ИНТРИГА Стр.10

Какую роль играет руководитель в эпоху цифровизации

АКЦЕНТ Стр.5

Насколько эффективны налоговые стимулы для бизнеса

МНЕНИЕ Стр.3

Есжан Биртанов, заместитель председателя Нацбанка

КАПИТАЛ

№40 (686)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 21 НОЯБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Плюсы и минусы цифровых валют
страница 6

Как меняется поли-графический бизнес
страница 5

Почему растет спрос на сберегательные вклады
страница 4

Что сегодня происходит на рынке снеков?
страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Капитальное доверие: кто может претендовать на пенсионные деньги?

Анна Видянова

Модель передачи части активов Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) в управление частным казахстанским управляющим компаниям постепенно обретает очертания, но пока не названы сроки, когда будет реализована эта инициатива. В разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» глава ЕНПФ Жанат Курманов рассказал, что еще точно не определены и требования по минимальному собственному капиталу частных инвесткомпаний, желающих управлять активами фонда. Зато есть предварительные цифры – не менее 5-10 млрд тенге.

На казахстанском рынке 19 инвестиционных компаний и понятно, что не всем будет дан доступ к пенсионным деньгам. «Если требования по уставному капиталу будет составлять 5 млрд тенге, то его смогут удовлетворить 6 инвесткомпаний, если же требование достигнет 10 млрд тенге, – то 5 компаний», – сказал генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев. По данным Нацбанка, уставный капитал 13 оставшихся компаний находится в коридоре от 471 млн тенге до 2,3 млрд тенге.

«Так как проект по передаче части активов ЕНПФ в управление будет пилотным, мы считаем, что для начала нужно выставить более жесткий критерий. Если обсуждается диапазон по капиталу 5-10 млрд тенге, то можно установить «входной билет» в 10 млрд тенге», – считает он.

При этом наш собеседник уточнил, что сейчас на топ-5 инвестиционных компаний приходится 88% активов и 82% капитала всего рынка.

«В обозримом будущем порог в 10 млрд тенге собственного капитала могут преодолеть еще две или три компании», – добавил Мурат Кастаев.

Если требование по капиталу будет все же установлено в размере 10 млрд тенге, то управление пенсионными активами будет экономически невыгодным, полагает заместитель председателя правления по риск-менеджменту ИД «Астана Инвест» Александр Бердюгин. Комиссии за управление пенсионными активами уже давно стремятся к минимуму, пояснил он.

«Отсутствие интереса к повышению капитала до обозначенных уровней приведет планы государства в тупик», – считает Александр Бердюгин.

В том, что управляющие компания будут наращивать уставный капитал до обсуждаемого Нацбанком уровня, сомневается и директор департамента аналитики Private Asset Management Дамир Сейсебаев.

«С трудом представляю, что кто-то ради того, чтобы управлять частью активов ЕНПФ, будет специально вносить 5 млрд в капитал. Это может быть нерационально, учитывая традиционно низкие в Казахстане комиссии за управление», – отметил он.

И если установить озвученный лимит, то можно отсечь эффективных менеджеров. Однако, по мнению Дамира Сейсебаева, способность управляющего грамотно инвестировать пенсионные активы, обеспечивать по ним высокую доходность, скорректированную на риск в рамках заданной инвестиционной стратегии, гораздо важнее, чем требования по уставному капиталу компании.

«Необходимо, чтобы у управляющего были соответствующий опыт, приверженность высоким этическим стандартам, квалифицированный персонал, технологические ресурсы. Кроме того, желательно, чтобы управляющие прошли комплаенс по международным стандартам GIPS», – добавил он.

Между тем председатель правления «Сентрас Секьюритиз» Талгат Камаров уверен, что предложенный капитал в размере 5-10 млрд тенге «на первый взгляд выглядит экономически оправданным».

«С учетом стремления регулятора передать хотя бы половину из 10,5 трлн тенге пенсионных активов в управление частным компаниям, которых может оказаться не больше 5-7, средний размер капитала частных управляющих при максимальном уровне левериджа 1 к 50 должен составлять порядка 15 млрд тенге. При левериджа 1 к 20, соответственно, средний размер капитала будет в 2,5 раза выше», – подсчитал Талгат Камаров.

Сколько можно привлечь активов?

Пока нет и окончательного решения по размеру левериджа – соотношению собственного капитала к привлеченным активам, сообщил Жанат Курманов. Обсуждается коэффициент 1:20 или 1:50. Например, 50 тенге из пенсионных денег, переданных управляющей компании, должны быть обеспечены 1 тенге ее собственного капитала.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

264 млрд тенге

держат казахстанцы на сберегательных депозитах

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Акылжан Баймагамбетов,

председатель акционерного общества «Казахстанский фонд гарантирования депозитов»

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Технология – это то, что меняет наш мир, то, что позволяет одной компании быть в 10 раз эффективнее другой. Если ты не следишь за технологиями, в какой-то момент обнаружишь, что у тебя в 10 раз больше расходов, чем у твоих конкурентов, которые впоследствии сметут тебя с рынка»,

– CEO холдинга Chocofamily Рамиль Мухоряпов

Подробнее [Стр.7]

История бренда

Собранный по крупицам успех Lego:

с чего началась история компании, когда вышла на экспорт и как завоевала мир

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПЕРЕЗАГРУЗКА ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

В Казахстане необходимо провести реструктуризацию всех проблемных кредитов. Это поможет перезагрузить денежно-кредитную политику в стране, сказал старший партнер Центра стратегических инициатив Олжас Худайбергенов, представляя на форуме стратегических инициатив в Нур-Султане проект по новой экономической политике. «Сейчас проводится проверка в банках, которая выявит реальные проблемы. После этого необходимо максимально реструктурировать плохие кредиты и очистить банковский сектор. В 2007 году доля кредитов к ВВП составляла 56%, и в принципе этот показатель мы можем вернуть. Но для того чтобы не повторились прежние проблемы, необходимо внедрить антициклуктивные меры», – сказал эксперт. Он добавил, что для перезагрузки денежно-кредитной политики нужно нарастить объемы кредитования, и акцент надо сделать на росте долгосрочных кредитов. «В целом необходим комплекс мер по снижению ставок по кредитам на рынке до 6-7%», – считает Олжас Худайбергенов. По мнению эксперта, «необходимо придать и некую прогнозируемость курсу тенге, даже если он будет падать». Олжас Худайбергенов отметил, что при переходе на новую экономическую политику нужно отказаться и от использования внешних займов.

CHOCOFAMILY СТАЛ ВЛАДЕЛЬЦЕМ AVIATA.KZ

Холдингу Chocofamily теперь принадлежат тревел-сервисы Aviata.kz и Chocotravel.com. Основатели Aviata.kz Алексей Ли и Евгений Матвеев продали свои доли и сосредоточатся на развитии собственных проектов и инвестициях в стартапы. Объединенная тревел-компания продолжает расти существенно быстрее рынка, за 1,5 года увеличив оборот в 2,7 раза, до 8 млрд тенге в месяц. Компания продает более 330 тыс. авиа- и железнодорожных билетов в месяц. «После объединения я был вовлечен в корпоративное управление в качестве члена наблюдательного совета. Компания успешно прошла период объединения и из месяца в месяц показывает стабильный рост, – комментирует основатель Aviata.kz, ныне CEO онлайн-супермаркета Arbuz.kz, Алексей Ли, — поэтому я понял, что со спокойной совестью могу сконцентрироваться на развитии той компании, в которой я сейчас работаю фултайм как co-CEO и как инвестор — последний год активно развиваю супермаркет следующего поколения Arbuz.kz». «Сделку по слиянию двух компаний, безусловно, можно назвать успешной. Прекрасный пример того, как все стороны могут выиграть, объединив усилия. Перед проектом стоит множество вызовов, однако абсолютно уверен, что текущая команда сможет справиться с ними. Более того, сотрудничество в рамках стратегического партнерства между проектом и группой компаний «Трансавиа» будет продолжено, что, в свою очередь, поможет сохранять и развивать текущие позиции, - комментирует сооснователь Aviata.kz, представитель группы компаний «Трансавиа» Евгений Матвеев. – Мое решение о выходе из проекта как акционера прежде всего обусловлено желанием продолжить обучение и сфокусироваться на проектах, связанных с внутренним туризмом». Сумма сделки не разглашается согласно достигнутым договоренностям. «Эта сделка открывает для нас возможность полноценной интеграции тревел-сервисов в Chocoэкосистему, – комментирует сооснователь и CEO Chocofamily Рамиль Мухорямов. – Мы привлекли рекордный дополнительный раунд от Мурата Абдрахманова, Айдына Рахимбаева и Тимура Турлова для целей этой сделки и рады, что наши инвесторы готовы быстро предоставить необходимый компании капитал для достижения ее стратегических целей».

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛМАС ЧУКИН, САЙЕРА АЮПОВА

\+ вошли в состав совета директоров АО ДБ «Альфа-Банк»

БАУЫРЖАН СЫЗДЫКОВ

\+ назначен начальником Департамента по чрезвычайным ситуациям Нур-Султана

КАИРБЕК СУЛЕЙМЕНОВ, САКЕН СЕЙФУЛЛИН

— исключены из состава совета директоров АО ДБ «Альфа-Банк»

ОЛЖАС СМАГУЛОВ

\+ назначен заместителем руководителя канцелярии премьер-министра РК

САТЫБАЛДЫ ЖУМАГАТОВ

— исключен из состава совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация»

IFC планирует инвестировать в Казахстан $1,6-1,7 млрд

Глава IFC по Центральной Азии Кассандра Колберт рассказала о новой стратегии, диагностике частного сектора и будущих инвестициях в РК

Меруерт Сарсенова

Международная финансовая корпорация IFC со штаб-квартирой в Вашингтоне, входящая в группу Всемирного банка, была создана в 1956 году для обеспечения устойчивого притока частных инвестиций в развивающиеся страны. Казахстан является членом IFC с 1993 года. Вместе с тем в августе текущего года Касым-Жомарт Токаев подписал проект указа об одобрении проекта соглашения с IFC по учреждению ее офисов в нашей стране.

О том, как данная организация взаимодействует с Правительством Казахстана, какие секторы считает приоритетными для финансирования и видит ли препятствия для устойчивого роста рыночной экономики в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала региональный менеджер IFC по Центральной Азии Кассандра Колберт.

– Кассандра, сколько инвестиций на сегодняшний день IFC уже вложила в Казахстан и какие глобальные проекты вы запустили в текущем году?

– Если сложить все инвестиции IFC в Казахстане, они составляют порядка $1 млрд. Однако стоит отметить, что за последние три года большинство наших инвестиций было произведено именно в национальной валюте. Секторы, на которых главным образом фокусируется IFC, – это сельскохозяйственный бизнес, инфраструктура и финансовый сектор. Но нужно добавить, что мы не участвуем в проектах, касающихся нефтегазовой отрасли.

Наибольшую долю, около 50% в портфеле занимают инвестиции в финансовый сектор. Важно понимать, что мы инвестируем МСБ не напрямую, а предоставляем финансирование банкам и микрофинансовым организациям, которые в свою очередь кредитуют местные предприятия для реализации их проектов. Соответственно этот подход позволяет нам финансировать развитие реального сектора экономики.

Если говорить о глобальных инвестициях, то могу выделить, как один из примеров, проект, реализованный в этом году с компанией Phoenix Fruits LLP, для которой IFC выделила финансирование на сумму $10 млн на развитие фруктовых садов в Алматинской области, общей площадью до 1000 га. Данное финансирование является частью сотрудничества с компанией Phoenix в других странах.

– Какие требования вы предъявляете к заемщикам и партнерам?

– В первую очередь, мы обращаем внимание на состояние корпоративного управления компании. После чего мы приступаем к анализу финансового состояния этой организации. Проанализировав финансовое состояние и удостоверившись, что оно хорошее, мы должны быть уверены, что от наших инвестиций будет идти отдача, положительное влияние на ситуацию в стране.

Кроме того, мы удостоверяемся в том, что финансирование не окажет отрицательного воздействия на окружающую среду, либо оно будет смягчено с помощью предусмотренных специальных мер.

– На ваш взгляд, насколько приоритетны проекты, связанные с зеленой экономикой в Казахстане?

– Необходимо понимать, что экономика Казахстана очень энергоемкая и какая-то часть энергии, производимая здесь, вырабатывается с использованием угля. Однако мы полагаем, что существующие способы выработки энергии могут быть изменены на более экологически чистые способы. Поэтому видим большой потенциал инвестиций именно в зеленую экономику.

– Планирует ли IFC увеличить финансирование в ближайшие годы и в каких секторах?

– Недавно мы представили новую стратегию IFC по Казахстану нашему руководству, в которой выделили несколько основных компонентов.

Один из них подразумевает помощь Правительству РК в диверсификации экономики и сокращению доли добывающего сектора в целом в ее структуре.

Но это означает не фактическое уменьшение доли добывающей промышленности, а упор на развитие несырьевых отраслей, которые будут укрупняться на общем фоне.

Кроме того, мы провели анализ «Диагностика частного сектора» (CPSD), который показал, что одним из секторов с наибольшим потенциалом для Казахстана остается сельское хозяйство. А если конкретнее, то животноводство.

Хочу подчеркнуть, что у вашей страны идеальное географическое положение, которое открывает ворота из Азии в Европу, из Европы в Азию. В этой связи наряду с агробизнесом, мы видим значительный потенциал в сфере логистики и соответственно в транспортной отрасли Казахстана. Поэтому в течение следующих нескольких лет мы планируем сфокусироваться на этих двух секторах.

Кроме того, продолжим взаимодействовать с финансовым сектором.

Инвестиции, которые мы предполагаем вложить в Казахстан в ближайшие 3-4 года, по предварительным данным, составят порядка $1,6-1,7 млрд. Все они будут направлены на развитие частного сектора.

– Субсидирует ли IFC свои кредитные ставки?

– Финансирование IFC осуществляется всегда на коммерческих условиях.

Между тем есть проекты, где процентная ставка привязана к ставке LIBOR в долларах, но так бывает не всегда, поскольку она зависит от подхода к финансированию и в каждом конкретном случае может меняться. Однако хочу еще раз отметить, что IFC является не традиционным банком, а институтом развития, поэтому предоставляет финансирование только в том случае, если видит, что оно окажет положительный эффект на экономику той или иной страны.

– Как IFC сотрудничает с Правительством Казахстана по внедрению реформ и улучшению инвестиционной среды?

– С Правительством Казахстана IFC сотрудничает в разных направлениях.

Первое: в рамках нашей обширной программы по корпоративному управлению мы сотрудничаем с некоторыми компаниями квазигосударственного сектора, такими как холдинг «Байтерек», «Самрук-Қазына», «Жилстройсбербанк Казахстана» и их дочерними структурами. Также мы заинтересованы в сотрудничестве с правительством по программе приватизации и по увеличению доли частного сектора экономики путем содействия развитию ключевых отраслей, таких как агробизнес и логистический сектор.

Второе: мы сотрудничаем с государством в области регуляторной среды с целью усовершенствования мер государственного регулирования, чтобы в полной мере вовлечь в экономику страны частный сектор.

Также мы занимаемся вопросами укрепления верховенства права, что по нашему видению должно способствовать большему притоку прямых иностранных инвестиций в частный сектор.

– Существует ли проблемная задолженность в портфеле IFC?

– В целом по другим регионам Центральной Азии существует неработающие кредиты, но просроченной задолженности по проектам в Казахстане нет.

– Какие вы видите препятствия в Казахстане для устойчивого роста рыночной экономики?

– Несмотря на то, что в Казахстане на сегодня существуют достаточно хорошие законодательные меры регулирования по защите инвестиций, бывают случаи, что они не всегда применяются однородно.

В частности, возникают ситуации, когда отдельные лица недостаточно добросовестны, либо пользуются какими-то пробелами в законодательстве или возможными лазейками. И это зачастую не фиксируется в должной степени. Мы допускаем, что такое бывает в любой стране.

Однако важно, чтобы судебная система быстро и эффективно реагировала на подобные случаи и могла скорректировать ситуацию, чтобы иностранные инвесторы не потеряли интерес к экономике страны.

Капитальное доверие: кто может претендовать на пенсионные деньги?

[Начало на стр. 1]

«Требование как по капиталу, так и по левериджу будет обсуждаться с рынком», – сделал оговорку глава ЕНПФ.

Большинство экспертов считают обозначенный леверидж чрезмерно большим.

«Было бы разумно следующее: если на первоначальных этапах леверидж был минимальным и компания успешно работает, то постепенно его можно увеличивать», – рассуждает Мурат Кастаев. – На наш взгляд, для начала леверидж достаточен в пределах 1:4 или 1:5, то есть 4-5 тенге пенсионных активов на 1 тенге собственного капитала».

Топ-5 отечественных инвесткомпаний имеют совокупный капитал в 93 млрд тенге. Таким образом, они могли бы получить в управление 400-500 млрд тенге пенсионных активов, считает он.

Размер левериджа и сумма собственного капитала должны соответствовать реалиям рынка, полагает Александр Бердюгин. Оптимальным стартовым капиталом и уровнем поддержки левериджа может быть сумма в размере 3-5 млрд тенге. Соответственно леверидж будет иметь инвестиционный запас и может быть использован как инструмент контроля рисков. При другом раскладе управляющие компании просто не будут успевать увеличивать капитал вслед за ростом пенсионных активов или максимально снизят эффективность управления пенсионными активами, инвестируя их в государственные ценные бумаги, предположил Александр Бердюгин.

Сколько именно средств получат в управление частные компании – пока неизвестно.

«По грубым подсчетам, если на рынке появятся 5 новых КУПА с минимальным капиталом в 5 млрд тенге, то им в соответствии с предлагаемым уровнем левериджа 1:20 совокупно достанется 500 млрд тенге пенсионных активов. При ожидаемой доходности 12% годовых и комиссии в размере 7,5% от инвестиционного дохода, выручка за год составит всего лишь 900 млн тенге», – подсчитал Талгат Камаров.

При повышении левериджа до уровня 1:50 в управление будет передано уже 1,25 трлн тенге пенсионных активов. И при тех же показателях доходности и комиссии от инвестиционного дохода выручка одной КУПА за год составит 2,25 млрд тенге, добавил он.

Но не стоит забывать и про ответственность управляющих компаний за адекватную доходность. Если показатель фактической доходности за прошедший финансовый год «отстанет» от бенчмарка на 1%, то при леверидже 1:50 КУПА придется лишиться половины своего капитала для возмещения убытка по управляемым ею пенсионным активам, отметил Талгат Камаров.

«Чтобы этого избежать, необходимо сделать требования по доходности более мягкими. Компромиссный же уровень левериджа должен быть установлен регулятором в диалоге с потенциальными кандидатами в КУПА», – считает Талгат Камаров.

Бенчмарк – доходность ЕНПФ

Жанат Курманов также отметил, что «очень важен бенчмарк по инвестиционной доходности, которую должны обеспечить КУПА».

«Раньше бенчмарком выступала средневзвешенная доходность от управления пенсионными активами по всем компаниям на рынке за пять лет. Сейчас обсуждается, что бенчмарк должен быть более рыночным и выстраиваться на базе доходности государственных ценных бумаг, плюс определенная марка. По активам ЕНПФ, которые будут размещаться на внешнем рынке, бенчмарк может быть другим, не таким, как по активам, которые сконцентрируются в стране», – отметил глава ЕНПФ.

Некоторые эксперты рынка считают, что бенчмарком по-прежнему может служить доходность ЕНПФ. «Так как, с одной стороны, это институт с максимально консервативной инвестиционной стратегией, с другой – его портфель почти на половину состоит из государственных ценных бумаг. В любом случае бенчмарк должен обсуждаться с рынком», – отмечает Александр Бердюгин.

По данным ЕНПФ, реальная доходность пенсионных активов за 5 лет составила 12,1%. И это учитывая, что Казахстан за это время пережил несколько девальваций. Управляющие компании будут стремиться повышать доходность. В противном случае для вкладчика не будет никакого интереса переводить свои пенсионные активы, считает управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана Ерлан Бурабаев.

«Так как Нацбанк будет придерживаться консервативной стратегии, ожидаем, что его доходность будет на уровне доходности госбумаг Казахстана. Полагаем, что управляющие компании предложат более интересные стратегии, включая широкий спектр надежных иностранных эмитентов», – заметил он.

В итоге все игроки рынка надеются, что при обсуждении критериев отбора управляющих будет учитываться мнение рынка.

Есжан Биртанов: Деятельность ЕНПФ является открытой для вкладчиков

Меруерт Сарсенова

Насколько эффективно сегодня Национальный банк РК управляет пенсионными активами, а также почему необходимо введение обязательных пенсионных взносов работодателей (ОПВР) в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал заместитель председателя Национального банка Есжан Биртанов.

– Есжан Амантаевич, сегодня почти всех трудоспособных граждан Казахстана интересует вопрос, как проводится управление активами ЕНПФ, учитывая постоянные колебания курса валюты, девальвационные ожидания населения и волатильность на фондовом рынке?

– Стоит отметить, что пенсионные активы инвестируются только на рыночных условиях, которые учитывают уровни доходностей безрисковых активов (ГЦБ), инфляции и премии за риски. Действующая инвестиционная политика в отношении пенсионных активов является сбалансированной. Сами активы размещаются в различные виды финансовых инструментов по валютам, странам, секторам и эмитентам. Основная их часть инвестируется на локальном рынке ценных бумаг в такие инструменты, как ГЦБ РК, ценные бумаги компаний квазигосударственного сектора и банков второго уровня. Привлеченные средства в дальнейшем направляются на социально-экономическое развитие страны и реализацию различных проектов реального сектора экономики Казахстана.

Хочу добавить, что под управлением Нацбанка была поэтапно увеличена валютная позиция с 17% до 34% и установлена новая целевая структура валютного портфеля пенсионных активов по аналогии с управлением активами Национального фонда РК. Данная целевая структура включает 30% ГЦБ развитых стран и еврооблигаций РК, 20% глобальных акций, 30% ГЦБ и облигаций квазигосударственных организаций развивающихся стран, 20% корпоративных облигаций эмитентов инвестиционного уровня. Работа в данном направлении продолжается.

Эффективность этой инвестиционной политики мы можем увидеть из полученных результатов: с конца марта 2014 года накопленная доходность составила 63% при накопленной инфляции в размере 50,4%, то есть под управлением Нацбанка доходность пенсионных активов превысила инфляцию на 12,6%. Размер начисленного инвестиционного дохода по пенсионным активам за период с момента их консолидации в ЕНПФ составил 3,7 трлн тенге.

Здесь также важно подчеркнуть, что деятельность по управлению пенсионными активами является открытой для вкладчиков и доступна на сайтах как ЕНПФ, так и Национального банка.

– На какой стадии сейчас находится вопрос о передаче пенсионных активов зарубежным управляющим компаниям?

– На сегодняшний день проведен отбор, по итогам которого выбрано 9 зарубежных управляющих компаний для инвестирования средств с использованием индексного подхода, идея которого заключается в том, чтобы следовать за рыночным индексом, состоящим из корзины финансовых инструментов с заданными параметрами риска и доходности.

Управление портфелями глобальных акций, государственных и квазигосударственных облигаций развивающихся рынков, а также корпоративных облигаций будет доверено компаниям, которые имеют высокий кредитный статус, значительный инвестиционный опыт, необходимую инфраструктуру и экспертизу. Например, таким управляющим является одна из ведущих инвестиционных компаний в мире Aviva Investors, которой в марте 2018 года была передана часть валютных пенсионных активов. Общий объем активов под управлением данной компании составляет 337 млрд евро, а ее материнская компания Aviva plc имеет 320-летнюю историю существования.

Что касается сохранности передаваемых пенсионных накоплений, то тут на каждый класс активов предусмотрено несколько зарубежных управляющих компаний с ограниченным объемом активов, которые будут оставаться на счетах Национального банка.

Вместе с тем привлечение и передача пенсионных активов будет осуществляться поэтапно в течение нескольких лет. Прежде всего, это связано со снижением рисков неблагоприятного момента вхождения на рынки акций и облигаций. Сам процесс передачи пенсионных активов отобранным 9 компаниям планируется начать до конца 2019 года.

– Скажите, а насколько эффективно управляет пенсионными средствами компания Aviva Investors?

– На сегодня компания Aviva Investors показывает положительный результат управления пенсионными активами. За период с момента передачи доходность активов под управлением Aviva составила 14,9% при доходности индекса в размере 13,9%. В результате сверхдоходность, рассчитываемая как разница между доходностью портфеля пенсионных активов под ее управлением и доходностью индекса, является положительной и составляет 100 базисных пунктов.

– С введением нового регуляторного органа с января 2020 года подразумевается, что функции Нацбанка будут ориентироваться на поддержание денежно-кредитной политики. В таком случае кто будет управлять средствами ЕНПФ?

– Хочу отметить, что создание отдельного органа по регулированию и развитию финансового рынка, а также реализация Национальным банком денежно-кредитной политики государства не повлияет на действующую систему управления пенсионными активами. Поэтому Нацбанк продолжит инвестирование средств ЕНПФ исключительно в интересах вкладчиков.

– ОПВР в размере 5% отложили до 2023 года. Предполагается, что за это время правительство, представители бизнеса и эксперты должны просчитать варианты и прийти к согласованному решению с учетом интересов как будущих пенсионеров, так и работодателей. Насколько целесообразно и стратегически необходимо введение этого взноса?

– Расчеты ЕНПФ показывают, что введение ОПВР необходимо, поскольку это позволит сохранить доходы пенсионеров на адекватном уровне при прекращении выплат из солидарного компонента. В данном случае задача снижения затрат бизнеса не может быть поставлена во главу угла, поскольку вопрос разделения ответственности работодателя за пенсионное обеспечение работников также является социальной ответственностью бизнеса.

Стоит отметить, что сегодня специально созданной рабочей группой при правительстве разрабатывается комплекс мер по дальнейшему совершенствованию пенсионной системы на основе построения долгосрочных актуарных моделей. В рамках группы до конца 2019 года предполагается выработать оптимальное решение по объему и механизмам сборов социальных отчислений бизнеса для обеспечения баланса между стабильностью социальной и пенсионной систем.

– Если ОПВР все-таки введут, то это будет отдельный пул в ЕНПФ для управления?

– Да, для пенсионных активов за счет ОПВР будет предусмотрен отдельный инвестиционный портфель, управление которым будет осуществляться по аналогии с управлением пенсионными активами за счет обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов и добровольных пенсионных взносов.

– Один из пунктов послания президента касался целевого использования работающими гражданами части своих пенсионных накоплений, например, для покупки жилья или получения образования, который предполагается проработать до конца текущего года.

– Этот вопрос находится в центре внимания и рассматривается также рабочей группой.

Однако широко обсуждаемый сегодня опыт Сингапура в данной области несопоставим с накопительной пенсионной системой Казахстана, поскольку изъятие накоплений (это не пенсионные накопления) на покупку жилья или образование происходит за счет накоплений, формируемых на эти цели на специальных счетах в Центральном сберегательном фонде. Аналогом такого механизма накоплений в Казахстане является система жилищно-строительных сбережений и государственная образовательная накопительная система.

Между тем эксперты Всемирного банка отмечают, что система накоплений в Центральном сберегательном фонде Сингапура хоть и позволила обеспечить граждан собственным жильем, она не способна дать им достойную пенсию, поскольку процент изъятий из системы слишком высок, тогда как размер взносов остается низким.

– Что вы можете сказать об объединении ЕНПФ с внебюджетными фондами ГФСС и ФСМС?

– Что касается вопроса объединения средств ЕНПФ с внебюджетными фондами, сразу хотелось бы отметить, что пенсионные накопления являются собственностью вкладчиков, сами фонды имеют различные обязательства, инвестиционные стратегии, сроки выплат и их получателей. Если взносы в ЕНПФ являются персонифицированными и выплачиваются с учетом накопленного инвестиционного дохода тому, за кого они были уплачены, то в системе социального страхования (ГФСС) выплаты за счет общего «котла» осуществляются тем, у кого наступил социальный риск (потеря трудоспособности, кормильца, беременность, роды и т.д.) вне зависимости от размеров уплаченных за них отчислений.

В системе обязательного социального медицинского страхования (ФСМС) выплаты вообще осуществляются организациям здравоохранения для оплаты предоставляемых услуг населению.

Поэтому при текущей системе социального и пенсионного обеспечения объединение ЕНПФ с данными фондами не представляется возможным.

Убыточность обязательного автострахования в регионах доходит до 100%

Анна Видянова

Уже готово и взято в работу техническое задание по пересмотру тарифов по обязательному автострахованию. Страховщики поясняют, что если тарифы на такие полисы не будут пересмотрены, то им остается только одно – экономить на выплатах, «чтобы хоть как-то сводить концы с концами»

Несмотря на то, что страховые компании ежегодно наращивают объем премий по обязательному автострахованию, убыточность по таким полисам ежегодно растет.

«Если посмотреть на финансовую отчетность страховых организаций, можно предположить, что обязательное страхование гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств (ОС ГПО ВТС) не является убыточным видом, так как объем страховых выплат не превышает объема принятых страховых премий. Коэффициент страховых выплат по страховому рынку за 9 месяцев составил 37,4%. Однако в страховании есть понятие андеррайтингового года, по которому считается реальная убыточность. Это когда соотносятся страховые выплаты вне зависимости от периода их выплаты к страховым премиям по договорам, заключенным в определенный период. Так как по договорам страхования, заключенным, например в 2019 году, страховые компании могут выплачивать заявленные убытки еще 3 года. Так вот реальная убыточность у разных страховщиков составляет от 60 до 85%», – делится председатель правления «Коммерсс-Өмір» Олег Ханин.

В другой страховой компании также отмечают, что полис ОС ГПО ВТС физических лиц является убыточным. «В качестве примера могу привести нашу компанию, где показатель убыточности именно по обязательному автострахованию физических лиц находится на уровне 84%. Конечно, у разных страховщиков данный показатель на разном уровне. Причины тому могут быть самые разные», – отмечает председатель правления «СК Amanat» Ергали Бегимбетов.

Страховщик также уточняет, что в регионах уровень убыточности особенно высок. «Показатель убыточности во многих областях близок к 100%, либо превышает 100%. Например, в Нур-Султане коэффициент убыточности уже приближается к 100%, а в Туркестанской области выше 100%. И это не связано с тем, что в Шымкенте или столице автовладельцы чаще попадают в ДТП. Главной причиной является то, что в Законе «Об обязательном страховании ГПО ВТС» используется дифференцированный подход в тарифообразовании в зависимости от региона. И если самую большую премию платят алматинцы, у которых сумма к оплате начинается от 15 тыс. тенге, то жители Туркестанской или Жамбылской областей за полис отдают 6-8 тыс. тенге. При этом ремонтные работы автомобиля и в Алматы и в других регионах имеют одинаковую стоимость. Даже может случится так, что в Алматы ремонт обойдется дешевле, чем в остальных городах, так как запчасти в мегаполисе дешевле», – заметил собеседник.

Тарифы не пересматривались около 12 лет

Игроки страхового рынка поясняют, что последний раз тарифы по стоимости страховки по ОС ГПО ВТС пересматривались еще в 2007 году. Как уточняют страховщики, с того периода произошло несколько девальваций. «Несколько ощутимых укреплений курса доллара напрямую повлияли на страховые выплаты клиентам, так как все запчасти в Казахстан поступают из других стран, многие из них покупаются за доллары. Это приводит к тому, что страховщики все больше средств выделяют на ремонт пострадавшим автовладельцам», – уточняет Ергали Бегимбетов.

Один из факторов, поясняют страховщики, который повлиял на платежеспособность страховых компаний – изменения в законодательстве, которые были принята в июле 2018 года. Страховой полис по ОС ГПО ВТС начал действовать год, а не до первого страхового случая. Теперь владелец полиса может заявить не один, а несколько страховых случаев, пока не истечет срок действия страховки.

Между тем, уточняют в страховых компаниях, в первом полугодии 2019 года страховое сообщество приняло активное участие в разработке проекта Дорожной карты развития сектора до 2025 года. «Этот документ призван способствовать интенсивному развитию страховой отрасли. Один из пунктов документа посвящен вопросу растущей убыточности и обоснованности тарифов обязательного страхования ГПО ВТС. Это связано с повышением лимитов ответственности страховщика за вред, причиненный жизни и здоровью автовладельца, а также исключением ограничений по страховому случаю. В очередной раз поднимается вопрос о внедрении Европротокола. Вышеуказанные изменения, по прогнозам экспертов, могут повысить убыточность по ОС ГПО ВТС порядка на 15-25%. Однако речи о повышении тарифов по страховым полисам на законодательном уровне пока не идет, несмотря на то, что они остаются неизменными с 2007 года», – делится Олег Ханин.

Намечается повышение выплат

Еще одна проблема – действующая система «бонус-малус», когда автовладельцам, не имеющим ранее ДТП, полис обходится дешевле. Эту систему, как считают страховщики, стоит пересмотреть.

«Можно существенно увеличить коридор по размеру страховых премий, то есть задать минимальный тариф по полису, ниже которого нельзя предоставлять ставку по полису, и максимальный тариф. Если страховая компания намерена получать большую маржу, пусть она устанавливает максимальный тариф – клиент будет голосовать кошельком. В этом случае клиент будет обращаться в ту компанию, где цена, качество и репутация идеально сочетаются. Считаю, что у страховых компаний должно быть право хоть в каком-то коридоре формировать свою собственную ценовую политику. Если тарифы по полисам не изменятся, то страховым компаниям остается только одно – экономить на выплатах, чтобы хоть как-то сводить концы с концами. В результате разрушится страховая культура, которая и без того на низком уровне, вырастут недоверие к страховым компаниям и недовольство ими», – считает Ергали Бегимбетов.

Как отметили страховщики, Нацбанк планирует увеличить лимит по выплатам по ОГПО ВТС в случае гибели владельца страховки при ДТП.

«Повышение выплат по смертельному случаю с 2 тыс. до 5 тыс. МРП связано с тарифами страхования ответственности перевозчика перед пассажирами, где размер выплаты на один смертельный случай также составляет 5 тыс. МРП. Логика Нацбанка понятна: действительно, чем отличается смерть при обычном ДТП от смерти человека, где фигурирует перевозчик. И мы, как страховая компания, полностью поддерживаем эту инициативу. Но, по нашему мнению, эти изменения должны вступить в силу только после того, как тарифы по ОГПО ВТС будут пересмотрены. Иначе уровень сервиса и адекватность страхового возмещения будут катастрофически ухудшаться», – уверен Ергали Бегимбетов.

Около 15-20% выплат происходит по мошенническим искам

Еще один фактор, который способствует росту убыточности страхования ГПО ВТС – увеличение числа мошенников.

«Возможно, нам стоит присмотреться к опыту стран Запада, где действует специальное подразделение, занимающееся исключительно борьбой с мошенничеством в сфере страхования. Данная проблема есть не только в Казахстане, но и в целом в мире, где около 15-20% выплат на страховом рынке происходит по мошенническим искам. До появления Закона РК «Об обязательном страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств» наличие мошеннических схем не стимулировало автостраховщиков заключать такие договоры страхования. Если они заключались, то тарифы были достаточно высокими. После вступления в силу данного закона страховщикам приходится заключать договоры ГПО ВТС со всеми, кто обращался за покупкой полиса», – замечает исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов.

Между тем, как подчеркивают страховщики, в проекте Дорожной карты поднят вопрос о противодействии страховому мошенничеству и совершенствовании Единой страховой базы данных (ЕСБД).

«Несмотря на то, что страховой рынок формируется на протяжении почти 30 лет, в его экосистеме до сих пор не созданы инфраструктурные институты по противодействию страховому мошенничеству. Отличным решением здесь могут стать функционал и накопленная статистика ЕСБД. К примеру, для предотвращения получения мошенниками страховых выплат в нескольких страховых компаниях в ЕСБД нужно реализовать функционал выявления совпадений по страховым случаям», – отмечает Олег Ханин.

По его словам, для эффективной борьбы со страховым мошенничеством предлагается внести в Уголовный кодекс РК в раздел «Уголовные правонарушения против собственности» самостоятельный состав преступления «Мошенничество в сфере страхования». «По оценкам экспертов, ежегодные потери страховых компаний в мире оцениваются в сотни миллиардов долларов, незаконно получаемых мошенниками, из-за неразвитости инструментов противодействия и слабой законодательной базы», – сообщил Олег Ханин.

Все-таки страховщики поясняют, что уже готово и взято в работу техническое задание по пересмотру тарифов обязательного автострахования. Они надеются, что во второй половине следующего года тарифы уже будут пересмотрены.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЛОГОВ ЗА БЕЗНАЛИЧНЫЕ ПЕРЕВОДЫ НЕ БУДЕТ

Минфин не планирует взимать какие-либо дополнительные платежи или налоги и не намерен проводить проверки безналичных переводов физических лиц. Об этом заявил первый заместитель премьер-министра – министр финансов Алихан Смаилов, сообщает пресс-служба ведомства. «Безусловно, министерство финансов понимает, что рост безналичных платежей способствует снижению теневой экономики. Хочу отметить, что Минфин не планирует взимать какие-либо дополнительные платежи или налоги от таких переводов, тем более проведение проверок безналичных переводов физических лиц», – заявил Алихан Смаилов. Он отметил, что совместно с банками ведомство будет работать над развитием удобной и современной инфраструктуры по осуществлению безналичных платежей. «Что касается предпринимательской деятельности, то она должна быть прозрачной. В частности, предприниматели в соответствии с законодательством обязаны выдавать фискальные чеки, а с 1 января 2020 года – использовать онлайн контрольно-кассовые машины. Использование Kaspi в предпринимательских целях не освобождает бизнесменов от данных обязательств. Наличие чека важно для защиты прав потребителей», – пояснил Алихан Смаилов. **(kapital.kz)**

В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ 250 ТЫС. ЧЕЛОВЕК ЗАНЯТЫ В МСБ

В Алматинской области свыше 250 тыс. человек заняты в малом и среднем бизнесе. Об этом на брифинге в СЦК рассказал глава региона Амандык Баталов. «Значительную роль в экономике Алматинской области занимает сектор микро- и малого предпринимательства, который имеет устойчивую положительную динамику роста. Если на протяжении последних пяти лет этот показатель не превышал 25-26%, то в прошлом году он достиг 32% (РК – 28%). Сейчас в МСБ занято 252 тыс. человек, объем выпускаемой ими продукции и оказываемых услуг в этом году вырастет до 1,4 трлн тенге. Это позволит трудоустроить значительную часть самозанятого населения», – сказал Амандык Баталов. Аким Алматинской области рассказал, что в 2019 году в рамках Дорожной карты бизнеса помощь на сумму 4,4 млрд тенге получили 232 предпринимателя. «По программе «Енбек» выдано 1300 микрокредитов на сумму свыше 5,5 млрд тенге. При этом молодежи, малообеспеченным многодетным семьям выдано 1660 грантов на 663 млн тенге», – сообщил глава региона. **(kapital.kz)**

«ЭЙР АСТАНА» ПЛАНИРУЕТ КУПИТЬ 30 САМОЛЕТОВ

Авиакомпания «Эйр Астана» и компания Boeing подписали соглашение о намерениях на покупку 30 самолетов Boeing 737 MAX 8, стоимость которых по каталожным ценам составляет 3,6 млрд долларов. Об этом стало известно на авиасалоне в Дубае, сообщили в пресс-службе авиаперевозчика. Boeing 737 MAX 8 будут приобретены для лоукостера FlyArystan. Соглашение предусматривает приобретение 15 самолетов в собственность и 15 самолетов – в лизинг. Поскольку возобновление эксплуатации 737 MAX ожидается весной 2020 года, то у FlyArystan будет примерно 18 месяцев для мониторинга ситуации с эксплуатацией 737 MAX другими авиалиниями. «С момента начала работы в мае текущего года авиакомпания FlyArystan превзошла все ожидания, и очевидно, что низкобюджетные авиаперевозки обладают огромным потенциалом в Казахстане и Центральной Азии, – заявил Питер Фостер, президент «Эйр Астаны». – Авиакомпания тесно сотрудничает с Boeing с самого начала своей операционной деятельности в 2002 году и эксплуатации двух 737NG. Сегодня мы эксплуатируем самолеты 757 и 767 и уверены, что MAX станет прочной основой для развития FlyArystan». В авиакомпании уточнили, что данное соглашение о намерении подлежит дальнейшему обсуждению с Boeing, а также одобрению совета директоров и акционеров. **(kapital.kz)**

В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЯТ ДВА ЗАВОДА

В Прииртышье построят сахарный и крахмальный заводы. Об этом рассказал глава региона Булат Бакауов. Уже в начале следующего года будет завершена разработка необходимой документации и начнется строительство объектов. Проекты будут реализованы до 2021 года, общий объем инвестиций составил 58 млрд тенге. «Сейчас в регионе уже готовят сырьевую базу для будущего завода – местные аграрии в этом году получили первые плоды после экспериментальной посадки сахарной свеклы. Вместе с сахарным в регионе должен появиться крахмальный завод, поскольку ежегодно в Павлодарской области вырабатывают до полумиллиона тонн картофеля, хотя потребность региона составляет всего пятую часть от такого объема. Вследствие чего проблем с сырьем для предприятия быть не должно», – сказал Булат Бакауов. Глава региона отметил ежегодный рост инвестиций в аграрный сектор, благодаря чему в настоящее время ведется работа по 73 инвестпроектам общей стоимостью 25,5 млрд тенге, из них уже введено 33 объекта с вложениями на 6 млрд тенге. Среди них молочно-товарная ферма на 600 голов в районе Теренколь и новый тепличный комплекс по выращиванию томатов в Экибастузе. Проект реализуется по голландской технологии и обеспечивает занятостью почти 300 человек. **(kapital.kz)**

Заработать на депозите

Как банки радуют своих клиентов

Ксения Бондал

Бытует мнение, что чем крупнее банк, тем менее привлекательные у него условия для клиентов. Такие примеры действительно есть. Обладая большим ссудным портфелем, объемом активов и низким уровнем неработающих займов, что является индикатором успешности, банк может позволить себе низкие депозитные ставки и удобные в первую очередь для него сроки вкладов. Стабильность – вещь нешуточная. Но бывают такие банки, которые входят в топ по всем этим параметрам и при этом принимают от клиентов вклады по самым высоким ставкам на рынке. В свою очередь люди, особенно молодежь, смело обращаются в банк, чтобы не просто накопить деньги с помощью депозита, но и заработать на этом.

К этому числу относится Сания Утеулиева, она работает обычным менеджером по продажам в одной из компаний по реализации промышленного оборудования в Алматы. Минувшим летом Сания решила открыть депозит в одном из банков с конкретной целью – накопить деньга на покупку ноутбука.

«Покупать в кредит я не хочу, а собирать и держать деньги дома не умею, да многие не умеют, – рассказала Сания. – Поэтому стала искать, в каком банке лучше открыть сберегательный депозит ненадолго, чтобы его можно было регулярно пополнять, а когда накопится нужная сумма – снять ее и купить ноутбук».

Поиски были недолгими, продолжила она, нужен был надежный банк, и в этом смысле помогли рекомендации друзей. Придя в отделение Сбербанка Казахстан, Сания рассказала менеджеру о своих целях, и он порекомендовал ей открыть несгораемый депозит, а заодно подсказал, что для этого совсем не нужно физическое присутствие в филиале.

«Он прямо на месте показал, как открыть депозит с помощью мобильного приложения «Сбербанк Онлайн», помог мне его скачать и далее рассказал, как работать в интерфейсе», – рассказала девушка.

И это было очень удобно, так как из-за работы, как, впрочем, у многих современных людей, у нее острый дефицит времени. К менеджеру банка не всегда можно быстро попасть, а тратить время на просиживание в очереди жалко. В онлайн-приложении на открытие депозита у Сании ушло около 2 минут. С тех пор она все свои действия по депозиту связала с приложением Сбербанка. Информацию о том, сколько денег начислено по вкладу или выписку со счета Сания получает с помощью приложения.

«И классно, что я могу получать проценты по депозиту на свою карточку и за счет них оплачивать коммунальные услуги или мобильную связь. То есть я коплю, и плюс к этому у меня есть «живые» деньги, которые мне приносит депозит, и банк при этом не пересчитывает мое вознаграждение», – заметила девушка.

Конечно же, у разных людей разные цели и не все, как наша собеседница, хотят открывать несрочные депозиты. На сегодняшний день Казахстанский фонд гарантирования депозитов делит депозиты на три основные категории: срочные, несрочные и сберегательные. Каждый из них имеет свои преимущества, и вкладчик может выбрать подходящий для себя вариант в соответствии с целями и задачами.

Например, несрочные вклады в банках второго уровня можно пополнить в любое время, равно как и снять деньги с такого депозитного счета. Достоинство срочных вкладов заключается в том, что ставка по ним выше, однако при досрочном изъятии денег клиент теряет проценты. Такие условия стимулируют к тому, чтобы клиент накапливал деньги, а не тратил. Ну и сберегательные депозиты, по ним условия суровее, но и ставки вознаграждения лучше. При досрочном изъятии ставка пересчитывается, и деньги банк может выдать клиенту только через 30 дней с момента обращения.

Теперь детали, потому что размер выгоды демонстрируют именно они. По несрочным депозитам для физлиц ставки складываются следующим образом. В среднем сумма депозита составляет 15 тысяч тенге и их у вас примут на 12 и 24 месяца. Доверив свои кровные на эти сроки, вы ежегодно будете получать 9,1-9,4% от общей суммы. Примером несрочного вклада является депозит Сбербанка – «Управляй». В этом вкладе ставка одна из самых высоких на рынке – 9,4%, равно как и в долларах выше уже не найти – 1% годовых.

А если вы хотите иметь срочный депозит? Такие принимает небольшое количество банков, всего лишь три игрока на рынке. Первоначальная сумма срочных вкладов стартующ с 3 тысяч тенге на срок 12, 24 и 36 месяцев, по ним вознаграждение с правом пополнения депозита будет составлять до 10%. В Сбербанке есть два срочных депозита «Пополняй» и «Популярный», эффективная ставка по ним весьма прибыльная: с правом пополнения – до 10,8%, без права пополнения – до 11%.

Ну и сберегательные депозиты. Их можно открыть, имея как 1 000 тенге, так и 100 000 тенге, на срок от 6 до 36 месяцев. У Сбербанка тут также широкий выбор по срокам действия депозитов, и эффективная ставка по вкладам с возможностью пополнения доходит до 13,5% годовых.

Это как раз тот случай, о котором мы писали в начале статьи – один из крупнейших банков дает весьма выгодные условия вкладчикам. По данным Национального банка РК, на 1 октября 2019 года Сбербанк входит в тройку лидеров по объему депозитов физических лиц, в общей сложности вкладчики доверили ему более 730 млрд тенге, благодаря чему Сбербанку принадлежит 8,3% рынка по этому показателю. Также это второй банк в стране по размеру ссудного портфеля на 1 сентября этого года, а его активы составили 2,1 млрд тенге. По размеру собственного капитала, составляющего 216 млрд тенге, Сбербанк Казахстан уверенно держится в топ-3 банков на финансовом рынке страны.

Сберегательные вклады: спустя год повышенных гарантий

Казахстанцы разместили в них 264 млрд тенге

Мариям Бижикеева

Отечественные банки предлагают по сберегательным вкладам повышенные ставки, а Казахстанский фонд гарантирования депозитов – повышенную гарантию: на 1 млн тенге больше, чем по прежнему для казахстанцев депозитам в тенге. Появился ли за год с момента запуска сберкладов спрос на данный вид сбережений и можно ли рассчитывать, что они уберегут капитал от инфляции в среднe– и долгосрочной перспективе, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал председатель Казахстанского фонда гарантирования депозитов Акылжан Баймагамбетов

– Акылжан Маликович, складывается впечатление, что сберегательный вклад наделен какой-то миссией в сравнении с другими финансовыми инструментами на рынке?

– Отмечу, что это новый для казахстанского рынка депозит – до октября 2018 года таких возможностей размещения денег не существовало. Этот вклад изначально задумывали как привилегированный в тенговой депозитной линейке: с повышенной ставкой вознаграждения на всех сроках, с повышенной гарантией – 15 млн тенге. Сравните: по другим вкладам в тенге гарантия ниже – 10 млн тенге.

Поэтому сберклады пользуются спросом: банки ежемесячно привлекали и продолжают привлекать от 16 до 52 млрд тенге. Самые большие ежемесячные объемы размещения пришлись на сентябрь и октябрь, после перехода КФГД на вычисление максимальных рекомендуемых ставок по рыночным показателям, и максимальные ставки по сберегательным вкладам выросли вслед за рынком: по вкладам на год – с 13 до 13,5%-13,6%, на два года – с 13,5% до 14,1% – 14,2%. Это высокая доходность в целом на финансовом рынке, а не только в депозитном сегменте, что вкупе с высоким уровнем гарантии делает данные вклады действительно привлекательными для вкладчиков. Со своей стороны вкладчики понимают, что, принимая решение о размещении денег в сберегательный вклад под повышенную ставку вознаграждения, с повышенной гарантией, берут на себя обязательство не снимать деньги до окончания срока вклада.

– Но спустя год, судя по растущей динамике, данное обязательство не стало препятствием увеличения спроса на него?

– Раньше не существовало вкладов с повышенной ставкой вознаграждения в обмен на ограничения досрочного снятия, но всегда были вкладчики, которые держали деньги в банке без изъятий – накапливали и приумножали. Теперь у этих вкладчиков появилась более выгодная опция размещать деньги.

Сейчас в сберегательные вклады в тенге размещено 264 млрд тенге, что в общем объеме депозитов составляет порядка 5%. Но если посмотреть на темп роста этого рынка, то с начала года объем сберегательных вкладов в тенге в остатке вырос в 10 раз. За прошедший год именно привлеченные сберклады дали самый высокий вклад в рост депозитной базы в целом. В некоторых банках объем сберегательных вкладов в тенге уже сегодня составляет более 20% от объема привлеченных депозитов.

– Есть те, кто предпочитает хранить деньги в иностранной валюте. Какие для них условия?

– Открыть сберегательный вклад можно и в иностранной валюте: максимальная гарантия по нему составит 5 млн тенге, а максимальная доходность по вкладам более года – 2%. На вклады в иностранной валюте действуют те же ограничения по досрочному снятию, что и в тенге.

– Как изменятся ставки вознаграждения до конца года?

– Максимальные рекомендуемые ставки на декабрь будут выше. Например, самые востребованные среди сберегательных вкладов – депозиты на год и более, без пополнения. По вкладам на год в ноябре максимальная ставка вознаграждения составляет 13,5% годовых, а в декабре такой депозит можно будет открыть под ставку до 14% годовых. По вкладам на срок более года максимальная ставка – выше: в ноябре – 13,9% годовых, в декабре – 14,6% годовых.

Годовой вклад с пополнением в ноябре можно будет открыть под ставку вознаграждения до 12,4%, в декабре – 12,9% годовых. В декабре депозиты со сроком свыше года можно будет разместить под ставку до 12,7% годовых.

Напомню, что КФГД рассчитывает максимальные рекомендуемые ставки по сберегательным вкладам исходя из рыночных ставок вознаграждения. Максимальные ставки являются для рынка верхней отметкой. Какими будут ставки по депозитам в декабре, поднимать ли ставки вслед за максимальными, – это решение всегда остается за каждым конкретным банком.

– Позволяют ли эти ставки сохранить капитал от инфляции в средесрочной и долгосрочной перспективе?

– Посмотрим на цифры, чтобы получить объективную оценку. К примеру, сберегательный вклад в тенге, открытый 1 октября прошлого года под ставку 13,5%, при годовой инфляции 5,5% сегодня обеспечивает вкладчику реальную доходность в 8% годовых. На практике этот вклад не только сохраняет покупательную способность денег, но и хеджирует от колебаний обменного курса в долгосрочной перспективе. Так, в период с 1 октября 2018 года по 1 октября 2019 года иностранная валюта укрепилась к тенге на 6,9% – это меньше реальной доходности сберегательного вклада. Таким образом, доходность сберегательного вклада покрывает и уровень инфляции, и колебания обменного курса.

– Какие тренды можно проследить по итогам года с момента появления сберегательных вкладов в депозитной линейке?

– За год приоритеты вкладчиков распределились так: срок – год и более, вклады – без пополнения. Поэтому самый явный тренд: сберегательные вклады больше рассматривают как инструмент инвестирования, нежели накопления: вкладчик размещает определенную сумму, чтобы получать высокое фиксированное вознаграждение с минимумом риска.

Второй явный тренд – вкладчики предпочитают сберегательные вклады в тенге. Вклады в валюте выбирают в основном в сегменте крупных вкладов от 50 млн тенге.

Депозитный рынок по итогам сентября 2019 года

Объем депозитов резидентов в депозитных организациях на конец сентября 2019 года, по данным Национального банка страны, составил 18 108,8 млрд тенге, увеличившись за месяц на 3,3%.
Депозиты физических лиц увеличились на 0,8%, до 8 710,6 млрд тенге. Объем депозитов в национальной валюте за месяц вырос на 3,6%, до 10 213,8 млрд тенге, в иностранной валюте – на 2,8%, до 7 895,1 млрд тенге.
Вклады физических лиц в тенге увеличились на 2,7%, до 4 878,4 млрд тенге, в иностранной валюте уменьшились на 1,5%, до 3 832,2 млрд тенге (44,0% от депозитов физических лиц).
Объем срочных депозитов составил 12 019,6 млрд тенге, увеличившись за месяц на 2,9%. В их структуре вклады в национальной валюте составили 6 878,3 млрд тенге, в иностранной валюте – 5 141,2 млрд тенге.
Средневзвешенная ставка вознаграждения по срочным депозитам в национальной валюте небанковских юридических лиц составила 7,2% (в декабре 2018 года – 7,1%), по депозитам физических лиц – 9,3% (10,4%).

Naira Group автоматизирует полиграфию и выходит в онлайн

Какие современные технологии берет на вооружение полиграфический бизнес

Арсен Аскаров

Основатель и генеральный директор одной из самых успешных полиграфий в Нур-Султане «NAIRA.KZ» Нариман Нуралин рассказал о последних тенденциях печатного дела.

По его словам, полиграфическая индустрия в Казахстане развивается своеобразно. Обычные типографии не хотят развивать продукт и сервис, вследствие чего обречены на вымирание из-за неспособности конкурировать с более продвинутыми компаниями. В свою очередь Naira Group никогда не жалеет денег на современные станки или эксклюзивный материал, совершенствует процесс производства, превращая полиграфию в онлайн-бизнес.

– Нариман, расскажите о том, какие сейчас запросы в печатном деле. Что чаще всего выбирает клиент?

– Запросы на качественную и экологически безопасную продукцию из хорошего материала. Однако сегодня 99% полиграфий готовят визитки за 5 тенге, делая акцент на большие объемы. Но они заблуждаются, думая, что они будут легко продаваться и на этом можно реально заработать. Мировые тенденции меняются и сегодня крупные местные и иностранные компании более детально подходят к заказу визиток, пригласительных или сувениров. Сегодня в приоритете качество выпускаемой продукции. Это голограммы, выпуклые буквы, качественные пресс-стены на японском оборудовании. Недавно мы начали сотрудничать с комплексом «Абу-Даби Плаза». В частности мы готовим серию указателей внутри торгового центра. Это металлические каркасы из сложной формы на немецкой пленке с элементами дорогой лакировки. Мы изготовили первые образцы их оценили на уровне европейских и сейчас запускается договор.

– С какими другими иностранными компаниями вы работаете?

– Мы активно сотрудничаем с десятками посольств, где у заказчиков самые высокие требования. Вы знаете, у любого дипломатического представительства свои ивенты, приемы, встречи, национальные праздники. На подобные мероприятия мы делаем эксклюзивные пригласительные. Также мы сотрудничаем с МФЦА (Международный финансовый центр «Астана»). Они несколько лет обжигались на местных поставщиках, пока не поняли, что лучше сделать немного дороже, но лучшего качества. Это качество мы сегодня готовы предложить. У нас в наличии более 700 видов европейской бумаги. Все виды современных принтеров, включая 3D-принтер европейского и японского производства. Мы не используем китайскКакие современные технологии берет на вооружение полиграфический бизнес кие краски как большинство типографий, которые вредны для здоровья клиентов и самих сотрудников.

– Как много приходится тратить на оборудование и сырье?

– Принтеры как у нас стоят порядка 100 тыс. долларов, есть китайские аналоги, но мы их не закупаем. Плюс к этому регулярно тюнингуем оборудование, закупаем новые линзы из Англии и Японии. Скажем, каждый картридж в аппарате для печатания стоит 100 тыс. тенге, а у нас 9 картриджей. В итоге каждый квартал или месяц мы тратим на краски почти миллион тенге. Конкуренты берут китайские краски, которые стоят в десять раз дешевле. Между тем, в Казахстане нет качественной бумаги, и поэтому мы закупаем ее за границей. Мы постоянно следим за новинками. Не так давно предложили новую немецкую бумагу из вторсырья, которая стоит в 100 раз дороже обычной только потому, что из нее делают пригласительные на премию «Оскар». Но мы не боимся экспериментировать и в небольших количествах закупили новую бумагу.

– За счет высокого качества ваша ценовая политика должна отличаться от обычных типографий...

-У нас средние цены иногда выше средних на рынке. Мы повышаем качество и повышаем стоимость. Помню еще в 2015 году, когда ситуация была не очень перспективной, мои коллеги говорили, что к такой стратегией мы «загнемся» на следующий день. Лучше делать дешевые визитки по 5 тенге и будут большие заказы. Но как показала практика, те компании, которые не хотели развиваться, уже начали умирать. Мы же в свою очередь меняем понятие рынка, благодаря нашим успехам конкуренты пытаются как соответствовать, повышая качество и сервис, либо просто перестают работать.

– Сколько времени может занять изготовление хороших визиток для тех же посольств?

– Мы стараемся быть гибче. Например, если кто-то хочет в течение двух часов изготовить 100 визиток, мы предоставляем порядка 50 готовых вариантов. Если какой-то из них устраивает клиента, мы начинаем работать. За два часа мы можем сделать качественно и быстро. Мы ценим время заказчика. Если есть потребность, то можем работать и ночью. К тому же уделяем огромное внимание автоматизации процесса печати. Мы запустили онлайн платформу www.nur-sultanprint.kz, которая покроет весь Казахстан, а затем соседние страны. В онлайн-режиме можно сделать заказ фактически с любого региона.

– Как происходит онлайн-процесс?

– Допустим, клиент заказал визитки в три часа ночи. Предварительно оплатил банковской картой услуги. Выбрал шаблон, вбил текст. Затем в рамках программы наши принтеры автоматически начали печатать продукт. На другом оборудовании осуществилась резка визиток, наши сотрудники приходят на все готовое новую немецкую бумагу из вторсырья, которая стоит в 100 раз дороже обычной только потому, что из нее делают пригласительные на премию «Оскар». Но мы не боимся экспериментировать и в небольших количествах закупили новую бумагу.

– Сколько вы вложили в автоматизацию производства?

– Мы уже более семи лет поэтапно внедряем автоматизацию. За один год этого не сделаешь. В общей сложности у нас ушло более одного миллиона долларов. Приходится работать с иностранными разработчиками и платить в долларах. Вследствие чего на сайте удобный интерфейс и постоянная обратная связь с клиентами. Мы первыми внедрили подобный продукт, который не из дешевых. Только разработка одного мобильного приложения в Москве стоит порядка 150 тысяч долларов.

– Нариман, как вы выстраиваете HR-менеджмент?

– Благодаря тому, что мы пошли по пути автоматизации и цифровизации, в нашем офисе трудится всего 10 сотрудников, которые выполняют задачи за 100 человек. Как только мы начнем охватывать еще больший рынок и набером до 100 сотрудников, они будут выполнять задачи за 1000 человек. Мы с легкостью берем молодых идейных специалистов, которых обучаем с нуля. Наши сотрудники зарабатывают больше, чем в других компаниях в сфере полиграфии. К тому же есть возможность получить новые знания, чтобы быть конкурентоспособными на мировом рынке. Ежегодно наши ключевые сотрудники посещают несколько стран. В прошлом году я летал в Лондон и Абу-Даби, где посещал заводы по производству полиграфического оборудования, где понял, что наше производство не хуже чем на Западе с учетом того, что мы уже работаем в 3D-формате. Сейчас один из наших сотрудников получает практические навыки в Германии, где мы даже планируем открыть представительство. Будем принимать заказы в евровалюте на изготовление любой продукции, которую будем экспортировать за границу.

– Как вы работаете с 3D принтером?

– Пока это тенденция развивается медленно и нужно порядка трех лет, чтобы она стала массовой. Мы же в свою очередь можем делать медицинские протезы из силикона или титана, напечатанного на 3D-принтере. Сегодня типография – это лишь одно из направлений Naira Group, поскольку мы готовы работать даже в медицинской сфере, делая протезы для людей. Например, в то время как многие компании сувениров хорошо работают, но ничего не производят, а заказывают товар из Китая, Naira Group – единственная в Казахстане компания, сумевшая поставить полноценное производство сувениров. Из местного дерева мы производим сувениры, такие как магниты, значки, статуэтки, обложки для блокнотов. С помощью лазерных станков европейского производства вырезаем и наносим цветное изображение высокого качества на деревянные сувенирные изделия.

– Сколько вы планируете заработать по итогам уходящего года?

– До конца годы мы планируем выручить около миллиона долларов. Мы озвучиваем доход в валюте, поскольку все наши закупки импортируются в валюте. Увы, даже хорошую бумагу не производят в Казахстане. Только дерево, из которого мы делаем сувениры. Но здесь же важно отметить, что более 80% от заработанного мы вкладываем в оборудование и в автоматизацию производства. К примеру, для наших сотрудников мы закупили несколько Apple iMac стоимостью в полтора миллиона тенге каждый, поскольку там самая лучшая цветопередача, а конкуренты тратят на компьютеры по 150 тысяч тенге. Мы же денег не жалеем, если речь идёт о качестве товара.

– Во сколько вы оцениваете свою компанию?

-Учитывая товарный знак, репутацию, оборудование, клиентский знак, теоретически я могу оценить ее в 23 млн долларов. Притом, что ее стоимость растет ежекварталь-ню.

– Не думали ли вы уехать в ту же Европу и делать бизнес в другой стране?

– Мне кажется, необязательно бежать из страны, чтобы реализовать себя. Мне комфортно работать в своей стране, где я начал свое дело с минуса взяв кредит в 3 млн тенге. Если работать законно, то все возможно. Напротив сейчас мы хотим подать хороший пример молодому поколению не спешить уезжать из страны. Мы готовы к сотрудничеству с молодыми и перспективными специалистами, которые могут прийти к нам и предложить хорошую идею. Мы всегда готовы инвестировать в понравившиеся проекты, не диктуя своих условий и ограничений.

Обратный эффект налогового стимула

Дмитрий Сочин,
эксперт международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

В последние годы экономисты во всем мире все чаще обсуждают тему эффективности налоговых стимулов. Полезно снижение налогов для экономики или нет? Споры продолжаются, и пока ясно, что изменение налоговых ставок для групп с разным уровнем доходов по-разному влияет на уровень занятости и экономический рост, именно поэтому многие страны вводят прогрессивную налоговую шкалу, а не только исходя из каких-то идей о социальной справедливости. Нешуточные баталии среди ученых идут и на тему фискальных стимулов и каникул в отдельных видах экономической активности, насколько те или иные налоговые послабления эффективны и вообще полезны. И тут сразу в голове всплывает образ казахстанского фондового рынка, где действуют нулевые ставки на налог с прироста стоимости, дивиденды и выплату купонного вознаграждения по облигациям. В чём была идея вдохновителей такого аттракциона невиданной щедрости – на данный момент потомкам уже не понять.

Теория гласит, что в идеале финансовые рынки должны обеспечивать эффективное перераспределение капитала и формировать справедливые цены на активы. На деле ставки в Казахстане формируются вне рынка, через различные госпрограммы, деньги раздаются по «братской» стоимости чуть ли не во все секторы экономики. Есть еще одна проблема, между ценными бумагами голосуются отсутствие инвесторской базы и как следствие отсутствие так называемых «длинных денег». Развитие рынка ценных бумаг по этой причине встало и никуда не двигается, со временем госкапитал стал основным источником для инвестиций в экономику Казахстана. Есть яркие адепты использования активов пенсионного фонда для реанимации рынка ценных бумаг, но, на мой взгляд, тему пенсионных денег нужно вытолкнуть за скобки и в целом надо стараться как можно сильнее стерилизовать экономику от них, пока кредитные и прочие риски в стране находятся на достаточно высоких уровнях. Так выполняет ли сейчас рынок ценных бумаг одну из своих главных функций? Очевидно, что нет, и здесь встает вопрос о справедливости нулевых налоговых ставок. Взаимоотношения между субъектами внутри экономики должны иметь определенный смысл, у нулевых налоговых ставок на сделки с ценными бумагами он отсутствует. Инвесторы воспринимают этот факт как данность и не осознают ценность скидки. Возможно, эта мера была принята в древние времена как один из шагов для развития рынка, но прошли уже десятилетия, а воз и ныне там. Так что же нужно сделать, чтобы человек в самых ярких красках осознал важность определенной ценности? Правильно, надо эту ценность отобрать и впредь выдавать только на определенных условиях.

В Казахстане много говорят об отсутствии длинных денег, хорошая новость заключается в том, что они есть. Обязательства банков, связанных с банковской деятельностью, составляют около 21 трлн тенге, и только около половины из них это кредиты экономике. Беда заключается в том, что все триллионы – это преимущественно короткая ликвидность и только около 2,5 трлн тенге в структуре фондирования занимают долговые ценные бумаги, которые и являются теми самыми легендарными длинными деньгами. Исторически так сложилось, что сбережения и денежные остатки в Казахстане стимулируют размещать в исключительно депозиты, что привело к такой патовой ситуации. Банковский сектор и регулятор хорошо понимают проблему: с недавних пор появились сберегательные депозиты для физических лиц с повышенной ставкой, где снятие предусматривается только после окончания срока депозита. КФГД установил для таких депозитов большую предельную ставку вознаграждения и больший размер гарантий, тем самым обеспечив окончательный хаос в рыночном формировании кривой доходности. Более того, в декабре планируется еще увеличить ставки, таким образом, больница между предельными ставками по гибкому депозиту и безрисковой ставкой достигнет 345 базисных пунктов, а разница между предельной ставкой по сберегательному депозиту и безрисковой ставкой – уже 535 базисных пунктов! Обычный розничный инвестор в этих условиях совсем не заинтересован рассматривать другую альтернативу, для него риск депозита с гарантией от государства и, например риск облигаций министерства финансов, тождественен, и получается, что великий экономический смысл покупки этих самых облигаций в данном случае отсутствует. При этом проблема с дефицитом длинных денег останется, а также есть риск того, что вся эта масса может быть сконвертирована в иностранную валюту, в случае возникновения неблагоприятных факторов для тенге. Мотив действий регулятора и банкиров остается непонятным и пугающим.

Что если пыл КФГД перенести на долговый рынок и вместе с этим пересмотреть налоговый режим для рынка ценных бумаг? Вполне можно применить практику сберегательных инвестиционных счетов, по аналогии с американскими счетами 401 (k). Налоговые льготы нужно вводить только для таких счетов, где инвестиции удерживаются не менее 3 лет. При этом надо предусмотреть возможность распространения гарантий КФГД на банковские облигации со сроком погашения больше 3 лет как для индивидуальных, так и корпоративных инвесторов. А все остальные операции, спекулятивные или с небольшим инвестиционным горизонтом, пусть облагаются стандартными индивидуальным и корпоративным подоходным налогами. В таком виде налоговые льготы, применяемые к рынку ценных бумаг обретут смысл, начнут работать на пользу экономике и улучшение стабильности финансовой системы. Справедливо, если граждане, вкладывая длинные деньги в отечественную экономику, будут получать от государства определенные преференции. Институт сберегательных инвестиционных счетов и гарантии по банковским облигациям решат сразу несколько важных задач, прежде всего, стабильное фондирование для банков и рыночное формирование кривой доходности. Но пока мы только теряем время, идя на поводу у банковского лобби...

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

KASE ЗАПУСКАЕТ ASTS+

Казахстанская фондовая биржа вводит в действие новую торгово-клиринговую систему (ТКС) ASTS+ и приступает к выполнению функций центрального контрагента (ЦК) на фондовом рынке. «Система ASTS+ разработана на базе ТКС MOEX в рамках реализации соглашения о стратегическом партнерстве с ПАО «Московская биржа», подписанного 10 октября 2018 года. В ходе подготовки к внедрению ТКС ASTS+ была проведена работа по адаптации системы к особенностям казахстанского рынка ценных бумаг, обеспечению ее интеграции со всеми системами KASE и ее партнеров, разработаны необходимые внутренние документы. В настоящее время осуществляется тестирование новой системы участниками рынка», – говорится в сообщении KASE. Перевод торгов инструментами из текущей торговой системы в ASTS+ будет осуществляться поэтапно. На первом этапе – с 3 декабря – в ASTS+ будут проводиться торги: акциями, ценными бумагами инвестиционных фондов, ETF – с расчетами в тенге, а также торги еврооблигациями, депозитарными расписками – с расчетами в долларах США. При этом торги еврооблигациями с расчетами в тенге и остальными финансовыми инструментами фондового рынка, включая инструменты рынка репо, будут проводиться в текущей торговой системе KASE на текущих условиях до объявления второго этапа перевода торгов в ASTS+. **(kapital.kz)**

БАНКИ РАСШИРЯЮТ БАНКОМАТНУЮ СЕТЬ

За 9 месяцев казахстанцы сняли через банкоматы почти 10 трлн тенге, объем по сравнению с январем-сентябрем 2018 года вырос на 21,1%. В отделениях с помощью платежных карт было снято 1,8 трлн тенге, рост за год — на 27,1%. Таким образом, на банкоматы приходится 84,5% всех обналичиваемых на территории РК с помощью платежных карточек средств. Несмотря на растущую популярность безналичных платежей в Казахстане, БВУ РК также наращивают банкоматную сеть. Количество устройств за год к концу сентября 2019 года выросло сразу на 16,5%, до 11,6 тыс. До этого 2 года кряду рост числа банкоматов составлял 2,8%. Стоит отметить, что рост сети устройств произошел за счет увеличения числа банкоматов с функцией приема наличных денег: на 17%, до 4,5 тыс., в то время как количество банкоматов без cash-in сократилось на 4%, до 7,1 тыс. Самое заметное увеличение количества банкоматов пришлось на южные регионы РК: в Алматинской области — на 31,8%, до 560 банкоматов, в Туркестанской и Шымкенте — на 28,1%, до 938 банкоматов, в Кызылординской области — на 23,6%, до 398 банкоматов. Расширение банкоматной сети наблюдалось во всех регионах РК. **(finprom.kz)**

В РК РАЗРАБАТЫВАЮТ СТРАТЕГИЮ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ

Предсказуемость и последовательность денежно-кредитной политики необходимы для повышения доверия населения, участников финансового рынка, бизнеса и иностранных инвесторов к политике Нацбанка. Об этом рассказал глава Нацбанка Ерболат Досаев на конференции «Финансовый рынок и реальный сектор экономики Казахстана». «В этом году, в соответствии с поручением главы государства, мы впервые разрабатываем документ, который будет определять денежно-кредитную политику на среднесрочную и долгосрочную перспективу – Стратегию денежно-кредитной политики до 2030 года», – заявил Ерболат Досаев. Это будет публичный документ, который обозначит ориентиры Национального банка на предстоящие 10 лет. В стратегии будут обозначены основные положения, составляющие принципы режима инфляционного таргетирования, структурные ограничения и направления для проведения денежно-кредитной политики. Также в планах регулятора – сохранение режима свободно плавающего обменного курса с обеспечением активной коммуникационной политики. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАНЦЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ТЕНГЕ

Банковские вклады казахстанцев на конец сентября 2019 года увеличились на 4,2% к прошлому году и составили 8,8 трлн тенге. В среднем за последние пять лет в соответствующем периоде (с сентября по сентябрь) вклады растут на 15,5%. При этом по итогам сентября именно тенге является основной валютой сбережения: 55,6% (4,9 трлн тенге) всех вкладов хранится в национальной валюте. Вклады в иностранной валюте, в свою очередь, составляют 44,4% (3,9 трлн тенге). Заметим, до таких высоких показателей доля тенговых вкладов увеличилась за последние годы — с гораздо менее внушительных 23,6% в 2015-м. Тенденция свидетельствует о растущем доверии населения к национальной валюте, а также о снижении интереса к валютным вкладам в связи с их низкой доходностью. Так, к примеру, средняя предлагаемая банками ставка депозитов в тенге находится на уровне 9,2%, в то время как ставка по валютным вкладам — 1%. Корпоративный сектор также увеличивает интерес к национальной валюте. На конец сентября текущего года сумма вкладов юридических лиц составила 6,7 трлн тенге— на 1,5% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Тенговая часть вкладов увеличилась с 47,8% в 2018 году до 51,2% в 2019-м. Вклады юридических лиц в иностранной валюте, в свою очередь, сократились на 5,2% за год и составили 3,3 трлн тенге. Доля снизилась с 52,2% до 48,8%. **(kapital.kz)**

Позиция Китая по криптовалютам поставила инвесторов в тупик

Дмитрий Чепелев

На прошедшей неделе инициативой на криптовалютном рынке удалось завладеть «медведям». Подобные настроения наталкивают некоторых аналитиков, таких как Вилли Ву и Коул Гарнер, к мыслям о том, что впервые в истории криптовалют «цифровое золото» приближается к дате «халвинга» (снижения награды майнерам в два раза) с большим количеством инвесторов, которые предпочитают играть на понижение. «Никогда раньше «халвинг» не близился на фоне доминирующего «медвежьего» тренда. Майнеры уже начали капитуляцию, распродавая свои запасы. Исторически участники рынка подходили к этому событию с оптимизмом, а майнеры, в свою очередь, ждали наступления «халвинга» для начала продажи своей «добычи». Текущая ситуация является уникальным, довольно «медвежьим» раскладом», – заявил Вилли Ву. Аналитики издания The Block нашли подтверждение засилья «медведей»: в течение нескольких прошедших недель крупнейшие криптовалютные фонды нарастили короткие позиции до такой степени, что они достигли исторического максимума. В частности, издание отмечает, что на падение «первой криптовалюты» начали ставить крупные игроки – более 70% коротких позиций на CME приходится лишь на 8 игроков. Примечательно, что мелкие трейдеры в основном держат открытыми длинные позиции. На волне повышенного роста интереса к фьючерсам на Bitcoin (BTC) управляющий директор CME Тим Маккорт решил опровергнуть точку зрения о том, что именно запуск фьючерсов стал триггером обвала рынка в 2018 году. «Люди часто заявляют: «Именно фьючерсы стали причиной снижения цены с $20 000 до $3000!» Ответ – нет», – пояснил он изданию Decryprt. В защиту своей точки зрения Тим Маккорт сказал, что в самом начале работы фьючерсных торгов оборот на CME составлял около 5500 BTC. «Принимая во внимание размер рынка биткоина в то время, объемы торгов и масштабы майнинга, фьючерсные контракты никоим образом не могли бы оказать такое влияние. Эти вещи подвластны закону спроса и предложения, и мы даже не располагали достаточными ресурсами для подобного эффекта», – добавил он.

Тем временем Китай в очередной раз изменил свою риторику в отношении криптовалют. Китайские чиновники напрочито подчеркивают разницу между технологией блокчейн, которую они считают прогрессивной и планируют поддерживать, и криптовалютами. В вышедшей на прошедшей неделе программе на телеканале КПК CCTV 1 криптовалюты были названы незарегистрированными ценными бумагами, финансовым обманом и схемой понцы. Председатель Коммунистической партии Китая Си Цзиньпинь, в свою очередь, отметил, что то, что криптовалюты в настоящее время являются активной интернет-отраслью, еще не значит, что в будущем они не смогут перейти в список правонарушений. Стоит отметить, что многие аналитики отыскали в этом рапортаже и позитивные моменты. Среди них называется то, что по имени не была названа ни одна из ведущих криптовалют. При этом вложенная в головы широких масс китайских обывателей, желающих сиюминутного приумножения своего капитала, идея о потенциальной возможности быть обманутым, сможет уберечь криптовалютную отрасль, действительно страдающую от множества мошеннических проектов, от потенциальной ситуации, в которой объем ущерба от мошеннических схем вынудит китайское государство вмешаться.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка упала на 6,64%. На утро среды, 20 ноября 2019 года, она составила $223,6 млрд против $239,5 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). «Первая криптовалюта» завершила вторую неделю кряду с потерей более 6% стоимости. Увеличенный натиск со стороны «медведей» все же сумел опустить «цифровое золото» ниже линии поддержки $8500, а после дальнейшего падения – к отметке $8200. Bitcoin (BTC) вполне может продолжить нисходящие движение до следующей существенной линии поддержки на линии $7550.

На утро среды, 20 ноября2019 года, цена Bitcoin (BTC) составила $8199. За прошедшую неделю стоимость «цифрового золота» снизилась на 6,44%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом упала на $10 млрд и составила $148,1 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации при этом увеличилась на 0,2 процентных пункта и на конец прошедшего семидневного периода составила 66,2%.

2. Ethereum (ETH). На прошедшей неделе стоимость «цифровой нефти» проломила линию поддержки на $185 и устремилась вниз под давлением «медведей». Сильное информационное давление со стороны китайских властей, выраженное в четком разграничении риторики на «полезный» блокчейн и «вредную» криптовалюту, вынудило еще недавно оптимистичных инвесторов пересмотреть потенциал развития китайского криптовалютного рынка. В свою очередь, несбывшиеся завышенные ожидания инвесторов стали триггером, всколыхнувшим рынок, в результате чего «медведи» явно перехватили инициативу.

На утро среды, 20 ноября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $176,1. По итогам прошедшего семидневного периода цена «цифровой нефти»упала на 4,63%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю выросла 0,15 процентных пункта, составив 8,55%.

3. Ripple (XRP). Не остался в стороне от общего рыночного спада и Ripple (XRP). Криптовалюта потеряла за неделю более 7%. Рубежом, остановившим дальнейшее падение, стала отметка $0,248, потеря которой может вызвать падение «банковской криптовалюты» до $0,24.

На утро среды, 20 ноября 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,252. По итогам прошедшего семидневного периода цена XRP упала на 7,35%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю не изменилась и составила 4,90%.

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю

(с 13 по 20 ноября 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	13 ноя **2019 г.**	20 ноя **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$8763	$8199	**-6,44%**
2. Ethereum **(ETH)**	$184,64	$176,1	**-4,63%**
3. Ripple **(XRP)**	$0,272	$0,252	**-7,35%**
Общая кап-ция (млрд)	$239,5	$223,6	**-6,64%**

Ударим токеном по платежам

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Не хотите криптотенге? Будет криптоубль, или криптоюань, или криптозолото. Эксперты считают создание цифровых валют в рамках торговых альянсов весьма вероятным. Первый публичный шаг уже сделан – мысль создать собственную криптовалюту для взаиморасчетов высказали в пятницу на саммите БРИКС в Бразилии. Самый большой плюс – уход от расчета в долларах. Минус – многим странам, которые выступали резко против криптоактивов, придется сменить гнев на милость, это кажется уже почти неизбежным.

Создать единую платежную систему для БРИКС предложил глава Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев. Его коллега руководитель межведомственной рабочей группы ГД РФ по оценкам рисков оборота криптовалюты Элина Сидоренко считает идею отличной, но сдерживает процесс, по ее мнению, неготовность национальных регуляторов определять политику торговой криптовалюты и сложность формирования цены криптоактива. Но тут есть сразу несколько выходов. Первый – можно запустить стейблкоин, то есть привязать крипто к определенной валюте, но в этом случае не избежать либо продолжения монополии доллара, либо создания весьма непрочных по конструкции валютных корзин. Второй – привязка к сырью или производимому товару. Третий – привязка к золоту. По мнению Сидоренко – последняя идея «весьма убедительна и своевременна».

Не секрет, что политики России, Китая и ряда других стран не раз высказывались негативно относительно криптовалюты. Кажется, что до многих дошло, что просто так они уже никуда не исчезнут, а значит – пора менять и свое отношение к ним. Кажется, что среди политиков созрел консенсус – если борьба против всех криптовалют слишком сложна и непопулярна, то можно отдать на откуп криптоэнтузиастам привычные волатильные блокчейны, но строго пресекать появление новых и потенциально более опасных. Отличный пример спокойного отношения государства к классическим криптоактивам – платформа Bakkt. Она не только получила в июле одобрение SEC, но становится все успешнее. Вместо того чтобы тотально бороться или тотально разрешать криптоактивы, правительства предпочли поделить их на «удобные» и «неудобные». И в «удобные» легко укладываются различные версии национальных и наднациональных стейблкоинов, которые могут быть выпущены самими центробанками.

В середине июля этого года Евразийская экономическая комиссия по итогам серии экспертных мероприятий подготовила доклад о перспективах использования криптовалют в Евразийском экономическом союзе. В комиссии не разделяют скепсиса центробанков многих стран ЕАЭС относительно криптоактивов, считая, что «появление криптовалют – это очередной этап эволюции денег, вызванный трансформацией мировой экономики и переходом от постиндустриальной к цифровой стадии развития». По мнению аналитиков комиссии, сейчас у союза есть два пути –создание совершенно нового законодательства, которое станет частью глобального регулирования этой сферы и постепенная интеграция криптоэкономики в традиционную путем применения к ней существующих правовых норм.

Россия не первый раз высказывает пожелания по созданию единой расчетной единицы и даже единой валюты как в рамках ЕЭАС, так и СНГ. Этой осенью президент РФ Владимир Путин в ходе заседания совета глав стран Содружества в Ашхабаде предложил двигаться к созданию общего финансового рынка. Он подразумевает гармонизацию законодательства стран, создание единого финансового регулятора и, на завершающем этапе, введение общей валюты. В рамках ЕАЭС РФ предлагает двигаться к единой валюте уже с 2010 года.

Кажется, что на ближайшем саммите ЕАЭС по аналогии с БРИКС будет поднят вопрос о единой платежной системе, которая может быть основана на криптоактивах и использоваться для расчета внутри союза, чтобы слезть с крючка доллара. Не исключено, что в самое ближайшее время мы можем увидеть смену криптотенге на криптомилость от Национального банка, хотя бы к возможности выпустить национальный стейблкоин. Кстати, криптотенге моментально снимет все вопросы с переводами и их законностью.

Казахстанские IT-компании могут вырасти до «единорогов»

Мария Галушко

Экспорт собственных разработок, созданных казахстанскими IT-компаниями и укладывающихся в концепцию «Киберщит Казахстана», может повысить их капитализацию до $1 млрд. Благодаря сотрудничеству с Министерством цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК Центр анализа и расследования кибератак (ЦАРКА) ведет переговоры с несколькими потенциальными инвесторами в США. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор ЦАРКА Арман Абдрасилов.

– Арман, по вашему мнению, на каком этапе сегодня находится реализация госпрограммы «Киберщит Казахстана»?

– Как в старой шутке: на этапе отрицания. Мы проделали небольшую часть пути, но уже есть определенная усталость от процесса. Первым этапом должно было быть приведение в порядок нормативной правовой документации. Эта работа на верхнем уровне проведена, но имеется недостаток в так называемой подзаконке – это различные правила, приказы, технические регламенты и другая документация, без которой сложно понять, как именно необходимо выполнять требования закона.

Второй этап – подключение объектов информатизации к системе мониторинга – также отстает от заявленных планов и сроков. Исполнение требований законодательства зачастую невозможно по не зависящим от регулятора причинам – бюджетирование, внутренние правила, нехватка специалистов, реорганизация предприятий и многое другое.

Сейчас предпринимаются попытки для активизации процесса подключения критически важных объектов к кибермониторингу, но пока этот процесс идет медленнее, чем хотелось бы.

– Какие изменения можно отметить на рынке информационной безопасности страны за два года реализации программы? Что было сделано за этот период?

– Рынок услуг информационной безопасности только начал формироваться в ожидании предстоящего спроса со стороны заказчиков. Однако действительно успешных кейсов в этом направлении пока еще нет. Несколько крупных игроков инвестируют в подготовку и формирование команды специалистов и набора сервисов, но спрос не поспевает за предложением, и ситуация пока больше напоминает распродажу зимней обуви в разгар лета. Формирование рынка и, как следствие, отрасли информационной безопасности – важный процесс, тянущий за собой много других составляющих технологического развития страны. Создаваемые сегодня центры мониторинга должны стать центрами притяжения и повышения квалификации высококлассных специалистов.

– Есть данные о том, как в стране сократилось или увеличилось количество кибератак за это время?

– В Первой мировой войне британцы заменили фуражку на металлическую каску, и в результате резко увеличилось количество ранений в голову. Как оказалось, число ранений в голову выросло из-за снижения смертности, ранее погибавшие солдаты пополнили статистику раненых. В Казахстане сейчас наблюдается точно такая же картина: количество зафиксированных атак растет крайне быстро в результате расширения зоны мониторинга. Для объективной оценки необходимо сравнить статистику атак одного объекта на длительном промежутке времени.

– Есть новые подходы для качественной защиты информационно-коммуникационной инфраструктуры страны?

– Да, в частности, мы нашли решение. Мы считаем, что на пути построения защиты страны можем вырастить несколько компаний-«единорогов», способных в будущем экспортировать свои услуги в зарубежье. Мы подумали, почему бы нам самим не стать этим первопроходцем?

В настоящее время благодаря поддержке министерства мы активно штурмуем акселераторы старого и нового света. Прямо сейчас мой партнер Олжас Сатиев ведет переговоры в США с несколькими потенциальными инвесторами о возможном сотрудничестве и экспорте нашей технологии в большой мир.

– Какие проблемы вы можете отметить в обеспечении Казахстана киберзащитой?

– Основная проблема, по моему мнению, это нехватка специалистов и их эмиграция из страны. При текущем сальдо прибывающих и покидающих Казахстан аккумулирование квалификации остается сложной задачей. Высококвалифицированные специалисты из стран Центральной Азии не приезжают к нам, а сразу едут в Москву или Европу, точно так же, как и местные востребованные кадры. Киберщит может стать благодатной почвой, способной дать долгожданные всходы экспортно ориентированной экономике. Почему нет?

– Как на сегодняшний день решается вопрос отсутствия практических специалистов в сфере информационной безопасности?

– Рынок потерял надежду на нашу систему образования и начал самостоятельно готовить экспертизу. Крупные компании открывают летнюю практику для студентов и тратят силы на переподготовку при помощи своих работников. В результате мы наблюдаем мутацию рынка труда, выражающуюся в изменении требований компаний к кандидатам на работу. В частности, начали исчезать требования высшего образования, их заменяют профессиональные сертификаты или опыт работы в определенных компаниях.

– По вашему мнению, созданы ли в стране все необходимые условия для развития электронной промышленности?

– Объективно очень сложно развивать электронную промышленность рядом с таким гигантом, как Китай, поэтому нужно определиться именно с теми отраслями, которые мы способны развить. Например, Израиль не производит легковые автомобили, потому что считает это нецелесообразным даже при своем высоком уровне развития технологий, зато легко конкурирует в нескольких отраслях и вполне успешно.

– Какие меры поддержки государство оказывает отечественным IT-компаниям?

– Это всегда был очень спорный вопрос, и он остается таким. Излишняя поддержка способна убить конкурентоспособность наших компаний, без нее тоже ничего хорошего не получится. Важно найти середину в этом процессе и помогать компаниям производить действительно конкурентный в мире продукт, а не очередной велосипед местного производства.

Сейчас мы находимся в странном положении, когда одни компании перекормлены поддержкой государства и абсолютно неконкурентоспособны, другие же не получают никакой поддержки и еле выживают. К первой категории относятся квазигоскомпании-монополисты.

Бизнес на софте для выживания в эпоху перемен

Арсен Аскаров

Как создать продвинутый технологичный бизнес, который позволит одной компании стать в 10 раз эффективнее другой, в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» рассказал директор холдинга Chocofamily Рамиль Мухоряпов.

На встрече с молодыми предпринимателями Рамиль Мухоряпов рассказал, как начинал свой стартап и как за 8 лет его команде удалось увеличить обороты компании с $1 млн до 220 млн.

«В онлайн-бизнес мы пришли из производства выпускных альбомов и сразу же поняли: здесь все иначе и больше возможностей. К обороту в $1 млн пришли за 7 месяцев. Тогда мы не знали, что это только начало, и это маленькая цифра. Спустя 8 лет оборот составил $220 млн, в тенге рост в 550 раз. Самое прикольное, это тоже только начало. Сейчас мы знаем, что такое технологическая компания, и понимаем, куда нам надо двигаться», – рассказал Рамиль Мухоряпов.

По его мнению, технологии – это важнейшая составляющая экономики в современном мире. Уже сейчас они меняют принципы развития мегаполисов и бизнес-модели компаний от малых до крупных, задают тренды на рынке труда и экспортных рынках.

«10 лет назад Mercedes-Benz был уверен, что его основные конкуренты BMW и Lexus. Сейчас очевидно, что бояться надо Tesla, Uber и Google, которая одной из первых создает полноценную self-drivingcar», – подчеркнул он.

«Давайте представим, что будет, если Google придет к Mercedes и скажет: «Попробуем вместе сделать полноценную машину. От вас корпус, а от нас будет софт. При этом мы заберем 90% прибыли от данного продукта».

Вероятнее всего, Mercedes возмутится и откажется, но тогда Google пойдет к BMW, и наверняка другие концерны останутся без рынка. Люди не хотят водить машины, а стремятся просто сесть в салон и безопасно доехать из точки А в точку В. Сегодня этот этап эволюции денег, вызванный трансформацией мировой экономики и переходом от постиндустриальной к цифровой стадии развития». По мнению аналитиков комиссии, сейчас у союза есть два пути –создание совершенно нового законодательства, которое станет частью глобального регулирования этой сферы и постепенная интеграция криптоэкономики в традиционную путем применения к ней существующих правовых норм.

были разработчиками. При этом сам бизнес должен быть масштабируемым, когда ваш продукт можно продать по всему миру.

– Почему так важно автоматизировать бизнес-процессы, в то время как огромное количество крупных компаний ведут бизнес офлайн?

– Потому что технология – это то, что меняет наш мир, то, что позволяет одной компании быть в 10 раз эффективнее другой. Если ты не следишь за технологиями, в какой-то момент обнаружишь, что у тебя в десять раз больше расходов, чем у твоих конкурентов, которые впоследствии сметут тебя с рынка, поскольку могут снизить цену на такой же продукт в два раза. Вначале тебе будет казаться, что твои конкуренты сумасшедшие, когда реально сбивают цену на такой же товар. Однако с учетом IT-технологий у них просто нет той структуры костов, которая есть у тебя. В итоге то, что тебе кажется демпингом, для других вполне естественный процесс. В свое время, когда компания Chocotravel только выходила на онлайн-рынок, другие агентства остались офлайн. В итоге мы их смели, и сегодня их стало гораздо меньше. Все потому что у нас нет тех костов, которые есть у тех, кто работает офлайн. Нам не нужно выписывать билеты вручную. Суммарно мы выписываем 300 тыс. билетов в месяц, но если бы этот процесс происходил вручную, то мы бы тратили порядка 250 млн тенге в месяц. Мы первые в СНГ, кто автоматизировал возврат и обмен билета. Для этого достаточно нажать одну кнопку на нашем сайте. В то время как все авиакомпании делают возврат и обмен вручную, пренебрегая автоматизацией расходов.

Доставка еды сегодня – индустрия, меняющая мир. Однако если в развитых странах один человек заказывает еду 100 раз в год, в Казахстане это делается всего 6-7 раз в год. Но тенденция меняется, и люди все меньше хотят тратить время на готовку еды, которую дешевле выбрать в интернете. Вопрос лишь в скорости доставки.

– Почему вы уверены, что будущее за доставкой еды?

– Это связано с тем, что 86% женщин ненавидят готовить, но вынуждены этим заниматься. В то же время постепенно люди понимают, что готовить дороже, чем заказывать еду на дом или в офис. В этой сфере Chocofood видит огромный потенциал. Сегодня у нас около 3000 тыс. доставок в день, но мы можем делать порядка миллиона доставок в день. Тем более мы единственная компания, которая может подать курьера через пять минут в четырех городах. Сегодня технологии добрались до продуктов питания. Биомит вытесняет такую стоячую отрасль как животноводство. Это такое же мясо, сделанное из гороха, которое также жарится, пахнет, имеет такой же вкус. Поэтому если ты не думаешь о том, какая технология может вынести тебя с рынка, ты находишься в очень опасном положении.

– Какие технологические решения вы видите в области доставки еды или любых других товаров?

– Недавно Alibaba затестила в Китае новое технорешение. В одном из городов построили гипермаркет и дали возможность заказывать любой товар при условии, что организуют доставку за полчаса, если же не успеют, то товар привозят бесплатно. В итоге семь из десяти продаж в этом магазине осуществляются дистанционно. Что касается нашей доставки, то она недешевая. Себестоимость одной доставки Chocofood – 1200 тенге. Сейчас нам нужно, чтобы цена заказа еды была дешевле, чем если бы кто-то ее готовил на кухне. Для этого наши собственные расходы на доставку нужно свести к нулю, после чего мы сможем опустить цены.

– Что именно вы предлагаете?

– На наш взгляд, еду вообще не должны доставлять люди. Недавно Uber придумал классную вещь с беспилотниками, которые преодолевают 90% пути, а затем оставляют посылку в каком-нибудь хабе или на крыше автомобиля, поскольку дрон не может залететь к клиенту в окно. В итоге человек берет заказ с крыши и поднимает до квартиры. То есть он уже больше не доставщик, а разносчик. Промышленные дроны, летающие по GPS, пожалуй, самое хорошее технологическое решение для экономии расходов. В будущем мы готовы их применять в области доставки еды.

– Что делать людям в случае максимальной автоматизации рабочего процесса?

– Нужно приспосабливаться. В нашей компании трудится порядка 20 бухгалтеров. Когда-то их услуги будут упрощены, но мы не хотим никого увольнять, а хотим оставить и думаем, где они могут быть полезны. Поэтому теоретически можем дать им один год для того, чтобы они могли переучиться, например, на хороших разработчиков. Другого выхода нет.

Какие банки Казахстана лучше всего видны в поисковых системах

Мария Дубинина,
специалист по маркетингу и PR Artox Media Digital Group

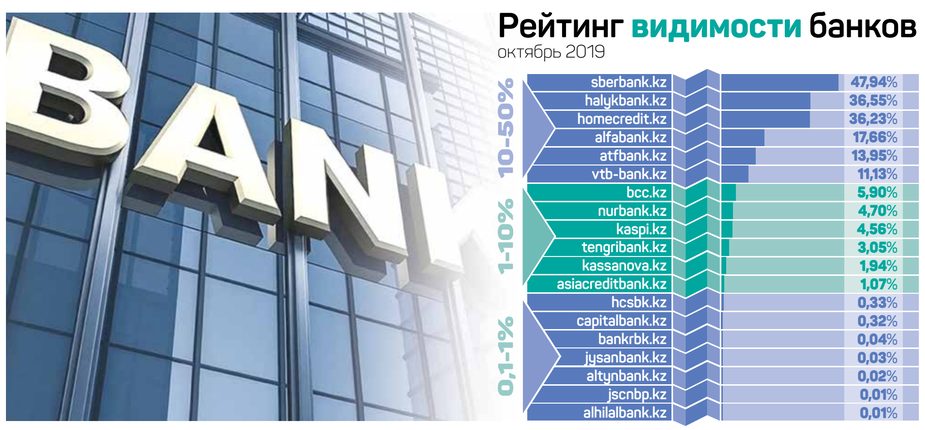
Отдел исследований Digital-агентства Artox Media Digital Group подвел ежемесячные итоги видимости сайтов банков Казахстана в поисковых системах Yandex и Google. Оценка осуществляется при помощи показателя видимости. Этот критерий позволяет определить, насколько тот или иной сайт популярен в поисковых системах в сравнении с конкурентами.

По данным Национального банка, всего на территории Казахстана зарегистрировано 28 БВУ. Посчитав показатели видимости, было отобрано 19 банков. В них вошли банки, которые уделяют внимание поисковому продвижению.

Рассмотрим первые пять позиций. В сентябре на первом месте с процентом видимости 47,94% и с увеличением на 9,88% находится Сбербанк, который твердо держит свои позиции вот уже третий месяц. На втором месте с большим приростом на 21,59% находится Halyk Bank. Общий показатель видимости в октябре составил 36,55%. С совсем небольшим отрывом на третьем месте располагается сайт Хоум Кредит банк. Видимость его сайта увеличилась до 36,23%, с приростом на 5,08% по сравнению с предыдущим периодом. За этот месяц АТФБанк и Альфа-банк снова поменялись местами. Альфа-банк показал прирост на 0,69%, и его видимость составила 17,66%. Следом идет АТФБанк, чей показатель упал на 5,64 и составил 13,95%. Данные показатели демонстрируют, какое количество клиентов видят их сайт по различным поисковым запросам, исходя из этих цифр, можно выстраивать стратегию интернет-продвижения.

Исследование проводилось по тематике банков Казахстана за период с 30 сентября по 1 ноября 2019 года.

«Исследование осуществляется по специальной методологии, которая позволяет оценить видимость того или иного сайта в поисковых системах. Эта методология является универсальной и может быть применена к любой сфере бизнеса, что дает возможность оценивать положение компаний на рынке по отношению к конкурентам, а также оценить емкость рынка в целом. Видимость – показатель, который позволяет выявить, насколько тот или иной сайт популярен в поисковых системах в сравнении с конкурентами.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРОИЗВОДСТВО ОДЕЖДЫ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 7,5%

Объем производства продукции легкой промышленности за 10 месяцев текущего года вырос на 18,9% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и в денежном выражении составил 87,5 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе министерства индустрии и инфраструктурного развития. Рост наблюдается в производстве текстильных изделий на 23,7% , в производстве одежды на 7,5%. На 1 сентября 2019 года в легкой промышленности действует 1030 предприятий, из них 96% – это малые предприятия. Предприятия легкой промышленности Казахстана производят рабочую одежду для национальных компаний, учреждений здравоохранения, спецобмундирование для вооруженных сил, полиции, КЧС, а также продукцию для населения. Это верхняя одежда – пальто, мужские костюмы, чулочно-носочные изделия, детская одежда, головные уборы, домашний текстиль и обувь. Кроме того, отечественными предприятиями производятся хлопчатобумажная пряжа и ткани, смесовые ткани, ковры, кожа. В 2018 году введено в эксплуатацию 5 новых проектов, в том числе два на территории СЭЗ «Онтустік» на 7,3 млрд тенге. Это производства по переработке ПЭТ (полиэтилентерефталат) отходов и выпуску штапельного волокна. В 2019 году введен в эксплуатацию проект ТОО «Бал текстиль» – третий цех по производству ковров и ковровых изделий, на сумму 1 млрд тенге, с созданием 45 новых рабочих мест. **(kapital.kz)**

В ИНВЕСТПОРТФЕЛЕ АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ 421 ПРОЕКТ

Инвестиционный портфель Алматинской области содержит 421 проект общей стоимостью свыше 4,9 трлн тенге. Об этом рассказал глава региона Амандык Баталов на брифинге в СЦК. «В сентябре текущего года введен ввод по производству смазочных материалов российской компании «Лукойл» мощностью 100 тыс. тонн. До конца года вводится комбикормовый завод мощностью 60 тыс. тонн в год компании «Феникс» из ОАЭ. Также с участием сингапурской компании в декабре запускается цементный завод «АваЦем» мощностью 1,2 млн тонн в год. На брифинге в прошлом году я об этих проектах говорил, как видите, все они введены в эксплуатацию. За счет них привлечено 59 млрд тенге инвестиций с созданием 900 рабочих мест, и до 80% их продукции экспортируется под брендом «Сделано в Казахстане», – рассказал Амандык Баталов. Он напомнил, что по результатам проведенного в Алматинской области международного инвестиционного форума «ЖЕТЫСУ ИНВЕСТ-2019» подписано 13 меморандумов на сумму $860 млн. **(kapital.kz)**

АВИАКОМПАНИИ ОАЭ ЗАПУСТЯТ РЕЙСЫ В РК

Несколько авиакомпаний Объединенных Арабских Эмиратов планируют начать регулярные рейсы в Казахстан. Об этом стало известно на переговорах авиационных властей РК и ОАЭ. В переговорах также приняли участие представители Fly Dubai, Emirates Airlines, Etihad Airways, Air Astana, SCAT, аэропортов Караганды и Алматы, сообщили в пресс-службе Комитета гражданской авиации. «Закреплена правовая база, согласно которой назначенным перевозчикам двух стран предоставлены права выполнять полеты с пятой степенью «свободы воздуха» в рамках внедренного режима «открытого неба» в Казахстане. Согласно достигнутым договоренностям, назначенные перевозчики ОАЭ имеют право выполнять регулярные воздушные перевозки с правом пятой степени «свободы воздуха» из Нур-Султана, Алматы, Шымкента, Актау, Караганды, Усть-Каменогорска, Павлодара, Кокшетау, Тараза, Петропавловска, Семея», – сообщили в КГА. Эмиратские авиакомпании планируют начать выполнение регулярных полетов по направлению Дубай – Актау. **(kapital.kz)**

ЭКСПОРТ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ ВЫРОС

Аким Павлодарской области Булат Бакауов сообщил, что из 30 видов продукции, выпускаемой местными предприятиями, 16 видов экспортируют почти в 40 стран мира. «С начала текущего года объем экспортных поставок уже составил $1,2 млрд. Продукция наших предприятий ежегодно экспортируется почти в 40 стран мира. В основном это руды и концентраты медные, глинозем, алюминий необработанный, ферросплавы, проволока алюминиевая, трубы, уголь, электроэнергия, пшеница, крупы. Кроме этого, для наращивания экспорта отечественной продукции в области осваивают новые рынки сбыта. К примеру, Экибастузская ГРЭС-1 с этого года начала поставки электроэнергии на рынок Узбекистана. Еще одно предприятие начало экспорт легкосплавных автомобильных дисков в РФ», – сказал Булат Бакауов. По его мнению, наибольший потенциал для развития экспортных производств имеет СЭЗ «Павлодар», которая в этом году получила статус представительства Всемирной организации свободных экономических зон. «Участники СЭЗ «Павлодар» за 9 месяцев выпустили продукции на 32,5 млрд тенге (в 1,5 раза выше уровня 2018 года), экспортировали продукции на 11,3 млрд тенге (в 1,3 раза выше уровня 2018 года). На сегодня инвестиционный портфель СЭЗ включает 22 проекта на сумму 205 млрд тенге, из них по 4 проектам на 3 млрд тенге работа завершится до конца текущего года. Речь идет о переработке мазута и других отходов нефтепромышленности ТОО «Северхим», производстве металлургического кокса ТОО «RTF PVL», выпуску активированного угля «RTF Actica» и инфраструктурном проекте ТОО «Спецпромсервис»», – отметил глава региона. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE МОЖЕТ ВВЕСТИ ЕДИНУЮ ПОДПИСКУ

Компания Apple планирует ввести единую подписку на свои платные сервисы в 2020 году. Об этом сообщает Bloomberg со ссылкой на источники, знакомые с планами компании. Этот шаг призван повысить выручку компании от сервисов, которая уже составляет значительную часть доходов Apple. Как напоминает The Verge, в настоящее время у Apple есть четыре мультимедийных сервиса с платной подпиской, три из которых были запущены в этом году: новостной сервис Apple News+, стриминговый видеосервис Apple TV+, музыкальный сервис Apple Music и игровой сервис Apple Arcade. При этом Apple стремится повысить число подписчиков сервисов различными способами. Создание единой подписки на все сервисы может принести Apple выгоду так же, как ранее создание подписки Amazon Prime принесло выгоду Amazon. Предположительно, единая подписка будет объединять сервисы Apple News+, Apple TV+ и Apple Music, но не исключено, что Apple включит в пакет платную подписку на облачный сервис iCloud и обслуживание кредитных карт Apple Card. Наконец, пакет может включать и услугу по ежегодному обмену старого смартфона iPhone на новый за ежемесячную плату. Возможная стоимость ежемесячной подписки на пакет сервисов Apple пока не раскрывается, как и состав этого пакета. Отметим, что компания Apple объявила о проведении мероприятия для прессы 2 декабря. Как отметили в Купертино, оно будет посвящено «чествованию любимых приложений и игр 2019 года». Мероприятие пройдет в Нью-Йорке. Анонса новых «яблочных» продуктов не ожидается. **(hitech.newsru.com)**

GETT ЗАКРЫЛ БИЗНЕС В НЬЮ-ЙОРКЕ

Такси-сервис Gett объявил о закрытии бизнеса в Нью-Йорке — Juno. Вместо этого компания сосредоточится на развитии корпоративных перевозок, написал глава Gett Дэйв Вайсер на своей странице в Facebook со ссылкой на заявление компании. Также компания объявила о стратегическом партнерстве с сервисом для заказа такси Lyft в США: с 2020 года корпоративные клиенты сервиса смогут пользоваться услугами Lyft через приложение Gett. Компания пригласит всех водителей Juno присоединиться к команде Lyft. Сейчас Gett обслуживает более 15 тыс. компаний. Партнерство позволит сервису расширить присутствие в Соединенных Штатах, обслуживая своих бизнес-клиентов благодаря сети Lyft, говорят в компании. Партнерство позволит Gett укрепить стратегию по созданию прибыльной компании, ориентированной на сектор корпоративных перевозок — рынок объемом $1 трлн в год. Gett — израильская компания, которая предоставляет сервис такси в Израиле, России, Великобритании и США. Основана в 2010 году. С тех пор более 15 тыс. других корпораций присоединились к сервису Gett. Компания привлекла более $800 млн венчурного финансирования, в том числе более $300 млн от Volkswagen. Последняя оценка компании — $1,5 млрд. По словам Дэйва Вайсера, в декабре 2019 года компания рассчитывает получить операционную прибыль. **(vc.ru)**

HP ОТКЛОНИЛА ПРЕДЛОЖЕНИЕ XEROX

Совет директоров производителя компьютерной техники HP единогласно отклонил предложение Xerox о слиянии: предложение Xerox не отвечает интересам акционеров HP, а сама компания недооценила HP. Об этом говорится в письме, направленном генеральному директору Xerox Джону Висентиту. Кроме того, у совета директоров HP вызвал обеспокоенность высокий уровень задолженности Xerox, который отрицательно повлиял бы на стоимость акций объединенной компании. Также в HP обратили внимание на снижение из уровня прибыльности Xerox в годовом исчислении. Выручка Xerox сократилась с $10,2 млрд до $9,2 млрд за год с июня 2018 года — это ставит под вопрос перспективы бизнеса. О возможной сделке Xerox и HP в начале ноября 2019 года рассказали источники The Wall Street Journal. По данным Reuters, Xerox сделала предложение HP на сумму около $33 млрд. CNBC уточняет, что Xerox предложила по $22 за акцию HP и планировала расплатиться деньгами и акциями. Сейчас капитализация Xerox составляет $8,48 млрд, HP — $29 млрд. Несмотря на отказ, в письме отмечается, что HP осознает потенциальные преимущества консолидации и открыта для изучения подобных предложений. Это может означать, что компания согласится на более щедрое предложение со стороны Xerox. **(vc.ru)**

АМЕРИКАНСКИЙ РЕТЕЙЛЕР КУПИЛ 25% FAMILIA

Американский ретейлер TJX Companies купил 25% российской сети магазинов одежды и товаров для дома Familia. Сумма сделки — $225 млн. Об этом сообщается на сайте российской компании. В результате сделки свои доли частично продали все существующие акционеры компании, в том числе сооснователи Familia, банк Goldman Sachs и структуры Baring Vostok. Какие у них остались доли, не уточняется. Сделка по покупке доли в Familia позволит TJX Companies получить доступ к российскому рынку ретейлера в низком ценовом сегменте, говорится в сообщении Familia. Familia была основана в 2000 году. Сейчас в сети почти 300 магазинов в России. Компания предлагает продукцию брендов со скидкой до 85%. «Фокус на закупки крупных объемов напрямую у поставщиков и оптимизация издержек позволяют минимизировать наценку на товары, представленные в магазинах», — говорится на сайте сети. TJX Companies владеет более чем тремя тысячами магазинов по всему миру. В том числе компании принадлежит одна из крупнейших в США сетей TJ Maxx, которая продает товары по сниженным ценам. По данным Reuters, выручка компании в 2018 году составила около $39 млрд. Оборот Familia в 2018 году составил 28 млрд рублей. **(rb.ru)**

Экспертиза экономической обоснованности цен на лекарства усилена

До введения новых правил регулирование цен осуществлялось только для государственных закупок

Мариям Бижикеева

Новое ценообразование на лекарственные препараты в стране, которое принято более полугода назад, не дает оснований разработчикам ожидать сокращения количества аптек. Кроме того, именно референтный механизм призван снизить социальные риски, связанные с завышением цен на лекарственные средства. Какие отношения могут сложиться у казахстанских закупщиков с иностранными производителями и кто будет контролировать исполнение новых требований аптеками, корреспонденту «Капитал.kz» рассказала Людмила Бюрабекова, председатель Комитета контроля качества и безопасности товаров и услуг министерства здравоохранения.

– Людмила Витальевна, на сегодня по новому референтному ценообразованию на лекарственные средства все еще остаются вопросы. Например, чем оно отличается от прежнего механизма?

– До введения новых Правил регулирования цен на лекарственные средства в 2019 году согласно приказу и.о. министра здравоохранения от 19 апреля 2019 года «Об утверждении Правил регулирования цен на лекарственные средства», формирование цен на них осуществлялось только для гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП) и обязательного социального медицинского страхования (ОСМС). Новыми Правилами установлен механизм ценообразования для оптовой и розничной реализации лекарственных средств, а также в рамках ГОБМП и ОСМС. Кроме того, методика референтного ценообразования является неотъемлемой частью ценовой политики государства с 2015 года.

– Наверняка есть нюансы, которые учитывались при формировании новой системы. В чем они заключаются?

– Регулирование ценообразования формируется на 4 уровнях: на уровне производителя, оптовых продаж, розничных продаж, а также закупа в рамках ГОБМП и системе ОСМС. Механизм регулирования цен предусматривает установление предельных цен путем сравнительного анализа цены производителя с ценами одного и того же производителя лекарственного средства с одним и тем же активным веществом. Включая в том числе учет лекарственных форм, концентрации и дозировки в референтных странах, а также ввозных цен, сопутствующих расходов (транспортные, таможенные, маркетинговые, расходы на оценку безопасности и качества) и предельную цену на товар по регрессивной шкале. Отмечу, что принятыми правилами усилена экспертиза экономической обоснованности цен на лекарства путем реферирования цен возмещения и оценки фармакоэкономических данных, а также создан реестр предельных цен для обеспечения доступности информации о них для всех заинтересованных лиц.

– Почему системе ценообразования потребовалось совершенствование?

– Совершенствование механизма регулирования цен направлено на обеспечение доступности лекарственных средств населению страны, в том числе уязвимым категориям; применение только эффективных и безопасных лекарств; сдерживание роста расходов государства и населения на лекарственные средства. До введения новых Правил регулирования цен на лекарственные средства в 2019 году формирование цен на лекарственные средства осуществлялось только для государственных закупок, в то время как розничные цены не регулировались.

Предельная цена при государственных закупках формировалась на основе зарегистрированной цены иностранного или отечественного производителя с учетом регрессивной шкалы оптовой наценки, с последующим утверждением уполномоченным органом. Кроме того, ранее не учитывались данные оценок фактических поставок, был большой список референтных стран, которые по экономическим показателям отличались от Казахстана, а сложный и непрозрачный процесс регистрации сам приводил к затягиванию процедуры на месяцы.

– Референтный подход скажется на социально уязвимых слоях населения?

– Новые механизмы ценообразования, напротив, призваны снизить социальные риски, связанные с завышением цен на лекарственные средства. Регулирование цен на лекарственные средства повысит экономическую доступность для населения. То есть установление предельных цен согласно принятым Правилам позволит не допускать значительного разброса и разницы цен на одно и то же лекарственное средство как в регионах, так и между розничными аптеками независимо от волатильности курса тенге и сезонности продаж. Кроме того, регулирование цен на лекарственные средства закрепит ответственность участников фармацевтического рынка.

– За что в ценообразовании несет ответственность Минздрав?

– Министерство здравоохранения Республики Казахстан является уполномоченным органом, осуществляющим государственное регулирование цен на лекарственные средства. Уполномоченный орган не чаще одного раза в полугодие не позднее десятого числа месяца, следующего за отчетным полугодием, утверждает предельные цены на торговое наименование лекарственного средства для розничной и оптовой реализации. А также утверждает предельную цену на торговое наименование лекарственного средства в рамках ГОБМП и (или) в системе ОСМС, предельную цену на международное непатентованное наименование лекарственного средства в рамках ГОБМП и (или) в системе ОСМС. К тому же на постоянной основе ведет учет и систематизацию информации о предельных ценах в электронном виде, в хронологическом порядке, с учетом внесенных изменений и сохранением предыдущих версий, с предоставлением возможности открытого доступа к данным сведениям в электронном формате.

– Кто будет контролировать исполнение требований аптеками? Как скажется новое ценообразование на закупе у зарубежных поставщиков?

– Контрольная функция закреплена за Комитетом контроля качества и безопасности товаров и услуг Министерства здравоохранения Республики Казахстан. За превышение установленных предельных цен на лекарственные средства предусмотрена административная ответственность по статье 426 Кодекса РК об административных правонарушениях. Что касается зарубежных поставщиков, то закуп лекарственных средств и медицинских изделий осуществляется «СК-Фармация» в соответствии с постановлением правительства «Об утверждении Правил организации и проведения закупа лекарственных средств, профилактических препаратов, изделий медицинского назначения и медицинской техники, фармацевтических услуг по оказанию гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и медицинской помощи в системе обязательного социального медицинского страхования». Каких-либо преференций по отношению к иностранным поставщикам нет. Закуп осуществляется по наименьшей цене через тендерные процедуры или прямые договоры.

– Как будет проводиться регулирование цены на лекарства от иностранных производителей в случае скачков курса валют?

– Согласно текущей редакции Правил, иностранные производители имеют возможность регистрировать цены на лекарственные средства один раз в полугодие, а в случае скачков валюты они имеют право перерегистрировать цену посредством подачи документов для последующего утверждения в следующем полугодии.

– Может ли новое ценообразование спровоцировать сокращение аптек?

– Нет оснований предполагать, что новое ценообразование может привести к сокращению количества аптек. Так, по данным Комитета контроля качества и безопасности товаров и услуг Министерства здравоохранения РК, в целом по стране работают около 8 тысяч объектов фармацевтической деятельности по розничной реализации. Количество лицензий на фармацевтическую деятельность в динамике не отличается от ежегодных цифр, факты закрытия аптек практически не связаны с внедрением регулирования цен на лекарственные препараты.

– Опыт каких стран использовался при разработке ценообразования?

– Текущий механизм учитывает международный опыт Турции, Германии, Греции, Италии и др. и, как показывает анализ рынков данных стран, обеспечивает открытость и прозрачность формирования ценообразования на лекарства.

Ануарбек Султангазин: Научные проекты надо освободить от НДС и КПН

Проекты коммерциализации принесли доход более 2,3 млрд тенге

Айнагуль Елюбаева

Бизнес в стране надо мотивировать использовать научные разработки. Добиться этого можно через систему «принуждения к инновациям» и освобождение от налогов предпринимателей, реализующих научные проекты. Кроме того, освободить от налогов необходимо всех грантополучателей: как ученых, так и бизнесменов, реализующих проекты по коммерциализации. Только за два предыдущих года они вернули в бюджет порядка 1,4 млрд тенге. Почему сегодня стало явным, что «экономика простых вещей» зависит от финансирования науки, в интервью «Капитал.kz» рассказал экс-председатель правления АО «Фонд науки» Ануарбек Султангазин.

– Ануарбек Жалелович, какова на сегодня ситуация с коммерциализацией науки?

– В этом отношении Казахстан значительно продвинулся по сравнению с другими странами СНГ. В 2015 году был принят Закон «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности». В рамках закона предусмотрено грантовое финансирование проектов коммерциализации РННТД (результаты научной и научно-технической деятельности – Ред.), оператором которого является АО «Фонд науки». Нужно отметить, что за достаточно короткий срок были достигнуты значительные успехи: проведено 3 конкурса на грантовое финансирование проектов коммерциализации РННТД, в итоге в настоящий момент финансируется 151 проект, 7 проектов успешно завершены. Также проведена большая работа в части обеспечения софинансирования научных разработок со стороны бизнеса. Ярким подтверждением тому является наличие софинансирования со стороны реального сектора в размере 14,5% от общего объема государственного финансирования проектов коммерциализации. К настоящему моменту по результатам реализации проектов коммерциализации, профинансированных АО «Фонд науки», на этап выпуска продукции или оказания услуг вышли 42 проекта и получен доход в размере более 2,3 млрд тенге. Кроме того, уже к настоящему времени в РННТД в бюджет выплачено более 1 340 млн тенге налоговых отчислений. Следует отметить, что бюджетные средства, инвестируемые сегодня в проекты коммерциализации, являются потенциально возвратными. Отдельные проекты уже произвели продукции и оказали услуги на сумму, сопоставимую или уже превышающую вложенные грантовые средства.

– Какие меры, на ваш взгляд, необходимы, чтобы улучшить положение дел в сфере коммерциализации технологий?

– Для быстрой и эффективной реализации задач, поставленных главой государства в послании, необходимо на системной основе осуществлять форсайтные исследования. Все страны, где наука по-настоящему стала производительной силой, постоянно проводят анализ и прогнозирование в сфере науки и технологий, а рекомендации по результатам исследований передаются в соответствующие государственные органы, парламент и другим заинтересованным лицам для принятия конкретных управленческих решений. К сожалению, последний «Системный анализ и прогнозирование в сфере науки и технологий» проведен в Казахстане в 2014 году и, конечно, тяжело будет разрабатывать серьезные документы «по повышению уровня научных исследований и их применения на практике», не основываясь на серьезном анализе.

Кроме того, необходимо внести некоторые изменения и дополнения в законы «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности» и «О науке» – для актуализации отдельных положений с учетом наработанного опыта и устранения коллизий. Конкретные предложения уже направлены в уполномоченный орган.

Также следует рассмотреть и внести соответствующие изменения в Налоговый кодекс по освобождению от НДС ученых и предпринимателей, реализующих проекты коммерциализации. Только за 2017-2018 годы грантополучатели и «Фонд науки» вернули в бюджет 1,4 млрд тенге в виде НДС и КПН (377 млн тенге – НДС, выплаченный АО «Фонд науки», и 964 млн тенге НДС и КПН, выплаченные грантополучателями), что вызывает справедливые нарекания. Дополнительным подспорьем стало бы для грантополучателей, реализующих проекты коммерциализации, освобождение на три года от уплаты налога на доходы.

Наряду с вышеперечисленным, назрела необходимость увеличения бюджетного финансирования проектов коммерциализации. У ученых и предпринимателей должно быть понимание, что государство будет четко соблюдать положение программы развития образования и науки, оно доведет софинансирование проектов коммерциализации РННТД со стороны бизнес– партнеров к 2025 году до 50%.

Также считаю важным продолжить работу по совершенствованию видов и порядка финансирования. На сегодня есть много предложений со стороны ученых и предпринимателей по малобюджетной и быстро окупаемой продукции или услугам, которые принимают к «экономике простых вещей». При упрощенном порядке отбора и финансирования таких проектов потребитель может получить наукоемкую «простую вещь». Особенно это актуально для IT-проектов и проектов, предлагаемых молодыми учеными и предпринимателями.

Кроме того, считаю важным институционально определиться, кто будет заниматься коммерциализацией РННТД и коммерциализацией технологий, это становится актуальным после последнего перераспределения функций между министерствами. Да и не совсем понятно регулирование двух аналогичных грантов по коммерциализации разными законодательными актами и двумя министерствами.

– Что необходимо предпринять, чтобы замотивировать бизнес использовать научные разработки?

– Здесь следует внедрять систему «принуждения к инновациям» через стандарты и другие нормативы, характеризующие качество продукции и услуг. Если государством будет установлена высокая планка, то, чтобы достичь цели и выпускать конкурентоспособную продукцию, производителям потребуется обратиться к ученым для решения их технологических задач. У «Фонда науки» есть хорошие проекты, продукция и услуги которых реализуются слабо из-за того, что нет определенных требований по стандартам. Так, не в полную силу работает предприятие, производящее модификатор битума, которое в конечном счете помогло бы улучшить качество производимого асфальта. Или созданный на базе ТОО «Научно-производственное предприятие «Антигрев», «Центр исследований молока и молочных продуктов», из-за небольшого количества обращений по исследованию качества молока не в полной мере используется свой потенциал. Также необходимо разработать механизм тиражирования продуктов и услуг технологий и систем, созданных при коммерциализации РННТД. Если взять международную практику, то в качестве дополнительных мер государственной поддержки можно рассмотреть механизм выдачи инновационных ваучеров и займов на масштабирование технологий, доход от которых может быть инвестирован на другие инновационные проекты.

Как меняется рынок снеков?

Мария Галушко

Рыночный спрос на здоровые снеки растет, и все чаще люди предпочитают перекусы полноценному приему пищи. Снекинг становится новым стилем потребления. На сегодняшний день объем глобального рынка снеков превышает $1,2 трлн. В Казахстане традиционно доминирует сегмент молочного шоколада, он занимает порядка 60%. О развитии и перспективах рынка снеков в Казахстане в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал генеральный директор по ЦА и Кавказу ТОО «Мон'дэлис Казахстан» Олег Савчук. Компания является частью группы Mondelēz International – крупнейшего в мире производителя шоколадной продукции, печенья, леденцов и жевательной резинки.

– Олег, почему именно Казахстан был выбран для создания регионального офиса в рамках управления бизнесом «Мон'дэлис» в 9 странах?

– Официально мы пришли на рынок Казахстана 11 лет назад, и это был осознанный выбор. Экономика РК среди стран ЦА является самой крупной, и на протяжении многих лет она стабильна. Правила ведения бизнеса внутри республики достаточно стабильны и понятны, поэтому выбор был очевиден.

– Как сегодня развивается бизнес в Казахстане?

– На протяжении 11 лет мы ведем достаточно успешный бизнес в РК. Непростыми для всего региона были 2015-2016 годы. В этот период все рынки евразийского пространства находились в кризисной фазе. Для нас новая точка отсчета – 2016 год. За последние три года наш бизнес в Казахстане вырос больше чем на 30%. В некоторых категориях, таких как бисквиты – на 50%. Рынок продолжает для нас быть интересным. Мы видим, что впервые после 2015 года он начал демонстрировать рост, и это хороший сигнал для Казахстана. Во всяком случае, это ощущается в категориях шоколада, бисквита, жевательной резинки и леденцов. У каждого рынка своя специфика и особенности, поэтому локальные бренды мы адаптируем под глобальную специфику. В сегменте шоколада мы представлены двумя сильными игроками – розмовильным брендом Alpen Gold и глобальным Milka.

– Как обстоят дела в сегменте продажи снеков?

– В целом объем глобального рынка снеков превышает $1,2 трлн, каждый год он растет на 5%. Большую роль в росте этого сегмента играет категория шоколада, бисквитов, сладкого печенья. Одна из особенностей ЦА заключается в том, что рынок шоколада находится в активной стадии развития по сравнению с ближними традиционно шоколадными рынками России, Беларуси, Украины. Казахстан отстает в среднем потреблении шоколада на душу населения. Но с каждым годом потребление шоколада в стране растет, и мы верим, что эта категория будет и дальше стремительно развиваться.

– Какие тенденции на рынке кондитерских изделий вы видите в мире и Казахстане? Что предпочитают потребители?

– Снекинг становится трендом. Результаты исследования, проведенного нашей компанией в 12 странах мира, подтверждают: жизнь современного человека усложняется и ускоряется с каждым днем. В связи с этим большинство взрослых по всему миру, 6 человек из 10, предпочитают есть маленькими порциями в течение дня, отказываясь от длительных приемов пищи. 61% опрошенных сообщают, что не могут представить свою жизнь без постоянных перекусов. 77% людей считают, что полезные снеки – это очень важно и ищут баланс между вкусом и пользой.

– Как меняются потребительские предпочтения?

– Если смотреть на изменение потребительских предпочтений, то сегодня на первое место выходят качество продукта, вкус и его польза, также очень важны формат и упаковка. При этом люди стали уделять внимание еще и экологичности упаковки, а не только ее привлекательности, и многие делают выбор в ее пользу. И глядя на это, глобально наша компания взяла на себя обязательство сделать упаковку наших продуктов 100% перерабатываемой до 2025 года. Один из залогов успешного развития бизнеса – социальные инициативы. Например, мы за осознанное потребление во всем, поэтому ответственно относимся к тому, откуда берем те же ингредиенты для шоколада.

– Что изменилось на рынке с годами?

– Этот год однозначно будет для нас успешным: среди стран ЦА Казахстан занимает ведущую позицию и по динамике роста, и по количеству запущенных инноваций.

– Релевантны ли глобальные тренды для рынка Казахстана?

– С уверенностью могу сказать, что в большинстве случаев да. Общество меняется, меняются и глобальные тренды. Безусловно, есть специфика рынка ЦА, и это определенные вызовы. Но каждый такой вызов мы рассматриваем как возможности для роста. Например, рынок Узбекистана растет, но с очень низкой базы и требует более пристального внимания на данный момент. В этом году мы также видим очень хорошую динамику в Азербайджане.

– Как обстоят дела с конкуренцией?

– Можно сказать, что рынок Казахстана очень конкурентен во всех категориях, в которых мы работаем. Но здоровая конкуренция – это хорошо, ведь это дает людям возможность выбора и подстегивает компании развиваться, предлагая еще более интересные решения и новинки.

– Ваши прогнозы по дальнейшему развитию рынка?

– Рынок шоколада будет продолжать расти, и не только в Казахстане. Если посмотреть на рынок Европы сейчас, то он на 20-25% состоит из продажи шоколадных плиток. В Казахстане этот сегмент только начинает развиваться. Для себя мы взяли как одну из стратегий на будущий год развитие этого сегмента.

– У нас это шоколад, а какие предпочтения в Европе?

– Это также шоколад, но там немного другие тренды. Европейский тренд сейчас называется секонд лайфер. Через пару лет большей половине потребителей шоколада в ряде стран Европы будет 50 лет. Это требует особенного подхода. Например, переход от молочного шоколада к темному. Но на текущий момент это точно не фокус ЦА, потому что тут больше молодого населения. Например, 60% потребителей в Казахстане покупают плиточный молочный шоколад. Этот сегмент традиционно доминирует в стране, но последние годы можно также отметить рост спроса на темный шоколад. Мы видим, что в Казахстане активно развивается формат современной торговли, это рост больших сетей и супермаркетов. Традиционно покупатели чаще выбирали магазины у дома, но ситуация меняется. Это не сложности, а объективные изменения на рынке, под которые мы подстраиваемся. Поэтому могу отметить, что в Казахстане мы видим для себя больше возможностей, чем проблем.

Расширение публичной информации о компаниях

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

Публичная информация о компаниях необходима широкому кругу лиц: регулирующим органам, потенциальным контрагентам компании при заключении договоров, кредиторам. Таким образом снижается риск неисполнения заключенных договоров. Также обнародованные данные помогают кредиторам иметь четкое представление о финансовом положении компании. Ну и покупателям долей или акций компании публичная информация помогает быть уверенными в ее стабильности и правильном управлении.

В соответствии со статьей 1 Закона РК «О государственной регистрации юридических лиц и учетной регистрации филиалов и представительств» сведения о компаниях заносятся в Национальный реестр бизнес-идентификационных номеров.

Согласно Правилам ведения и использования реестра субъектов предпринимательства, утвержденным постановлением правительства от 28.12.2015 №1091, информационная система «Государственная база данных «Юридические лица» (ГБД ЮЛ) является национальным реестром бизнес-идентификационных номеров, предназначенным для учета и хранения сведений о созданных и прекративших деятельность юридических лицах.

В настоящее время можно получить определенную информацию о компаниях, используя базы данных ГБД ЮЛ, порталы egov.kz, stat.gov.kz, kase.kz (о листинговых компаниях), opi.dfo.kz (о компаниях публичного интереса).

В общем, следует отметить, что данные о компаниях разрознены, нет единого источника, содержащего в себе общую информацию. Более того, информация о компаниях неполная.

Процесс ведения единого реестра юридических лиц хорошо развит в Российской Федерации. Это единый государственный информационный ресурс, ведение которого осуществляется Федеральной налоговой службой.

Порядок ведения торгового реестра Германии регламентируется Положением о торговом реестре от 1937 года. Реестр ведется участковыми судами первой инстанции.

Ведение реестра юридических лиц в Великобритании началось в 1844 году. С 1988 года ведение торгового реестра осуществляет Регистрационная палата, которая подчиняется министерству торговли и промышленности.

На основании сравнения реестров компаний Казахстана, России, Германии и Англии для более полного получения информации заинтересованными лицами предлагаем дополнить ГБД ЮЛ следующей информацией:

1. Копия устава компании. В уставе определяется основная информация о компании, в том числе ее наименование, местонахождение, порядок формирования и компетенция ее органов, условия реорганизации и ликвидации.
2. Сведения о лице, имеющем право без доверенности действовать от имени компании. Вопрос подтверждения полномочий важен для возникновения правовых последствий для контрагентов и для компании.
3. Сведения об участниках компании. Лицам, заинтересованным в приобретении доли в компании, необходимо знать, является ли продавец доли действительно участником компании.
4. Сведения о том, что компания находится в процессе реорганизации. При реорганизации (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) компания обязана уведомить кредиторов, так как согласно Гражданскому кодексу это является гарантией прав кредиторов компании.
5. Сведения о том, что компания находится в процессе ликвидации. Согласно Гражданскому кодексу, компания обязана незамедлительно сообщить о принятом решении о ликвидации.
6. Сведения о возбуждении производства по делу о банкротстве компании. Необходимо обеспечить интересы кредиторов, так как в соответствии с Законом «О реабилитации и банкротстве» при возбуждении производства о банкротстве любые требования кредиторов к компании могут быть предъявлены только в пределах процедур банкротства.
7. Сведения о размере уставного капитала и об изменениях уставного капитала с указанием нового размера. У кредиторов должно быть понимание, на какую сумму их интересы могут быть защищены.
8. Сведения о лицензиях, полученных компанией. Заинтересованные лица должны знать, что компания имеет право заниматься определенными действиями.
9. Сведения о лицах с существенным контролем. Обычно такими лицами признаются лица, владеющие 25% и более всех долей или акций компании, или иные лица, которые обладают возможностью оказывать влияние на принимаемые решения компании.
10. Сведения о правопреемстве (для компаний, созданных и прекративших свою деятельность в результате реорганизации). Данные сведения помогут отследить передачу прав иным субъектам.

Публичная достоверность базы данных о компаниях

Принцип публичной достоверности реестра (баз данных) впервые возник в немецком правопорядке. В соответствии с § 892 Гражданского уложения Германии этот принцип формулируется следующим образом: «Содержание поземельной книги признается достоверным в отношении лица, которое вследствие совершения сделки приобретало право на земельный участок или право, обременяющее это право, за исключением случаев, когда поземельную книгу внесено возражение в отношении достоверности записи либо о недостоверности записи известно приобретателю».

То есть публичная достоверность означает, что всякая информация из реестра, которая доступна для третьих лиц, имеет юридическую силу, даже когда она не соответствует действительности. Третьи лица, вступающие в правоотношения с юридическим лицом, вправе полагаться на сведения в реестре как на достоверные.

В Казахстане публичная достоверность сведений из информационной системы ГБД ЮЛ на законодательном уровне не закреплена. Тогда как согласно закону «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество», государство гарантирует достоверность выданной информации о зарегистрированных правах и ограничениях в отношении недвижимого имущества.

В этой связи следует закрепить принцип публичной достоверности сведений о компаниях из ГБД ЮЛ для защиты добросовестных лиц.

В соответствии с пунктом 2 статьи 51 ГК России лицо, добросовестно полагающееся на данные единого государственного реестра юридических лиц, вправе исходить из того, что они соответствуют действительным обстоятельствам. Компания не вправе в отношениях с лицом, полагавшимся на данные ЕГРЮЛ, ссылаться на данные, не включенные в указанный реестр, а также на недостоверность данных, содержащихся в нем.

Ключевыми понятиями публичности торгового реестра Германии согласно § 15 Торгового уложения являются «отрицательная» и «положительная» публичность («negative» und «positive» Publizität). Под «положительной публичностью» подразумевается информация, которая находится в реестре и что ее достоверности можно доверять. «Отрицательная публичность» связана с тем, что не находится в реестре. Третье лицо может полагаться на то, что факт, который подлежал обязательному внесению в реестр, но не был внесен, не существует.

Ответственность за точность и достоверность представляемых данных в реестр Великобритании возложена на сами компании, так как Регистрационная палата только вносит и хранит информацию о компаниях, но не проверяет. За сознательную подачу в реестр недостоверных данных предусмотрена ответственность, вплоть до уголовной.

Выводы

Основываясь на опыте других стран, для целей информирования контрагентов, кредиторов, потенциальных инвесторов компании, а также иных заинтересованных лиц предлагаем:

1. Объединить содержание имеющихся информационных баз о компаниях в единую ГБД ЮЛ.
2. В ГБД ЮЛ учитывать публичный (для листинговых на биржах компаний) и непубличный статус компаний.
3. Представлять заинтересованным лицам информацию о компаниях на одной интернет-странице, в формате единой справки.
4. Обязывать компании ежегодно подтверждать сведения, находящиеся в реестре.
5. Дополнить реестр информацией, важной для заинтересованных лиц (список информации приведен выше).

Включить в казахстанское законодательство правило о публичной достоверности ГБД ЮЛ – лицо вправе исходить из того, что информация из государственного реестра соответствует действительным обстоятельствам. Никто, в том числе компания, не вправе ссылаться на данные, не включенные в реестр, а также на недостоверность данных, содержащихся в нем.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

УМНЫЕ 5G-ШИНЫ ПРЕДУПРЕДЯТ ВОДИТЕЛЕЙ

Итальянская компания Pirelli заявила о разработке первых в мире умных шин, способных подключаться и передавать данные внутри высокоскоростных мобильных сетей 5-го поколения. В случае, если 5G-покрышка заметит угрозу, она сможет автоматически уведомить других участников движения об опасном состоянии дорожного покрытия. Кибершина Pirelli — единственная часть автомобиля, которая находится в прямом контакте с дорогой, что позволяет встроенным в резину датчикам собирать как можно больше информации об условиях движения. Помимо небезопасных участков, система Cyber Tire способна определять коэффициент динамической нагрузки и измерять пройденное расстояние. Смарт-покрышка собирает данные с автомобиля и передает их в центральный хаб по 5G. Если на дороге, например, образовалась вода, что повышает риск аквапланирования, другой водитель получит оповещение при выезде на опасный участок — тоже по 5G. Cyber Tire была представлена на конференции 5G Path of Vehicle-to-Everything Communication, которая проходит в Турине. В проекте участвуют производители-партнеры Pirelli — Ericsson, Audi, Tim, Italdesign и KTH. Сроки выхода 5G-шин пока не называются. **(hitech.vesti.ru)**

SAMSUNG СДЕЛАЕТ СМАРТФОНЫ ДЕШЕВЛЕ

Корпорация Samsung нашла способ снизить цены на свои смартфоны, что должно помочь ей укрепить положение на рынке в условиях жесткой конкуренции с китайскими компаниями Huawei и Xiaomi, пишет Reuters. По данным агентства, сославшегося на собственные источники в Samsung, компания планирует воспользоваться услугами китайского ODM-производителя Wingtech, который также выпускает некоторые устройства для Xiaomi, Huawei, Oppo, LG и других. Wingtech возьмет на себя не только сборку, но и разработку новых гаджетов для Samsung. Согласно имеющейся у Reuters информации, Samsung передаст Wingtech производство пятой части всех своих смартфонов в 2020 году, то есть всего около 60 млн единиц. Ожидается, что аутсорс производства китайскому ODM-производителю позволит Samsung снизить издержки, что повлечет за собой уменьшение цен на устройства для конечных покупателей. Это, в свою очередь, позволит Samsung побороться за клиента с китайскими технологическими гигантами в среднем и бюджетном ценовом сегментах рынка смартфонов, в частности Huawei. **(cnews.ru)**

AIR PROTEIN НАУЧИЛАСЬ ДЕЛАТЬ МЯСО ИЗ ВОЗДУХА

Американский стартап Air Protein предлагает создавать протеиновые продукты из углекислого газа, которого более чем достаточно в атмосферных выбросах. Это возрождение и переосмысление старой разработки НАСА 60-х годов прошлого века. Тогда в поисках решения для увеличения автономности космических полетов ученые наткнулись на микробов под названием «гидрогенотрофы», но дальше нескольких экспериментов дело не пошло. Гидрогенотрофы интересны тем, что питаются углекислым газом – то есть могут поглощать выдыхаемый космонавтами воздух. А продукт их жизнедеятельности – различные аминокислоты, которые являются «строительным материалом» для белков и мяса в целом. Получается, что микробы одновременно фильтруют воздух на космическом корабле и создают продукты питания. В Air Protein разработали свой состав газовой смеси, где помимо углекислого газа есть еще и различные ферменты. После переработки ее микробиом «ест» получается корочневый порошок, который может заменить мясо в рационе человека с достаточной эффективностью. Процесс изготовления порции занимает несколько дней и отличается символическими затратами энергии, да и прочих ресурсов тоже. В отличие от производства обычной говядины или курятины. Авторы стартапа не скрывают, что намерены конкурировать с многочисленными проектами по созданию мяса из растений. Кроме того, это способ с пользой утилизировать многочисленные выбросы в атмосферу. **(techcult.ru)**

В ТЕХАСЕ ПОСТРОЯТ БИТКОИН-ФЕРМУ

Немецкая компания Northern Bitcoin подписала соглашение о слиянии с американской фирмой Whinstone US, которая строит в Техасе дата-центр мощностью 1 ГВт для добычи биткоина. Работы на площадке около Рокдейла начались в текущем месяце и предусматривают три этапа. Предполагается, что первый из них завершится в I квартале 2020 года, и мощность биткоин-фермы составит 300 МВт. Согласно планам, максимальной мощности в 1 ГВт дата-центр достигнет по завершении последнего этапа в конце следующего года. После окончания строительства объект займет площадь более 40 га, что эквивалентно 57 футбольным полям. Дата-центр станет крупнейшим в Северной Америке. Кроме майнинга биткоина его мощности планируется использовать для рендеринга видео и приложений искусственного интеллекта. Завершить сделку по слиянию компании намерены в начале 2020 года. Часть менеджмента Whinstone присоединится к руководству Northern Bitcoin. Компания из Франкфурта-на-Майне управляет центром по добыче биткоинов в Норвегии и ранее объявила о планах удвоения вычислительных мощностей. Напомним, в Рокдейле построил майнинговый центр мощностью 50 МВт производитель ASIC-майнеров Bitmain. **(forklog.com)**

Был начальник, стал «лидер 4.0»

Как меняется роль руководителя в эпоху цифровой трансформации

Антон Мусин,
управляющий директор Accenture в России и Казахстане

Цифровые технологии поменяли в бизнесе все процессы, а главное – в разы увеличили скорость изменений. Сегодня ни руководители, ни сотрудники не понимают, с чем будут работать уже завтра, а гибкость и адаптивность – главные спутники успеха. Если не внедрять новое и постоянно меняться, компании очень быстро оказываются «за бортом»: средняя продолжительность жизни компаний из списка Fortune 500 уменьшилась за последние полвека с 75 до 15 лет.

Чтобы выстроить систему управляемых изменений, уже недостаточно быть руководителем в классическом понимании этого слова – нужен современный тип лидеров, которые умеют не давить обязательствами, а выстраивать систему доверия и общих ценностей среди сотрудников, и могут вдохновлять и мотивировать людей работать вместе для достижения общей цели. Без таких эффективных «вождей» любой цифровой бренд будет похож на корабль без капитана.

Статистика говорит о том, что только 13% рабочей силы увлечены своей работой. А ведь организации могут успешно трансформироваться только в том случае, если все их сотрудники полностью вовлечены в процесс. И для этого требуется больше, чем просто компетентный отдел кадров – нужны сильные лидеры как во главе компании, так и на линейном уровне. Большинству компаний надо менять лидерские принципы и форматы работы с сотрудниками.

Задача 1. Выращивать компетенции в людях

Биллу Гейтсу принадлежит высказывание о том, что в будущем лидерами станут те, кто расширяет возможности других. Лидеру даже самой небольшой компании необходимо уметь делегировать, то есть постоянно растить в сотрудниках компетенции и навыки.

Есть такой психологический термин – «феномен Миклухи-Маклая». Он означает отношения, в которых каждый партнер раскрывает лучшее в другом. Даже если последний еще не осознал свои лучшие качества. Дать волю другим, чтобы они приносили больше пользы, найти возможности, чтобы обучить людей, и направить их по вектору роста – вот как действуют лидеры нового поколения. По данным Всемирного экономического форума, главные навыки, которые нужно выращивать в сотрудниках – умение комплексно решать проблемы, критическое мышление и креативность.

Задача 2. Смотреть на сотрудника как на клиента

Образ публичной компании зависит от сотрудников. Но почему-то если понятию «customer experience» много лет, то о термине «employee experience» даже крупные корпорации только начинают задумываться. Стоит прислушиваться к сотрудникам, научиться понимать их и позволять становиться частью «голоса бренда». Работодатели должны не просто ориентироваться на сотрудников – команды должны становиться «брендами» внутри компании и даже нести свою философию и подходы наружу, создавая новую «ДНК» компании. По мнению аналитиков Accenture, лучший способ добиться этого – адаптировать механизмы обратной связи с сотрудниками к отдельным подразделениям и командам. Только потратив время и силы на то, чтобы по-настоящему узнать каждого члена команды, мы сможем понять и начать использовать их уникальные качества.

Задача 3. Привлечь и сохранить таланты

Управление талантами, или talent management, уже много лет является одним из центральных направлений работы HR-департаментов, особенно в отраслях, испытывающих серьезный дефицит кадров: ИТ, строительной, горнодобывающей и многих других. Люди больше не работают в одной компании всю жизнь: они чаще меняют места работы, переезжают, уходят на фриланс. При этом у миллениалов и следующих поколений – завышенные зарплатные ожидания, острая необходимость учиться и желание немедленного поощрения за любые, даже самые незначительные, успехи. Как в таких условиях работать с талантами и удерживать нужных людей?

Согласно материалам Harvard Business Review, люди работают лучше, когда удовлетворены четыре основные потребности: обновление (физическое), ценность (эмоциональное), собранность (психическое) и цель (духовное). Поэтому больше нельзя ориентироваться только на деньги. Нужно, чтобы вместе с зарплатой органично добавлялись польза обществу или возможность непрерывно обучаться, карьерные перспективы. А главное, чтобы в компании был лидер, готовый поддерживать смелые, нестандартные идеи, открытый для предложений и неформального диалога. Именно для этой цели многие ИТ-компании организуют личные встречи инициативных сотрудников с руководством компании и митапы, где обсуждают достижения департаментов и отдельных команд.

Задача 4. Стимулировать инновации

Жизненный цикл инноваций укорачивается с каждым днем, но это не значит, что от них нужно отказаться. Роль лидера в стимулировании инноваций - не в том, чтобы подать идею, лежащую в основе инноваций (хотя и такие примеры есть на рынке), а в том, чтобы ее реализовать. Поэтому бизнес-лидер должен научиться максимально стимулировать коллективное творчество, создавать команды из высокоэффективных людей и приводить их к желаемым результатам. Способность лидера внедрять инновации, по сути, сводится к управлению людьми, способными принять и реализовать прорывные идеи.

Задача 5. Совместное лидерство

И, наконец, нужно принять идею сотрудничества, а не конкуренции внутри организации. Долгое время на рынке была популярна стандартная модель формального руководства – назначение одного менеджера на одну руководящую должность, при этом его цели и задачи часто не совпадали с целями и задачами других подразделений. Однако чем более творческий коллектив (а технологическая трансформация всегда сопряжена с креативностью), тем хуже работает принцип разделения власти. Поэтому на рынке появилась концепция «совместного лидерства», подразумевающая горизонтальную кооперацию между лидерами подразделений, для того, чтобы решать общие для бизнеса задачи.

Так все-таки – лидер или босс?

«Лидер – это тот, кто знает путь, идет своим путем и показывает путь». В этом контексте лидер серьезно отличается от менеджера, руководителя или босса, которые предпочитают позицию силы и склонны управлять своими сотрудниками с помощью регламентов или страха.

В отличие от них, лидер говорит с командой искренне и дает ей знать, что происходит в реальности – и это полностью совпадает с ожиданиями миллениалов и поколения X, которые уже к 2020 году составят в общей сложности около 70% кадров во всем мире. Миллениалы не хотят выверенных, гладких корпоративных сообщений – им важны искренность и правда.

Еще одно фундаментальное отличие «лидера» от «руководителя» – в механизме управления. У боссов – «нисходящий» способ ведения дел, они считают, что важнее контролировать свою команду и спускать поручения, а не строить горизонтальные структуры и использовать преимущества кооперации и коллективного интеллекта – то есть то, что ждут от них сотрудники эпохи Индустрии 4.0.

Но и это еще не все. Мы в Accenture проанализировали, как меняются компании в процессе цифровизации и обнаружили, что самые эффективные лидеры ставят четкие, измеримые цели для своих организаций. Наличие таких целей, выраженных в числах, помогает людям понять планы компании в ближайшей перспективе и создает ощущение стабильного развития. Цифровая трансформация дала возможность получить измеряемые данные практически обо всех аспектах работы организации – и цель лидеров научиться ими пользоваться и ставить задачи, опираясь на них, а не на ощущения и экстраполяцию прошлого, зачастую нерелевантного, опыта.

Казахстан: короткая «скамейка запасных»

В Казахстане новые лидеры, соответствующие этим критериям, есть, но их немного: в банковской отрасли, ретейле, инструментальном производстве, или акробатов. Ну и, конечно, куда же в китайском квартале без традиционных деликатесов: утка по-пекински, пельмешки на пару и куча разных супов из непонятных ингредиентов.

Именно в Чайна-тауне располагаются самые старые сингапурские храмы. Интересно то, что они не китайские: на Mosque Street стоит самая первая мечеть города, а на South Bridge Road – известный на весь мир индуистский храм Sri Mariamman (Шри Мариамман).

Новинки законодательства

www.online.zakon.kz www.prg.kz ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Внесены изменения в Правила осуществления контроля за деятельностью частных судебных исполнителей

Приказом министра юстиции Республики Казахстан от 4 ноября 2019 года № 530 внесены изменения в приказ министра юстиции Республики Казахстан от 1 февраля 2018 года № 171 «Об утверждении правил осуществления контроля за деятельностью частных судебных исполнителей» (не введен в действие)

В частности, в правила внесены следующие изменения:

пункт 2 изложен в следующей редакции:

«2. Основные понятия, используемые в настоящих Правилах:

территориальный орган - областные, городов республиканского значения и столицы, районные и городские подразделения юстиции;

плановый контроль - проверка деятельности частного судебного исполнителя, материалов исполнительных производств, проводимая в соответствии с утвержденным графиком планового контроля частных судебных исполнителей;

внеплановый контроль - проверка деятельности частного судебного исполнителя, материалов исполнительного производства, проводимая при поступлении жалобы на действия (бездействие) частного судебного исполнителя либо при наличии другой информации, свидетельствующей о недобросовестном исполнении им своих обязанностей;

уполномоченный орган - государственный орган, осуществляющий реализацию государственной политики и государственное регулирование деятельности в сфере обеспечения исполнения исполнительных документов.»;

пункт 10 изложен в следующей редакции:

«10. В график планового контроля подлежат включению все частные судебные исполнители, осуществляющие деятельность более шести месяцев с момента учетной регистрации в органах юстиции, а также не осуществлявшие деятельность более шести месяцев на момент формирования графика контроля частных судебных исполнителей, но в течение предстоящего года, срок осуществления деятельности которых составит более шести месяцев.»;

пункт 13 изложен в следующей редакции:

«13. Предметом планового контроля частных судебных исполнителей являются:

проверка материалов исполнительных производств;

проверка соблюдения частным судебным исполнителем требований, предъявляемых к делопроизводству;

проверка состояния архива частного судебного исполнителя;

проверка соблюдения требований к местонахождению и оборудованию служебного помещения частного судебного исполнителя.»;

пункт 21 изложен в следующей редакции:

«21. К заключению прилагаются следующие документы:

1) копия жалоб на действия (бездействие) частного судебного исполнителя либо при наличии другой информации, свидетельствующей о недобросовестном исполнении им своих обязанностей;

2) копия приказа о проведении планового или внепланового контроля деятельности частного судебного исполнителя;

3) копия пояснения частного судебного исполнителя (при наличии) либо копия акта об отказе от дачи пояснения;

4) копии материалов исполнительного производства (при наличии) либо копия акта об отказе представления;

5) копия документа, полученного из региональной палаты частных судебных исполнителей о наличии или отсутствии у частного судебного исполнителя дисциплинарного взыскания;

6) копии документов подтверждающих ознакомление частного судебного исполнителя с приказом о проведении планового или внепланового контроля его деятельности и заключением о результатах проведенного контроля за деятельностью частного судебного исполнителя.».

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Утверждены правила реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары города Алматы

Постановлением акимата города Алматы от 14 ноября 2019 года № 4/616 утверждены правила реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары города Алматы (не введено в действие)

В соответствии с подпунктом 17-10Ъ пункта 2 статьи 7 Закона Республики Казахстан от 8 июля 2005 года «О государственном регулировании развития

агропромышленного комплекса и сельских территорий» акимат города Алматы утверждены Правила реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары в городе Алматы.

Механизмы стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары реализуются в соответствии с типовыми правилами реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары, утвержденными приказом Министра сельского хозяйства Республики Казахстан от 29 июля 2019 года № 280 (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативно правовых актов Республики Казахстан за № 9123).

В целях обеспечения эффективного и своевременного применения механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары аким города Алматы образует Комиссию по обеспечению реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары (далее - Комиссия) и утверждает ее состав.

Председателем Комиссии является заместитель акима города Алматы, членами Комиссии являются сотрудники Управления предпринимательства и инвестиций города Алматы, а также представители объединений субъектов частного предпринимательства и общественных организаций. Комиссия осуществляет свою деятельность на постоянной основе.

Количественный состав Комиссии должен быть нечетным и составлять не менее девяти человек. При этом две трети членов Комиссии должны являться представителями объединений субъектов частного предпринимательства и общественных организаций. Секретарь Комиссии не является ее членом.

К компетенции Комиссии относятся:

1) принятие решения о реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары на территории города Алматы;

2) определение перечня и объемов продовольственных товаров, закупаемых в региональный стабилизационный фонд продовольственных товаров и предельной торговой надбавке по ним в целях реализации механизма по формированию и использованию стабилизационных фондов продовольственных товаров;

3) определение субъекта предпринимательства для выдачи займа в соответствии с правилами реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары;

4) рассмотрение предложений специализированной организации по определению предельной торговой надбавки на социально значимые продовольственные товары.

Образование и организацию работы Комиссии обеспечивает Управление предпринимательства и инвестиций города Алматы (далее - Рабочий орган).

Для реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары Рабочим органом осуществляется закуп услуг у специализированной организации, реализующих механизмы стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары, за исключением мер по установлению предельных цен на социально значимые продовольственные товары.

Перечень специализированных организаций, реализующих механизмы стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары, за исключением мер по установлению предельных цен на социально значимые продовольственные товары (далее - специализированная организация), утверждается Правительством Республики Казахстан.

Рабочий орган ежемесячно до 20 числа месяца представляет в министерства сельского хозяйства и национальной экономики Республики Казахстан информацию о ходе реализации механизмов стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары.

В целях стабилизации рынка социально значимых продовольственных товаров Рабочим органом реализуются следующие механизмы стабилизации цен на социально значимые продовольственные товары:

1) деятельность стабилизационного фонда;

2) предоставление займа субъектам предпринимательства.

Постановление вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Страна, завоевавшая статус экономического и технологического гиганта

Маленькая Индия
Квартал Маленькая Индия расположен в восточной части реки Сингапур. Кроме интересных религиозных построек, например, самого старого индуистского храма Шри-Вирамаканиамман, посвященного богине Кали, тут также можно обнаружить мечети и буддистские культовые постройки. На улицах расположено множество магазинов, начиная с товаров из золота и драгоценностей до индийской одежды сари.

Как и другие национальные районы Сингапура, Маленькая Индия не является исключительно тамильским кварталом. В нем также расположены храмы различных религий, а на местные рынки заглядывают представители и других национальностей, что делает этот этнический квартал самым оживленным на фоне других. Одним из наиболее ярких примеров кросс-культурного взаимодействия является тот факт, что многие китайские родители покупают в лавках Маленькой Индии молотый рис для приготовления детского отвара, поскольку техникой помола специй лучше всего владеет индийское население.

Китайский квартал
Лабиринты улиц с деревянными домами, антикварные и чайные лавки, «офисы» магов и астрологов, десятки кафе под открытым небом – это все Чайна-таун, исторический центр Сингапура, большинство жителей которого этнические китайцы.

В центре китайского квартала круглосуточно бурлит уличная торговля, а на Club Street всегда можно застать наступление бродячих артистов или акробатов. Ну и, конечно, куда же в китайском квартале без традиционных деликатесов: утка по-пекински, пельмешки на пару и куча разных супов из непонятных ингредиентов.

Именно в Чайна-тауне располагаются самые старые сингапурские храмы. Интересно то, что они не китайские: на Mosque Street стоит самая первая мечеть города, а на South Bridge Road – известный на весь мир индуистский храм Sri Mariamman (Шри Мариамман).

Мария Галушко

Удивительная страна в Юго-Восточной Азии – Республика Сингапур – раскинулась на нескольких островах в Индийском океане. Туристы приезжают сюда, чтобы полюбоваться на сады у залива, посетить музеи, театры и остановиться в отеле Marina Bay Sands с захватывающей дух смотровой площадкой. Достопримечательность Сингапура привлекают поклонников восточного колорита, культуры, первозданной природы тропиков и исторических памятников

Marina Bay Sands

Marina Bay Sands – одна из основных достопримечательностей Сингапура. Здесь находятся отель, и казино, шопинг-молл, конференц-залы, смотровая площадка и популярный скай-бар с потрясающим видом на город. Комплекс состоит из нескольких корпусов. Основное здание – три 55-тиэтажные башни, соединенные сверху между собой платформой в виде корабля, на крыше расположен скай-парк, а в корпусах – номера отеля. На корме корабля находится смотровая площадка Marina Bay Sands, а рядом огромную площадь занимает безграничный бассейн – infinity pool. Он построен так, что кажется, будто у него нет бортика. Рядом с бассейном разбит шикарный сад и работает бар. Еще один скай-бар (CE LA VI) находится на ноге чуть выше смотровой площадки. Здание соединено переходом с торговым центром Marina Bay Sands, а рядом на улице со стороны залива в виде цветка лотоса Музей науки и искусства. Даже если вы не собираетесь останавливаться в отеле, обязательно поднимитесь на смотровую площадку – дух на высоте 200 метров захватывает даже у бывалых путешественников.

Сады Gardens by the Bay у залива

Сады Gardens by the Bay вместе с отельным комплексом Marina Bay Sands являются своеобразной визитной карточкой Сингапура. Впервые о строительстве этого уникальнейшего комплекса объявил премьер-министр страны Ли Сянь Лун, после чего был конкурс среди проектировщиков, в котором приняли участие более 170 фирм из 24 государств. В итоге над проектом работали британские архитекторы Grant Associates и компания Густафсона Портера. Окончательная стоимость строительства по проекту, не включая цену земли, получилась в пределах $1,035 млрд, выделенных из бюджета Сингапура.

На площади 101 гектар расположены три различных по тематике сада – Сад Южного залива (Bay South), Сад Восточного залива (Bay East), Сад Центрального залива (Bay Central). В этих садах представлено около 250 тысяч редких растений, для которых создана живая и яркая атмосфера для демонстрации лучших цветов и растений тропического региона.

Фантастические Сады Gardens by the Bay полностью преобразили залив Марина Бей в Сингапуре, они воблощают в себе самые последние инновационные технологии.

Остров развлечений Сентоза

Остров развлечений Сентоза находится на расстоянии двадцати пяти километров от центра Сингапура. Этот небольшой остров в прошлом был прибежищем пиратов, рыбацкой деревней и британской военно-морской базой. В 1972 году Правительство Сингапура превратило его в курорт, и остров стал главной зоной отдыха и развлечений не только страны, но и всей Юго-Восточной Азии.

Здесь отличные пляжи, семь тематических зон с аттракционами от Universal, такие как «Мадагаскар», «Затерянный мир», «Древний Египет», «Голливуд», «Город Будущего», самый большой в мире океанариум и шоу дельфинов, самая большая в мире аэродинамическая труба, гостиницы, рестораны и развлечения на любой вкус. Пляж Палаван часто выбирают пары с детьми, там же неподалеку расположился амфитеатр с тропическими птицами и другими представителями фауны. Пляж Силосо предпочитают любители активного морского отдыха и хороших ресторанов, включая вечерние программы на берегу. Пляж Танжонг – для романтиков и влюбленных. Сентоза гордится своими парками. Это сад орхидей, цветочная терраса и уникальный сад специй. Также тут есть парк бабочек и насекомых. Кроме того, интересны исторический музей восковых фигур, морской музей, а также океанариум «Подводное царство» с прозрачным туннелем длиной более 80 метров, который позволяет наблюдать практически все виды рыб и морских млекопитающих в этих широтах.

Национальный и Художественный музеи Сингапура
Музеи Сингапура отличаются прогрессивностью и точно вас удивят. Вот, что пишут путешественники: «Пространство Национального музея поглощает вас полностью – вот вы стоите на крошечном мостике, как будто в центре гигантского барабана, на стенки которого на все 360° проецируется видео из повседневной жизни. Вот вы наблюдаете за охотой аборигенов в круглом кинотеатре. Еще одна дверь – и вы уже проходите мимо домиков конца XIX века. Потом вы попадаете в более понятные залы с экспозициями, которые посвящены истории, культуре и быту сингапурцев. Но и здесь все оформлено так, что не сразу понимаешь, что узорные тени на потолке – от скопления старинных стульев в углу, а ряд цветных светящихся банок – выставка местных растений, а не просто оформительский прием».

В Художественном музее вас ждет современное искусство в виде ярких и оригинальных инсталляций. Эти два музея расположены почти друг напротив друга, поэтому на их посещение лучше запланировать как минимум полдня.

Храм Шри Мариамман
Старейший индуистский храм Сингапура Шри Мариамман располагается в центре Чайна-тауна. Он был основан в 1827 году, а в настоящее время считается памятником национального значения. Этот действующий храм может совершенно бесплатно посетить любой желающий. Плата взимается только за фотографию внутри.

Поскольку строили храм тамильцы, он выполнен в южно-индийском стиле, распространенном в Таминладе, хотя посвящен богине Кали, которую больше почитают на северо-востоке Индии, в Бенгалии. Поэтому храм не похож на традиционные бенгальские культовые сооружения в честь Кали.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Собранный по крупицам успех Lego

В истории датской компании пожары, мультяшные вселенные и немало кризисов

Ксения Бондал

Сегодня Lego является самым узнаваемым брендом среди множества производителей детских игрушек. Но история датской компании началась с создания деревянных уток и сборных моделей тракторов. Основатель Lego Оле Кирк Кристиансен родился в бедной датской семье, получив начальное образование, он работал плотником, и это приносило ему достаточно денег для нормальной жизни. В 1932 году Оле решил создать в Дании компанию по производству товаров для повседневного обихода. Ее продукция изготавливалась из дерева, при этом сначала основную прибыль компании приносили лестницы и гладильные доски, спрос на которые резко упал в период мирового финансового кризиса. Нужно было искать новую нишу, и Оле сделал ставку на производство деревянных игрушек, так как спрос на них не ослабевал даже в тяжелые с финансовой точки зрения времена. Главным помощником Оле был один из его сыновей – Готфрид, который начал работать с отцом с 12 лет. Нужно отметить, что бизнесмену пришлось в одиночку воспитывать пять сыновей после того, как скончалась его супруга.

Хорошее качество и отсутствие на местном рынке конкурентов сделали продукцию Оле Кирка Кристиансена популярной, и к 1934 году он увеличил штат сотрудников, а его компания получила название Lego, происходящее от датского словосочетания «leg godt», что значит «увлекательная игра».

К 1936 году Lego стала производить уже 42 вида игрушек, причем Оле мог устанавливать высокие цены на свой товар, не теряя покупателей. Готфрид совмещал работу в компании отца с учебой и однажды рассказал ему, что при производстве некоторых игрушек сэкономил на лаке. Он ожидал похвалы, но вместо этого отец сделал ему замечание. Кристиансен-старший не любил некачественно выполненную работу, поэтому заставил сына всю ночь покрывать лаком те игрушки, на которых его не хватало. Готфрид запомнил этот урок до конца жизни, его девизом стала реплика, которую тогда произнес отец: «Лучшее не бывает слишком хорошим».

В 1940-е годы в истории компании произошло много изменений. Сгорела ее единственная фабрика. Сразу же после

восстановления стало ясно, что Lego будет заниматься только игрушками. Численность сотрудников выросла до 40 человек, хотя в начале бизнеса их было только 7. В 1947 году случилось важное событие: Lego получила право на реализацию идеи одного английского психолога. Это был небольшой пластиковый кубик, который мог соединяться с другими кубиками, благодаря чему можно было собрать конструкцию, и Готфрид Кристиансен понял, что у таких игрушек большое будущее. Он решил начать производство пластиковых игрушек и заказал из Великобритании специальную формовочную машину за 30 тыс. крон. По другой версии, машина для литья была приобретена в 1946 году в Дании. Как бы то ни было, первый выпущенный пластмассовый конструктор не получил большой популярности.

К началу 1950-х годов в Lego работали уже 50 рабочих, компания производила более 200 видов игрушек из пластмассы и дерева, а годовая выручка достигла 500 тыс. крон. Большая часть продукции продавалась только на датском рынке, и Кристиансены задумались о дальнейшем развитии. В 1951 году Оле оказался в больнице с инсультом, после которого ему не удалось полностью восстановиться. Однако это не помешало развитию компании, и тогда же вышел первый фильм о продукции Lego, который стал рекламным ходом для привлечения покупателей.

Экспортировать игрушки Lego начала в 1956 году в Швецию, потом в Германию, Швейцарию, Францию, Великобританию. Конечно, экспортировались не только и даже не столько конструкторы, в основном в эти страны поставлялись пластмассовые игрушки. В 1958 году Оле Кирк Кристиансен умер, и должность главы компании занял Готфрид. А в 1960-м случилось событие, которое трудно однозначно назвать неудачей компании: сгорел цех, в котором сотрудники Lego работали с деревом для производства игрушек. Подумав некоторое время, Готфрид решил не возобновлять деревянное производство и сосредоточиться на пластмассе. К тому моменту компания продавала 50 видов своих конструкторов во многих странах мира. Lego стала одной из тех компаний, которые сначала интересуются у покупателей, что им нужно, а потом приступают к разработке: так возник успешный проект – набор железной дороги из конструктора Lego. В 1969 году появился кубик «Дупло», а спустя год в городе Биллундт открылся Legoland с огромными фигурами, созданными из деталей конструктора, и множеством аттракционов. Legoland привлекал около 2 млн посетителей в год, для компании это был дополнительный источник дохода и реклама. Lego стала постепенно превращаться из семейной компании в бизнес-империю, и этот процесс завершился в середине 1970-х. В этот период больше внимания делам компании стал уделять сын Готфрида Кьелль Кристиансен. Как и отец, он с детства участвовал в семейном бизнесе, и Готфрид постепенно готовил его в качестве своего преемника.

Знаменитый логотип Lego был разработан в 1973 году, после этого компания стала открывать производство и за пределами Дании. Первой страной, где появилась фабрика, стала Швейцария. В 1977 году компанию возглавлял Кьелль Кристиансен. В конце 1980-х новые наборы Lego появлялись постоянно, компания начала поставлять игрушки для королевского двора Дании, и это стало лучшей рекламой для нее. Развивался и Legoland.

В 1998 году Lego впервые за почти 70-летнюю историю сообщила об убытках в $48 млн, так как детям стали интереснее компьютеры и телешоу, чем игра с конструктором. Чтобы выбраться из трудной ситуации, Кьелль нанял кризисного менеджера Пауля Плаутманна, который стал генеральным директором компании. Кьелль же сохранил должность президента, но занимался в основном разработкой новых наборов конструктора. Пауль Плаутманн, искавший на рынке перспективные ниши, стал рассматривать киноиндустрию в качестве точки роста для бизнеса и при поддержке Стивена Спилберга появилась LEGO &Steven Spielberg Movie Maker – мини-киностудия, которая помогала детям снимать мультфильмы с любимыми персонажами Lego. Успех набора «Звездные войны» показал, что привязанные к популярной вселенной конструкторы могут приносить прибыль. Выручка компании снова стала расти, и к 2002 году она прогнозировала получение прибыли в размере $150 млн. Однако к началу следующего года стало понятно, что в крупнейших розничных сетях вроде Wal-Mart все больше товаров Lego оставались нераспроданными, то же самое происходило и в фирменных магазинах бренда. Продукция накапливалась из-за отсутствия налаженных связей между руководителями региональных подразделений. Это понимание, отказ совета директоров Lego от своей стратегии навязывания идей дизайнерам конструкторов, возвращение компании к привлечению детских фокус-групп к созданию игрушек привели к тому, что к 2007 году выручка Lego Group выросла до $275 млн. Через год в продаже появились новые наборы «Звездные войны», «Индиана Джонс», и продажи выросли на 18,5%. В 2014 году компания стала активно рекламировать свои наборы с помощью полнометражных мультфильмов. Чистая прибыль в этом году достигла почти $1,1 млрд. В 2015 году появился набор по новой части «Звездных войн», вскоре ставший одним из самых продаваемых, а Lego Group – мировым лидером в производстве игрушек. Выручка Lego в 2017 году сократилась на 17%, до $1,3 млрд, на это частично повлиял процесс по избавлению от товарных запасов. Итоги своей финансовой деятельности за 2018 год компания пока для СМИ не озвучивала.

Электрокроссовер под именем Mustang, а также новинки от Ferrari и McLaren

Сегодня в нашей авторубрике: электрический кроссовер Ford под именем Mustang, новые модели Ferrari и McLaren, перекрестное расширение Tesla и Volkswagen , а также 60-летие двигателя Bentley

McLaren без крыши

McLaren представил мелкосерийный спайдер Elva, относящийся к флагманскому семейству Ultimate Series.

Вот все, что вам надо знать об этой новинке в тезисах:

- Техническая база заимствована у дорожно-трекового гиперкара McLaren Senna;
- Несущий монокок, кузовные панели, каркасы кресел и многие другие элементы кокпита выполнены из углепластика;
- Ветровое стекло – опция, боковых стекол, крыши и климатической системы не предусмотрено;
- Это самая легкая модель в гамме McLaren (масса пока не известна);
- Система воздуховодов направляет поток встречного воздуха над кокпитом, создавая разрежение в области голов водителя и пассажира;
- Двигатель V8 4.0 битурбо форсирован с 800 до 815 л.с., 7-скоростной «робот» перенастроен;
- Разгон 0-200 км/ч укладывается в 6,7 секунды (другие динамические характеристики пока держатся в секрете);
- Подвеска имеет разветвленную гидравлическую систему, которая соединяет амортизаторы всех колес. Перераспределяя жидкость в системе, электроника гасит крены (традиционных стабилизаторов нет) и меняет жесткость подвески;
- Заявленный тираж – 399 экземпляров;
- Цена – от 1,425 млн фунтов стерлингов;

Первые заказчики получат свои McLaren Elva через год.

Причем тут Mustang?

Фордовские маркетологи в погоне за прибылью совсем потеряли здравый смысл! Хотите выпустить электрический кроссовер? Выпускайте! Но зачем его притягивать за уши к легендарному Мустангу? Посмотрите на фото: что общего у нового электро-SUV Ford Mustang Mach-E со спорткупе Mustang, кроме пары мелких дизайн-штрихов?

Ок, давайте посмотрим на новый Mach-E безотносительно знаменитого родственника. Хорош? Только, если вам нравятся бесформенные обмылки. Судя по лихим дизайнерским скетчам новинки, все было как в той пословице – хотели как лучше, а получилось как всегда…

Что же до технических характеристик Mach-E, то для него предложено пять вариантов силовых установок. Модификация Standard Range доступна в заднеприводной (258 л.с. и 415 Нм) и полноприводной (258 л.с. и 581 Нм) версиях, пробег на одной зарядке – 370 или 338 км соответственно. Вариант Extended Range тоже с задним или полным приводом. Показатели заднеприводного кроссовера – 286 л.с., 415 Нм и 483 км, полноприводного – 338 л.с., 581 Нм и 435 км. Позже появится топверсия GT, которая будет доступна только с полным приводом, но ее характеристики пока неизвестны, а пробег на одной зарядке – 402 км. Время разгона до 97 км/ч у различных вариантов лежит в диапазоне от примерно 6,5 секунды у стандартной версии с задним приводом до «менее 4 секунд» у GT.

Цены на Mach-E начинаются от $43 900 за базовое исполнение Select, но такие машины появятся только в начале 2021 года. А первыми в конце 2020-го на рынок выйдут богатые версии Premium (от $50 600) и First Edition ($59 900). Наконец, весной 2021 года к ним присоединится топовая GT, за которую придется выложить не менее $60 500. Новый электромобиль планируется продавать в США, Европе и Китае.

Tesla расширяется в Европе, а Volkswagen – в США

После экспансии в Китай Tesla конкретизировала свои планы по строительству полноценного завода в Европе, о чем говорил глава компании Илон Маск еще в 2016 году.

О своей готовности предоставить землю и необходимую инфраструктуру под новый завод заявили несколько европейских государств, но в итоге выбор пал на Германию. Хотя три года назад озвучивалась Великобритания.

Будущий завод Gigafactory 4 расположится в Берлине и станет производить электромобили, а также тяговые батареи и электрические силовые установки к ним. Ранее Илон Маск заявлял, что европейская «гигафабрика» будет готова уже к 2021 году. Первой выпускаемой здесь моделью станет компактный кроссовер Tesla Model Y.

Напомним, что немецкий завод станет не первой производственной площадкой американского производителя электромобилей в Европе. С 2013 года действует небольшое предприятие в Голландии, на котором из импортируемых машинокомплектов собирают электрокары для европейского рынка. Но развивать эту площадку американцы не планируют.

Немецкий Volkswagen в пику Tesla объявил о планах по расширению завода в США: с 2022 года на предприятии в Чаттануге, где сейчас выпускают кроссоверы Atlas и локальную версию седана Passat, начнется производство электромобилей семейства ID для американского рынка.

Для этого будет построен дополнительный кузовной цех, а также линия по выпуску аккумуляторов. Это позволит создать 1000 новых рабочих мест. Запланированный объем инвестиций в проект – $800 млн.

Первым электрическим Volkswagen американского производства станет кроссовер.

Ferrari в честь столицы

Ferrari рассекретила новую модель – Roma, с двигателем V8, которая станет младшей среди передне-среднемоторных купе легендарной марки.

Элегантная двухдверка, названная в честь столицы Италии, создана на основе купе-кабриолета Ferrari Portofino: у них одинаковые компоновка, двигатель, шасси и колесная база (2670 мм). Но Roma имеет оригинальный кузов и заметно крупнее Portofino: так, длина выросла с 4586 до 4656 мм. И если купе-кабриолет имеет посадочную формулу «2+2», то для Roma использован термин «2+»: судя по всему, от номинальных задних сидений осталось лишь место для небольших сумок.

Интерьер у купе тоже свой, имеющий минимум общих элементов с салоном Portofino. Основная особенность – нехарактерная для современных моделей Ferrari массивная центральная консоль, разделяющая пространство на два «кокпита». На консоли расположен вертикальный дисплей управления системой мультимедиа и климат-контролем. Панель приборов – цифровая, а перед пассажиром установлен отдельный тачскрин.

Под капотом – мотор V8 3.9 битурбо, умеренно форсированный с 600 до 620 л.с. Крутящий момент по сравнению с Portofino не изменился – 760 Нм. Но 7-ступенчатый «робот» уступил место более современной 8-скоростной коробке передач (также с двумя сцеплениями). Это почти такая же трансмиссия, что дебютировала на гибриде Ferrari SF90 Stradale, но с традиционной задней передачей.

Благодаря отказу от жесткой складной крыши купе оказалось легче исходного кабриолета: сухая масса – 1472 кг против 1545 кг. Улучшились и динамические характеристики. Разгон до «сотни» Roma выполняет за 3,4 секунды вместо 3,5 у Portofino, а до 200 км/ч – за 9,3 секунды против 10,8. Максимальная скорость – «более 320 км/ч». Ожидается, что Ferrari Roma будет стоить на уровне Portofino, то есть за новинку попросят примерно 190 тыс. евро. Главными конкурентами нового Ferrari станут Aston Martin Vantage и Mercedes-AMG GT в топовых версиях. Старт продаж намечен на весну следующего года.

60 лет Bentley V8

Компания Bentley отмечает 60-летие своего классического двигателя V8, который выпускается до сих пор!

Впервые этот мотор появился в 1959 году на Bentley S2, а его современные версии устанавливаются на флагманские седаны Mulsanne и развивают 512-537 л.с.

Разумеется, за 60 лет двигатель неоднократно модернизировался, его рабочий объем вырос с 6,2 до 6,75 л, а актуальный вариант оснащен двумя турбокомпрессорами. Однако принципиальная конструкция с одним распредвалом и основные геометрические параметры сохранились.

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, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Владимир Третьяков, Ляззат Третьякова, 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 20.11.2019 г. Заказ N 25006.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04