ИНТРИГА Стр.3

Перейдут ли депозиторы на фондовый рынок Казахстана

АКЦЕНТ Стр.4

Омбудсмен в микро-кредитовании: нужен или нет

МНЕНИЕ Стр.6

Азамат Кожанов, управляющий директор Kazakh Invest

КАПИТАЛ

№31 (722)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 22 ОКТЯБРЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как кешбэк-сервисы повлияли на e-commerce
страница 11

От каких факторов будет зависеть курс тенге
страница 3

Чем привлечь венчурных инвесторов в Казахстан
страница 2

Как будет меняться механизм обращения денег
страница 5

Нюансы грибного дела – что надо учесть фермеру
страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Ребрендинг – новая философия ведения бизнеса

Руководитель Sberbank International Тимур Козинцев о необходимости перехода казахстанского дочернего банка на единую платформу Сбер

Меруерт Сарсенова

Какие трансформации претерпевает банковский сектор Казахстана? Отойдет ли он от традиционной кредитной деятельности? За счет чего возможно генерировать комиссионные доходы? Когда ожидается ребрендинг казахстанской «дочки» Сбербанка и что он под собой подразумевает? На эти и многие другие вопросы в эксклюзивном интервью корреспонденту «Капитал.kz» ответил руководитель Sberbank International, старший вице-президент ПАО «Сбербанк», председатель совета директоров ДБ АО «Сбербанк» (Казахстан) Тимур Козинцев.

– Тимур Олегович, на ваш взгляд, от чего будут зависеть ключевые тренды экономики Казахстана? По вашему прогнозу, когда произойдет ее восстановление после кризиса?

– Понятно, что Казахстан, будучи интегральной частью мирового сообщества, к сожалению, не может оказаться в стороне от всех негативных тенденций, которые сегодня происходят в мире.

Однако здесь, на мой взгляд, ключевой является способность руководства страны задействовать весь имеющийся инструментарий по противодействию такого рода событиям. На фоне этого мне приятно отметить ряд крайне важных и эффективных действий правительства, направленных на поддержку населения, малого и среднего бизнеса, аграриев, а также финансового сектора, без эффективного функционирования которого немыслимо существование любой экономики, тем более в такой непростой период. Здесь я говорю о целом ряде стимулирующих мер, призванных поддержать банки, чтобы они продолжали функционировать в полном масштабе и способны были в свою очередь подставить плечо реальному сектору экономики.

Конечно, прогнозировать что-либо – дело неблагодарное. Тем не менее мы уже видим, что наши самые пессимистичные прогнозы, сделанные в первом и втором кварталах, к счастью, до конца не реализовываются. В последнее время мы фиксируем снижение количества обращений к нам за дополнительной реструктуризацией кредитования. Собственно, проверка AQR (Asset Quality Review), которая была проведена регулятором, также указывает на высокий запас прочности финансовой системы.

Мы достаточно оптимистично смотрим на развитие ситуации как в целом в стране, так и в банковском секторе Казахстана и верим, что следующий год должен принести долгожданное облегчение всем участникам рынка. Об этом говорят и многие уважаемые аналитики.

– Какие перемены в банковском секторе станут неизбежны?

– Банковский сектор точно поменяется. Очевидно, что более сильные игроки, которые уже сейчас обладают развитой технологической инфраструктурой, будут и дальше подминать под себя аутсайдеров. А все те, кто не успеют, не смогут или не захотят трансформироваться, займут роль нишевых игроков. Могу предположить, что они превратятся в своеобразные хабы для осуществления платежных функций без какого-либо прямого контакта и доступа к клиенту.

Более того, я убежден на 100%, что развиваться в розничном сегменте и удерживать в нем лидирующие позиции будет невозможно без явно выраженного акцента на диджитал. Именно поэтому для нас крайне важно развивать продажи в удаленных каналах. Так, за последний год продажи нашего дочернего банка в диджитал удвоились и приблизились к 30%.

– В чем разница между финтех-компаниями и компаниями типа Сбер?

– Да, вы правы, здесь бы я провел разграничение. Если говорить о Сбере, то мы в большей степени делаем ставку на развитие комплексных сервисов. Взаимодействие возникает именно в связке по всем направлениям деятельности с разными клиентами. Для нас крайне важно создавать платформу услуг финансового и нефинансового характера, которые могут быть доступны потребителям в любом формате, будь то онлайн или офлайн.

Что касается финтехов, то эти компании узко специализируются на определенных продуктах, как правило, но не всегда, в области цифровых платежей. В отношении кредитных продуктов финтехам достаточно сложно конкурировать с банками. А вот в части комиссионных продуктов конкуренция действительно сильна, но и мы делаем ставку на развитие этого направления.

– Не означает ли это все-таки уход банков от традиционной кредитной деятельности?

– Ни для кого не секрет, что маржинальность банковского бизнеса по всему миру снижается. Пока уровень процентных ставок в России и Казахстане достаточно высок, чтобы зарабатывать приемлемый доход на традиционных кредитных операциях, но, между тем, нет оснований полагать, что эта тенденция сохранится в среднесрочной и, тем более, в долгосрочной перспективе.

Поэтому, хотя Сбер и остается универсальным банком, стратегически, дополнительно к традиционному кредитованию, мы делаем ставку на развитие комиссионных доходов, которые в меньшей степени подвержены волатильности. И такой фундаментальный показатель стабильности, как соотношение комиссионных доходов к операционным затратам, в казахстанской «дочке» уже на протяжении нескольких лет стабильно превышает 80%. Кстати, это существенно превосходит общегрупповые показатели Сбера. По целому ряду бизнес-направлений это соотношение даже превышает 100% – тот самый идеал, к которому должны стремиться все банки, чтобы не зависеть от рыночной конъюнктуры.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$55,6 млрд

составил внешнеторговый оборот Казахстана по итогам восьми месяцев 2020 года

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

Мадияр Кенжебулат,

ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований и прогнозирования АО «Институт экономических исследований»

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Банковский сектор точно поменяется. Очевидно, что более сильные игроки, которые уже сейчас обладают развитой технологической инфраструктурой, будут и дальше подминать под себя аутсайдеров. А все те, кто не успеют, не смогут или не захотят трансформироваться, займут роль нишевых игроков»,

– Тимур Козинцев, руководитель Sberbank International, старший вице-президент ПАО «Сбербанк», председатель совета директоров ДБ АО «Сбербанк» (Казахстан)

Подробнее [Стр.1-2]

История бренда

Время Barbie:

компания Mattel создавалась для выпуска багетов для картин, но переориентировалась на игрушки

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НА ВЫБОРЫ ДЕПУТАТОВ ПОТРАТЯТ 15,3 МЛРД ТЕНГЕ

Секретарь Центральной избирательной комиссии Казахстана Сабила Мустафина сообщила, что «на объединенную выборную кампанию депутатов мажилиса и маслихатов» планируется потратить 15,3 млрд тенге. Смета расходов на 2020 год, которая уже представлена правительству, составляет 10,8 млрд тенге. Основная сумма будет направлена на оплату труда 70 681 члена избирательной комиссии – это 7,3 млрд тенге или 68% от общей суммы. «Остальные 3,5 млрд или 32% запланированы на организационные расходы избирательных комиссий. Это изготовление бюллетеней, полиграфической и иной продукции, информационное сопровождение выборной кампании для обеспечения гласности и открытости избирательного процесса, а также создание необходимых материально-технических условий для избирательных комиссий. Проводить кампанию мы будем с соблюдением всех карантинных мер. Поэтому предусматривают затраты на 341,4 млн тенге на обеспечение членов избирательных комиссий средствами индивидуальной защиты», – подчеркнула Сабила Мустафина. Она пояснила, что расходы на выборы на 2021 год заложены в проекте закона о республиканском бюджете на 2021-2023 годы и составляют 4,5 млрд тенге. Практически вся сумма пойдет на оплату труда членов избирательных комиссий. Заместитель председателя ЦИК Константин Петров сообщил, что этап выдвижения кандидатов продлится с 10 до 30 ноября 2020 года. Этап регистрации кандидатов – с 10 ноября до 10 декабря 2020 года. Избирательный взнос для политических партий будет равен 637 500 тенге за каждое лицо, включаемое в партийный список. Этап предвыборной агитации начнется 10 декабря и продлится до 9 января 2021 года включительно.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЗАМАТ АМРИН
\+ назначен вице-министром национальной экономики РК

АЛЕКСАНДР СОКОЛОВ
\+ назначен главным тренером ХК «Сарыарка»

АНДРЕЙ ТИХОНОВ
\+ назначен главным тренером ФК «Астана»

АНУАР АХМЕТЖАНОВ
\+ назначен первым вице-министром цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

АСЕМ НУСУПОВА
\+ назначена вице-министром здравоохранения РК

АСКАР БИАХМЕТОВ
\+ назначен заместителем руководителя канцелярии премьер-министра РК

БОЛАТ САМБЕТОВ, МАРАТ ОМАРОВ
\+ назначены заместителями председателя Агентства по защите и развитию конкуренции РК

ДАРЬН ТУЯКОВ, МУХАМЕДЖАН ТАЛАСОВ
\+ назначены заместителями министра обороны РК

ЖАСЛАН МАДИЕВ
\− исключен из состава совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

КАЙРАТ МИЯТОВ
\+ назначен заместителем председателя Комитета государственных доходов Министерства финансов РК

НУРЛЫБАЙ САБИТ
\+ назначен председателем Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры РК

РУСТАМ АХМЕТОВ
\+ назначен первым заместителем председателя Агентства по защите и развитию конкуренции РК

Ребрендинг – новая философия ведения бизнеса

[Начало на стр. 1]

– Вы упомянули об общегрупповых показателях Сбербанка. А если сравнить казахстанскую «дочку» с «сестрами» в других странах, то насколько ее деятельность, по вашим оценкам, эффективна?

– Если говорить об абсолютных показателях, то наш банк в Европе, который не является банком лишь в одной стране, а имеет дочерние структуры в нескольких странах, превышает по размеру активов казахстанский Сбербанк. Что же касается качественных показателей, крайне высокое значение имеют доходность на вложенный капитал (ROE) – в казахстанском банке она составляет 23%, а также соотношение операционных затрат к операционному доходу (CIR), этот показатель находится на уровне 27%. Все это делает казахстанский банк лидером с точки зрения эффективности даже в масштабах Группы Сбер.

– Как вы намерены генерировать комиссионные доходы? Принимая во внимание и тот факт, что конкуренция на рынке активно растет вокруг сегментов розничного бизнеса, микро- и малого бизнеса?

– Здесь я бы выделил два основных направления. Первое связано с ценовой конкуренцией. Однако потенциал такой борьбы ограничен. Но хотя безграничны возможности по повышению качества предоставляемых услуг. Именно этот, второй трек конкуренции более важен для нас. Расширяя линейку комиссионных продуктов и выигрывая по качеству, мы стремимся эффективно монетизировать свои услуги, тем самым увеличивая общие доходы.

На данный момент мы серьезно думаем над запуском новых продуктов, которые связаны с недвижимостью, досугом, автомобильным рынком, потребительскими товарами. Они уже доказали свою перспективность в России – наверняка вы слышали про такие сервисы, как ДомКлик, СберАвто, ОККО и т.п. Мы исходим из того, что эти сервисы в том или ином формате должны стать доступны и в Казахстане.

– В этой связи назрел вопрос о ребрендинге. Наряду с материнской компанией, коснется ли он дочернего банка в Казахстане?

– Наш новый бренд по сути – это не просто смена имиджа, а новая философия ведения бизнеса, в целом он является результатом той масштабной трансформации, которую мы сейчас переживаем. Новая философия бренда полностью отражает наше стремление создавать удобные качественные сервисы, максимально удовлетворяющие потребности клиентов в нужное время и в нужном месте.

Мы давно уже гораздо больше, чем банк, хотя наша деятельность в качестве банковской организации остается важнейшим, но уже и не единственным направлением нашей работы.

В свою очередь Sberbank International, который отвечает за развитие бизнеса за пределами Российской Федерации, ставит своей целью транслировать все современные сервисы и услуги материнской компании нашим дочерним банкам.

Начальной исходной точкой ребрендинга станут наименее затратные диджитал-каналы. После этого этапа, который мы планируем завершить в течение одного года, последуют действия, призванные трансформировать всю нашу систему офлайна. Они, в том числе, затронут и такое перспективное направление, как создание отдельного маркетплейса в Казахстане. Над этим мы давно и серьезно работаем, рассматриваем различные варианты и форматы и надеемся, что данное направление будет активно развиваться.

– В какие сроки вы предполагаете провести ребрендинг казахстанской «дочки»? И во сколько это ей обойдется с финансовой точки зрения?

– Вообще предполагается, что переход казахстанского дочернего банка на единую фронтальную платформу ПАО мы завершим в течение трех лет. Это будет интегрированный и комплексный план, который затрагивает не только смену вывесок в наших отделениях и филиалах. Здесь крайне важно делать аккуратные последовательные шаги. В среднесрочной перспективе произойдет полная унификация с материнским банком. В краткосрочной перспективе, то есть до конца текущего года, никаких изменений мы не планируем.

Переход на новый бренд будет осуществляться последовательно, но по объективным причинам с несколько меньшей скоростью, чем в ПАО. При этом до середины ноября мы должны определиться с бюджетом на следующий год, который подлежит обязательному одобрению на правлении Группы. В рамках этого процесса определенная статья расходов будет посвящена и ребрендингу. Но подчеркну, что эти затраты будут разнесены по времени.

Акцент в первую очередь делается на цифровые каналы, поэтому с позиции влияния на эффективность деятельности нашего казахстанского банка мы не прогнозируем каких-либо существенных изменений. В любом случае все расходы на ребрендинг отделений будут осуществляться в рамках текущих затрат. Наоборот, мы рассчитываем на положительный эффект от имплементации единой платформы новых сервисов, который очень скоро перекроет все связанные с ней расходы.

– Тогда хотелось бы знать, какие продукты и инициативы Сбер уже с новым логотипом предложит казахстанскому рынку в среднесрочной перспективе?

– Мы до сих пор говорили о переносе лучших практик нашего материнского банка в казахстанскую «дочку», и это, несомненно, станет одним из магистральных направлений. Безусловно, большое внимание будет уделяться развитию новых цифровых каналов.

Однако мы рассматриваем территорию Казахстана и других дочерних банков в качестве своего рода площадки для отработки наиболее перспективных и интересных идей, которые могут быть востребованы повсеместно, в том числе и в России.

Большое внимание уделяется развитию цифровых сервисов: совсем недавно мы запустили удобную систему для осуществления платежей из Казахстана в Россию и наоборот по номеру телефона. За полтора месяца количество такого рода операций составило порядка 15 тыс. на общую сумму более 220 млн рублей. Также был запущен платежный хаб – удобный сервис по переводу денег по номеру карты в соседние Таджикистан, Узбекистан и Кыргызстан. Планируем и дальше развивать бесконтактные банковские операции.

– Как вы можете охарактеризовать банковский сектор Казахстана? Учитывая, что с 16 декабря по условиям ВТО иностранные банки смогут открывать свои филиалы на территории РК?

– Стоит отметить, что наш банк входит в тройку крупнейших ББУ Казахстана, мы обслуживаем более 1 млн активных клиентов страны, и рост с начала года составил 23%. Портфель физических лиц с 1 января вырос на 30%.

Мы занимаем крайне активную позицию с точки зрения взаимодействия с государством. В рамках реализации совместной программы с Фондом развития предпринимательства «Даму» мы уже профинансировали проекты на сумму, в два раза превышающую нашу долю на кредитном рынке Казахстана.

Понятно, что COVID-19 и удаленный формат работы изменили нашу жизнь и создали новую реальность. Рынок сильно изменился. Об этом свидетельствуют многие показатели, в том числе и то, какими темпами растут объемы интернет-торговли – с начала года в 1,8 раза, превысив 700 млрд тенге. К тому же в экономическую жизнь страны постепенно вовлекается все большее число людей, и именно они станут конечными бенефициарами развития банковского сектора в условиях конкуренции.

Правительство Казахстана создает прозрачные и равные условия для всех. Для меня действия правительства, включая то, как оно выходит из сложившейся непростой ситуации, являются свидетельством правильно выбранного вектора развития.

Что касается Сбера, то у нас достаточно амбициозные планы, мы продолжим начатое, предлагая максимально удобные сервисы для клиентов.

Искать там, где никто не ищет

Как привлечь венчурных инвесторов в Казахстан?

Мариям Бижикеева

Согласно информации исследовательской компании StartupBlink, в 2020 году Казахстан в глобальном рейтинге занимает 86 место из 100 стран – участников рейтинга по уровню развития стартап-экосистемы. Средний чек инвестиций в один отечественный венчурный проект составляет примерно $50 тыс. Но точных цифр по объему отечественного венчурного рынка на сегодня нет: большое количество сделок не оглашается. При этом основная масса игроков развивает мобильные услуги, онлайн-образование и медицину, решения для здорового образа жизни, игры, онлайн-коммерцию.

В целом сам венчурный рынок страны можно назвать незрелым и находящимся только на пути становления, считает директор по проектному финансированию АО НК «Kazakh Invest Дамир Мусин. С этим связаны и сложности при поиске инвестиций, с которыми сталкиваются основатели стартап-проектов. Основными источниками являются собственные средства самих предпринимателей, бизнес-ангелы, а также местных венчурных фондов. Последних в стране порядка 5-7.

«На сегодня самыми активными фондами являются наши партнеры – государственный институт развития АО «QazTech Ventures» (QTV) с совместными инвестиционными площадками с Quest Ventures и 500 Startups. В рамках акселерационной программы ведущая азиатская управляющая компания Quest Ventures профинансировала 10 казахстанских проектов. Что касается венчурного фонда 500 Startups, в августе текущего года он осуществил первые инвестиции в стартап-проект, основанный казахстанцем в сфере EdTech, в размере $150 тыс.», – отмечает Дамир Мусин.

Также существуют такие организации, как ассоциация QazAngels, Евразийская группа, BI Innovations и другие. Как утверждает эксперт, подобные компании, инвестирующие в проекты на раннем этапе развития, дают нужный толчок к формированию экосистемы венчурного финансирования в Казахстане. В большинстве своем венчурные фонды на казахстанском рынке не раскрывают размеры своей капитализации, так как средства во многом зачисляются от их акционеров по мере необходимости инвестирования.

«Но известно, что общая капитализация партнера QazTech Ventures – фонда 500 Startups, должна составлять $150 млн. QTV уже вошел в этот фонд с капиталом в $10 млн. Капитализация сингапурского венчурного фонда Quest Ventures Asia Fund II – $50 млн. И здесь QazTech Ventures с капиталом в $10 млн вошло в Quest Ventures в качестве якорного инвестора. Согласно условиям соглашения, совместно созданный фонд в ближайшие три года рассмотрит и профинансирует перспективные стартап-проекты Казахстана и Центральной Азии», – поделился информацией директор по проектному финансированию АО НК «Kazakh Invest.

Большинство венчурных фондов в России имеют объем от $50 млн до $100 млн. Как утверждает генеральный партнер Starta Capital and Accelerator Алексей Гирин, объемы капитала могут варьироваться от микрофондов в $1-2 млн до мегафондов в несколько миллиардов долларов.

Опытным путем

Эксперты отмечают: венчурный рынок – это, прежде всего, тот рынок, где компании, в которые инвестируют, могут масштабироваться быстрее, чем при традиционной экономике.

«Так как венчурные инвестиции обычно характеризуются как возможности с очень большим риском/высокой доходностью, то всегда существует огромный риск плохих инвестиций. В основном это связано с самим стартапом, некомпетентностью команды или чересчур большими амбициями основателей стартапов. При этом 75% стартапов, привлекшие венчурные инвестиции, терпят неудачу. Менее 50% предприятий доживают до пяти лет, 33% до 10-летней отметки», – отметил Алексей Гирин.

Как показывает опыт генерального партнера Starta Capital and Accelerator, чтобы складывается ситуация, при которой команда с хорошей современной технологией не способна предложить и продавать продукт. Кроме того, многим командам сложно выстроить инвестиционные отношения, разработать бизнес-модель и найти каналы продаж.

«На жизненном цикле любого проекта очень много зависит от решения сопутствующих задач: от оформления самого проекта до его маркетинговой стратегии. У нас были примеры, когда команды с хорошими технологиями не смогли преодолеть какую-либо из задач и, как итог – проект оказывался в числе не выживших. При этом приезжали команды, не обладавшие особыми технологиями, но основатели были настолько заточены на успех и достижение результатов, что смогли сформировать команду, закрывавшую необходимые компетенции», – поделился опытом Алексей Гирин.

Немаловажную роль для уверенного позиционирования стартапа играет и сформированная экосистема. По мнению Дамира Мусина, сегодня иностранные инвесторы видят, что Казахстан делает правильные шаги к ее созданию: государство в лице QTV проделывает работу по совершенствованию венчурной законодательной базы, расширению границ партнерства, стимулированию технологического предпринимательства.

Экосистемная приманка

В Казахстане стартап-экосистема за последние два года сделала большой рывок в своем развитии, считают эксперты. В том числе благодаря инициативам, направленным на формирование венчурной индустрии. Например, на сегодня существуют около 12 технопарков и 5-6 инкубаторных и акселерационных площадок. По данным аналитического отчета о стартапах Startup Genome, Нур-Султан занимает второе место в рейтинге молодых быстрорастущих стартап-экосистем. В то же время, согласно данным Fintech Startup Map, на сегодня в Казахстане активны 53 стартапа. При этом 90% из них запущены в течение последних двух-трех лет.

Принятие два года назад первого закона о венчурном финансировании призвано дать толчок развитию рынка новых технологий в стране. Кроме того, благодаря поправкам в Предпринимательский кодекс были введены такие понятия, как «венчурное финансирование», «венчурный фонд» и «венчурный управляющий», и создана правовая база для увеличения венчурного финансирования, включая внедрение в казахстанское право новых договорных конструкций.

Как отмечают эксперты Международного финансового центра «Астана», чтобы обеспечить казахстанским стартапам доступ к финансам и поддерживать рост их бизнеса в целом, в стране появляются новые инструменты для привлечения инвестиций. Так, например, в юрисдикции МФЦА впервые на постсоветском пространстве появилась возможность инвестировать через конвертируемые займы.

Кроме того, одной из недавних инициатив, привлекшей внимание участников рынка, стало создание Kazakhstan Digital Accelerator – это международный акселератор, запущенный в рамках сотрудничества между QazTech Ventures и сингапурского фонда Quest Ventures. FinTech Hub МФЦА со своей стороны помог организовать инвестиционные сделки по международным стандартам. При поддержке FinTech Hub МФЦА 10 стартап-финалистов были зарегистрированы в МФЦА и структурированы инвестиционные сделки. Данные компании были зарегистрированы в юрисдикции МФЦА в целях структурирования сделок с инвестором путем подписания соглашении о конвертируемом займе по принципам английского права.

«29 октября стартует первый поток Школы венчурных инвесторов совместно с Финтех-хабом МФЦА, нашим акселератором Starta Ventures (США) и клубом венчурных инвесторов Angelsdeck (Россия) – среди лекторов этой венчурной школы есть люди, которые приобрели опыт самостоятельного инвестирования. Идти с профессионалами и на практике инвестировать конечно легче, чем просто знать теорию, надо применять знания на практике», – также отметил генеральный партнер Starta Capital and Accelerator, лектор Школы венчурных инвесторов МФЦА Алексей Гирин.

С депозитов в ценные бумаги

Как нововведения регулятора повлияют на клиентов банков и участников РЦБ

Меруерт Сарсенова

Коммерческие банки смогут оказывать больше услуг своим клиентам на рынке ценных бумаг (РЦБ). На первый взгляд – это положительный сигнал для эмитентов и инвесторов, отмечает руководитель офиса АКРА в МФЦА Аскар Елемесов. Учитывая, что активы коммерческих банков в десятки раз превышают активы «инвестиционно-банковских компаний» (брокеров-дилеров), очевидно, что эти нововведения должны увеличить активность на РЦБ. Особенно в условиях, когда банковские депозиты до сих пор являются основным средством сбережения для населения Казахстана, а число вкладчиков за последние годы насчитывало миллионы. При этом количество инвесторов в ценные бумаги на сегодняшний день исчисляется только десятками тысяч, замечает эксперт.

Однако во всей этой ситуации могут быть и отрицательные последствия, считает Аскар Елемесов.

В первую очередь они затронут брокеров, которые столкнутся с возросшей конкуренцией. Второй проблемой он видит потенциальный конфликт интересов в тех ситуациях, когда банк предлагает своим депозиторам – физическим лицам ценные бумаги компании, являющейся заемщиком в этом же банке.

«Наличие потенциального конфликта интересов с высокой долей вероятности способно отпугнуть от инвестирования в те или иные ценные бумаги зарубежных институциональных инвесторов», – полагает Аскар Елемесов.

Напомним, что в соответствии с Законом о банках и банковской деятельности ББУ вправе проводить брокерские операции с государственными ценными бумагами РК и стран, имеющих минимальный требуемый рейтинг, производными ЦБ, а также определенными производными финансовыми инструментами.

Между тем с 9 октября 2020 года вступило в силу постановление Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) по вопросам регулирования рынка ценных бумаг, в котором говорится, что банки, имеющие брокерскую лицензию, смогут осуществлять любые операции и приобретать любые виды финансовых инструментов для своих клиентов. Предполагается, что это предоставит возможность ББУ расширить линейку финансовых продуктов, не ограничиваясь депозитами.

Отметим, что по состоянию на 1 октября 2020 года 16 банков обладали лицензией на осуществление брокерской деятельности на рынке ценных бумаг. Сегодня для получения такой лицензии необходимо предоставить в уполномоченный орган соответствующий пакет документов. Тем временем законопроектом по вопросам восстановления экономического роста предусмотрена поправка, согласно которой ББУ, соответствующие критериям, установленным уполномоченным органом, смогут осуществлять брокерскую деятельность без соблюдения вышеуказанного ограничения.

По информации финрегулятора, этот документ внесен в мажилис парламента.

В законопроекте также предусматривается возможность на уровне подзаконных актов признавать на рынке ценных бумаг новые финансовые инструменты. Это позволит оперативно внедрять новые инструменты, интересные для инвесторов и эмитентов, отметила заместитель председателя АРРФР Мария Хаджиева.

«Одним из инструментов являются инвестиционные облигации. Доходность по таким ценным бумагам зависит от динамики стоимости базового актива, к которому привязана облигация, например, цены на золото или акции конкретной компании. По сути, инвестиционная облигация является структурным продуктом, который дает возможность ее владельцу получить доход, участвуя в росте или снижении стоимости актива (ценной бумаги, валюты, товара)», – рассказала она корреспонденту «Капитал.kz».

При этом вводится упрощенный процесс выпуска и размещения облигаций, подлежащих частному размещению. Ограничение по размещению данных облигаций только среди квалифицированных инвесторов позволяет сократить требуемый пакет документов и сам процесс регистрации выпуска. Тем самым это ускорит процесс привлечения финансирования, сообщила Мария Хаджиева.

Дополнительно законопроектом предусматривается возможность выпуска клиринговой организацией сертификатов участия, позволяющих под залог однородных финансовых инструментов привлекать дополнительную ликвидность для участников торгов.

«Это своего рода стандартизированный инструмент, базовым активом которого являются деньги и ценные бумаги, внесенные участниками торгов на KASE в качестве обеспечения. Далее данные клиринговые сертификаты могут участвовать в качестве предмета операции РЕПО, высвобождая дополнительную ликвидность для его держателей», – объяснила зампред АРРФР.

Кроме того, регулятором сообщалось, что для развития инфраструктуры РЦБ реализована интеграция внутреннего фондового рынка и биржи МФЦА. Таким образом, сформирован международизированный мост.

Безусловно, увеличение инструментов фондового рынка должно положительно восприниматься самим рынком, однако для мелких инвесторов не все так однозначно, считает Аскар Елемесов. По его словам, пока рано говорить об успешности или привлекательности новых инструментов: многое зависит от того, кто и с какими целями будет их использовать.

Наряду с этим эксперт замечает, что фундаментальной разницей между коммерческим кредитованием и выпуском облигаций является прозрачность и более жесткие механизмы управления конфликтом интересов во втором случае (при получении финансирования на рынке ценных бумаг). Также для участников рынка предоставляется альтернатива привлечения более значительных сумм и на более длительные сроки, нежели при получении кредитов в банках.

«Сейчас в силу ряда законодательных ограничений крупные коммерческие банки чаще всего предлагают клиентам – физическим лицам инвестировать в ценные бумаги через свои дочерние брокерские компании, что, безусловно, утяжеляет операционный процесс. Поэтому ситуация, в которой у банков появляется возможность прямо предлагать услуги по покупке тех же акций своим депозиторам, вероятнее всего, даст краткосрочный импульс росту мелких инвесторов в рынок ценных бумаг», – говорит глава офиса АКРА в МФЦА.

В целом предложенные финансовым регулятором меры по активизации рынка ценных бумаг должны иметь положительное влияние на спрос и предложение при равенстве всех прочих условий. Тем не менее следует помнить, что именно заинтересованность институциональных инвесторов определяет успех рынка капиталов и фондового рынка той или иной страны, резюмирует Аскар Елемесов.

Другой независимый эксперт – финансовый аналитик Асамат Абдушев уверен, что реализация выше обозначенных мер АРРФР для банков должна стать для фондового рынка «глотком свежего воздуха». Вместе с тем на начальном этапе, а именно на протяжении последующих трех лет, сумма инвестиций физических лиц в РЦБ, по его мнению, не превысит 10% от объема розничных вкладов в тенге.

«Аналогичная ситуация может наблюдаться и в отношении спроса со стороны юридических лиц (не более 10%). В условиях экономического кризиса у корпоративных клиентов особенно повышается соблазн получать дополнительный непрофильный доход», – замечает Асамат Абдушев.

При этом он констатирует, что портфель физических лиц и портфель юридических лиц в нацвалюте, по последним данным регулятора, сложились на сумму 6 трлн тенге и 5,7 трлн тенге соответственно. В то время как активы в инвестиционном управлении составили 630 млрд тенге.

«Хочу отметить, что наибольшее значение активов в инвестиционном управлении наблюдалось в 2017 году – более 900 млрд тенге. Если за основу взять потенциал прироста за две сравниваемые даты, то с учетом предполагаемого увеличения участников фондового рынка объем инвестированных средств может вырасти в течение трех лет приблизительно на 1,5 трлн тенге», – полагает аналитик.

В свою очередь управляющий директор Ассоциации финансистов Казахстана Ерлан Бурабаев напомнил, что банки и до этого могли оказывать услуги клиентам на фондовом рынке, но исключительно по приобретению ГЦБ. Таким образом, новая инициатива регулятора не только расширит возможности ББУ в части приобретения корпоративных ценных бумаг, но и выведет на фондовый рынок новых инвесторов, в том числе и с региональных филиалов банков.

Кроме того, если профессиональные участники рынка раньше были ограничены в развитии способов оказания электронных услуг, то теперь регулятор пошел на либерализацию и упростил их взаимоотношения с клиентами, дополняет эксперт.

В то же время, по его словам, присутствие инвесторов может смотивировать большее количество эмитентов размещаться на фондовом рынке.

«Мы сейчас, с одной стороны, даем возможности большему количеству инвесторов зайти на рынок, через онлайн-услуги и расширение возможностей ББУ, с другой – увеличиваем базу для новых инструментов и эмитентов», – заключает Ерлан Бурабаев.

В Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка подчеркнули, что концепция функционирования брокеров в Казахстане построена на принципе номинального держания финансовых инструментов клиентов. Номинальному держателю запрещается регистрировать сделки с ценными бумагами без приказа клиента либо использовать деньги и ценные бумаги клиента в своих интересах или в интересах третьих лиц без соответствующего письменного разрешения клиента.

Финансовые инструменты клиентов учитываются брокером отдельно от собственных активов, на счетах, открытых в банках, кастодианах, центральном депозитарии и не включаются в имущественную массу в случае его банкротства и ликвидации.

При этом система гарантирования по аналогии с КФРД неприменима в отношении покрытия убытков инвесторов от рыночных или кредитных рисков, связанных с инвестированием.

При осуществлении посреднической деятельности и учета финансовых инструментов деятельность брокеров подвержена в большей степени операционным рискам, связанным с выполнением собственных бизнес-функций и действиями работников брокера, уточнили в Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка.

Какие факторы будут влиять на курс тенге до конца года

Людмила Слободская

О перспективах и ключевых факторах, которые могут повлиять на динамику национальной валюты до конца 2020 года на фоне опасений по поводу второй волны COVID-19, а также о событиях на мировых рынках корреспонденту «Капитал.kz» рассказала заместитель председателя Национального банка Алия Молдабекова.

– Алия Мейрбековна, какие перспективы ожидают национальную валюту на фоне опасений по поводу второй волны и роста числа заболеваемости COVID-19?

– Мнения экспертов относительно динамики тенге до конца года разделились: некоторые ожидают ослабления национальной валюты на фоне роста числа заболевших, а некоторые – ее укрепления по мере восстановления мировой экономики и спроса на углеводороды.

В режиме свободного плавания национальная валюта, как и прежде, остается под влиянием фундаментальных факторов, основным из которых является цена на нефть.

На рынке энергоносителей до сих пор сохраняется большая неопределенность, вызванная глобально сниженным потреблением. Несмотря на продолжающийся шаткий сентимент, подстегиваемый увеличением добычи отдельными странами, к примеру, Ливией, организация ОПЕК+ подает сигнал о намерении придерживаться заранее оговоренных условий по снижению добычи и осознанию текущей тяжелой ситуации по ребалансировке рынка нефти.

Учитывая, что раздор между крупнейшими производителями привел к шоковому падению цен на нефть ранее в этом году, текущая координация между странами – производителями ОПЕК+ дает возможность полагать, что крупные игроки осознают новые реалии. Сигналы о постепенном восстановлении экономики Китая также оказывают поддержку рынку энергоносителей.

Помимо динамики цен на основной экспортный товар, тенге подвержен общим тенденциям в мировой экономике. Многим развивающимся странам приходится мириться со снижением экспорта ввиду падения глобального спроса. В ответ на это правительствами предпринимаются фискальные и монетарные меры, хоть и в относительно более скромных масштабах по сравнению с развитыми странами.

Дополнительное давление на нацвалюты развивающихся государств оказывает укрепление доллара в отдельные периоды на мировых рынках, связанное с общим снижением риск-аппетита инвесторов и неопределенностью по стимулирующим мерам в США.

Казахстан в сравнении с другими странами имеет более устойчивую позицию благодаря сильной фискальной поддержке и своевременности принятых мер для поддержания экономики правительством и Национальным банком.

– Какой прогноз делается экспертами по поводу влияния второй волны COVID-19 на мировую экономику?

– Несмотря на сохранение опасений по поводу второй волны коронавируса на фоне сообщений о новых случаях заболеваний в Европе, текущая мировая статистика отличается большим процентом излечившихся пациентов, а также низкой смертностью. Некоторые экономисты считают, что вспышки становятся более контролируемыми, и ожидают меньших масштабов заболеваемости. Это соответственно в меньшей степени ударит по экономикам.

МВФ представил более оптимистичный прогноз развития мировой экономики по сравнению с летними прогнозами: фонд ожидает снижение мирового ВВП на 4,4% против 4,9% по предыдущему прогнозу. Позитивной корректировке подверглись большинство развитых и развивающихся стран. К примеру, прогноз по ВВП России был улучшен. Прогнозируется, что ВВП РФ упадет теперь на 4,1% против падения на 6,6% в предыдущем отчете. Темпы роста экономики Китая прогнозируются на уровне 1,9%, что на 0,9 п.п. выше предыдущего прогноза. Продолжение восстановления экономики КНР подтверждается недавно опубликованной статистикой об ускорении ВВП в III квартале 2020 года до 4,9%.

Прогноз МВФ по динамике ВВП Казахстана на 2020 и 2021 годы не изменился и составляет (-)2,7% и (+)3% соответственно.

– Что сейчас происходит на внутреннем валютном рынке? Можете описать основные особенности?

– На фоне роста числа заболеваний COVID-19 на внутреннем рынке не наблюдается ажиотажного спроса на иностранную валюту. Объемы торгов на валютном рынке остаются в пределах посткарантинного периода в $90-130 млн в день.

Сохраняется тренд дедолларизации вкладов населения. Если на начало года 57% вкладов в системе были в тенге, то по состоянию на конец августа объем таких вкладов вырос до 60%. Относительно высокие ставки по тенге в сравнении с околонулевыми процентными ставками по твердым валютам являются поддерживающим фактором для привлекательности сбережений в тенге.

– Как вы объясните возросшую волатильность курса с приходом осени?

– Курс тенге, как мы уже упоминали, формируется исходя из динамики фундаментальных факторов. Динамика национальной валюты с осени находилась под влиянием девеющей нефти и в меньшей степени усиления рисков для валют развивающихся стран.

Рынок энергоносителей уже стал закладывать в ценах ожидания по второй волне коронавируса, поэтому цена за баррель нефти с начала сентября опустилась с $45,6 до $42,3. За этот период валюты развивающихся стран ощутили давление. Так, турецкая лира ослабла к доллару США на 7,3%, рубль – на 5,2%, бразильский реал – на 2,2%.

В целом можно заметить, что проявление волатильности для тенге является нормальной рыночной ситуацией. Рынок формируется исходя из динамики фундаментальных факторов и спроса-предложения на торгах, где рыночные игроки участвуют в процессе курсообразования в зависимости от потребности в иностранной валюте.

Национальный банк продолжает мониторинг ситуации с обменным курсом и в случае возникновения дестабилизирующих резких скачков курса готов вмешаться для обеспечения финансовой стабильности.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ТРИ ПРОЕКТА ПОЛУЧАТ ДО 8 МЛРД ТЕНГЕ

Три проекта в Жамбылской области профинансирует ТОО «Самрук-Казына Инвест». Общая сумма составит от 7 млрд до 8 млрд тенге. Инвестпроекты реализуются при поддержке «НК «KAZAKH INVEST». Так, компания Alima Deluxe на первом этапе планирует ежегодно производить до 100 тыс. штук газовых плит. В перспективе есть возможность увеличить производство до 400 тыс. в год. А также в дальнейшем планируется производить электроплиты, духовки, кондиционеры, холодильники, микроволновки и обогреватели. В итоге планируется создать порядка 500 постоянных рабочих мест. Проект Azmina Marble предусматривает производство до 10 тыс. м3 мраморных блоков, 120 тыс. м2 мраморной плитки и около 2400 м3 прочих изделий. Планируется создать 50 рабочих мест. Предпринимателя компании «АйКо» ежегодно планирует выпускать около 40 млн шт. клинкер-брусчатника, кровельной черепицы, фасадной керамической плитки. **(invest.gov.kz)**

УТИЛИЗИРОВАТЬ СЕЛЬХОЗТЕХНИКУ НАЧНУТ С НОЯБРЯ

Оператор РОП представил программу по приему вышедшей из эксплуатации самоходной сельхозхозяйственной техники на утилизацию. Прием агротехники планируют начать со 2 ноября 2020 года, об этом сообщили в пресс-службе компании. «По согласованию с министерством индустрии и инфраструктурного развития и министерством экологии, геологии и природных ресурсов вышедшая из эксплуатации агротехника будет приниматься в обмен на скидочные сертификаты. Номинал скидочного сертификата варьируется от 560 тыс. тенге до 2 млн тенге в зависимости от вида техники», – пояснили в компании. Владелец комбайна за сдачу техники весом более 50% от заводской массы (полная комплектация) может получить скидочный сертификат на 2 млн тенге, неполная комплектация зерноуборочных и кормоуборочных комбайнов – 1,5 млн тенге. За трактора полной комплектации размер скидки составит 1 млн тенге, самодвижущаяся (гусеничная или колесная) машина неполной комплектации будет приниматься в обмен на сертификат номиналом в 560 тыс. тенге. Скидочный сертификат можно использовать на приобретение новой сельскохозяйственной техники, произведенной в Казахстане, либо при покупке выпущенного в нашей стране легкого, грузового и пассажирского транспорта. **(kapital.kz)**

СЕТЬ АЗС «КАЗМУНАЙГАЗ» ПЕРЕИМЕНУЮТ

Сеть автозаправок «КазМунайГаз» проведет ребрендинг, сообщила компания Petro Retail. До конца года под новым брендом Qazaq Oil будут работать 26 АЗС. Как пояснили в пресс-службе компании, вся сеть автозаправок будет переименована в течение 3 лет. «К процессу ребрендинга мы подходим взвешенно, с большой осторожностью и надеемся, что наш клиент получит не только качественный бензин, но и высокий сервис, доступность услуг, а главное – надежного партнера», – указывается в сообщении. Напомним, с 1 апреля 2019 года сеть автозаправочных станций под брендом «КазМунайГаз» эксплуатируется новым собственником – ТОО «Petro Retail», приступившим к управлению 334 автозаправочными станциями. Отметим, что КМГ продала 100% доли в компании ТОО «КМГ-Retail», которой принадлежит республиканская сеть автозаправочных станций под брендом «КазМунайГаз». Сумма сделки составила 60,5 млрд тенге. «С 1 апреля 2019 года было прекращено действие договора аренды и эксплуатации сети АЗС между ТОО «КМГ-Retail» и ТОО «ҚазМұнайГаз Өнімдері», дочерней компанией КМГ, которая осуществляла эксплуатацию сети АЗС и розничную реализацию нефтепродуктов. Соответственно, с 1 апреля 2019 года эксплуатация АЗС осуществляется новым собственником – ТОО «Petro Retail», – сообщили в КМГ 1 апреля 2019 года. В мае 2020 года товарищество с ограниченной ответственностью «ҚазМұнайГаз Өнімдері» сообщило о своей добровольной ликвидации. **(kapital.kz)**

ТОВАРООБОРОТ МЕЖДУ РК И ОАЭ СОКРАТИЛСЯ

За январь-август 2020 года товарооборот между Казахстаном и ОАЭ составил $347,5 млн, сократившись на 8,6% за год. Сразу 78,3% товарооборота занимает экспорт: $272,2 млн – на 15,1% меньше, чем годом ранее. Заметным, сокращение оборота произошло именно за счет снижения экспортных поставок. На долю импорта соответственно пришлось 21,7%, или $75,3 млн, – на 26,2% больше, чем годом ранее. Казахстан привлекателен для арабских инвесторов: к 1 июля текущего года обязательства РК перед инвесторами из ОАЭ достигли уже $2,5 млрд, увеличившись за год на 12,7%. К 1 июля прошлого года показатель составлял $2,2 млрд. К 1 октября 2020 года в стране числились 193 действующих юридических лица, филиала и представительства с участием ОАЭ – на 10,9% больше, чем в прошлом году. 92,7% юрлиц представлены малым бизнесом: 179 компаний, плюс 8,5% за год. К крупному бизнесу относятся 9 предприятий, к среднему – 5 предприятий. Четверть арабских компаний занята в сфере оптовой и розничной торговли, а также ремонта автомобилей и мотоциклов: 49 предприятий, минус 7,5% за год. Еще 11,9%, или 23 предприятия, заняты в сфере транспорта и складирования. В сфере профессиональной, научной и технической деятельности работает 15 предприятий – на 21,1% меньше, чем годом ранее. **(inprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОПРЕДЕЛЕНЫ ВВОЗНЫЕ ПОШЛИНЫ ДЛЯ КАЗАХСТАНА

Сенат Казахстана ратифицировал протокол, который закрепляет новые суммы ввозных таможенных пошлин в ЕАЭС. «Протокол совершен в Ереване 1 октября 2019 года. Им предусматривается закрепление новых нормативов распределения сумм ввозных таможенных пошлин. Размеры нормативов определены для пяти стран государств-членов. При этом для Казахстана норматив определен в 6,955%», – сказал министр национальной экономики Руслан Даленов на презентации Закона «О ратификации Протокола о внесении изменений в Договор о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 года, а также об изменении и прекращении действия отдельных международных договоров». В итоговом заключении Комитета по финансам и бюджету указывается, что протоколом предусматривается закрепление новых нормативов распределения сумм ввозных таможенных пошлин между государствами – членами ЕАЭС в следующих размерах: Республика Армения – 1,220%; Республика Беларусь – 4,860%; Республика Казахстан – 6,955%; Кыргызская Республика – 1,900%; Российская Федерация – 85,065%. Член комитета сената по финансам и бюджету Сергей Карплюк добавил, что целью протокола является устранение дисбаланса встречных потоков сумм ввозных таможенных пошлин между бюджетами стран ЕАЭС. **(kapital.kz)**

ALIBABA: СБОР ЗАЯВОК ПРОДЛИЛИ

Министерство торговли и интеграции продлило прием заявок от казахстанских компаний, которые хотят продавать товары на международной площадке Alibaba, до 22 октября, об этом сообщили в пресс-службе ведомства. «По многочисленным просьбам казахстанских компаний АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» сообщает о продлении сроков приема заявок на участие в отборе казахстанских организаций (товаропроизводителей и торговых компаний), которым будут предоставлены аккаунты со статусом Gold Supplier на платформе Alibaba.com. Заявку на участие в отборе можно подать на портале export.gov.kz в разделе сервисных мер стимулирования. По вопросам можно обратиться по тел.: +7 776 111 80 82, +7 778 995 98 62», – указывается в сообщении. В министерстве пояснили, что с ростом отечественных компаний на Alibaba.com будет создан павильон Казахстана. **(kapital.kz)**

ЧИСЛО АКТИВНЫХ МАЛЫХ КОМПАНИЙ СОКРАТИЛОСЬ

Количество действующих активных малых компаний на конец сентября составило 162,3 тыс. ед. – на 1,3% больше, чем в прошлом году. Доля активных малых компаний от действующих малых компаний сократилась с 55% до 51,7% за год, а от малых зарегистрированных – с 36,8% до 36%. Несмотря на рост числа активных малых компаний в годовом разрезе, помесячно динамика выглядит пессимистичнее. Так, их количество уходит в минус последние два месяца подряд: в августе – на 1,1%, сентябре – на 0,2%. До этого с января по июль, несмотря на пандемию и карантин, показатель увеличивался в месяц в среднем на 0,5%. Существенная доля активных малых компаний сосредоточена в Алматы (24,8%) и Нур-Султане (15,5%): 40,2 тыс. и 25,2 тыс. предприятий соответственно. За последний месяц количество малых активных компаний сократилось в 6 из 17 регионов РК. Самое заметное снижение зафиксировано в Западно-Казахстанской области (–5,5%), Нур-Султане (-2%) и Атырауской области (–1,3%). В остальных регионах месячный рост варьировался от 0,03% (Актюбинская область) до 0,7% (Шымкент). В отраслевом разрезе за последний месяц среди активных малых компаний самое заметное сокращение наблюдалось в сферах финансовой и страховой деятельности (–7%, до 3,1 тыс.), искусства, развлечений и отдыха (–1,1%), здравоохранения и социальных услуг (–1%). Прирост был отмечен в сельском, лесном и рыбном хозяйстве (+0,6%), оптовой и розничной торговле, а также ремонте автомобилей и мотоциклов (+0,6%), электроснабжении, подаче газа, пара и воздушном кондиционировании (+0,4%), обрабатывающей промышленности (+0,3%). **(ranking.kz)**

В РК БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ ВЕТПРЕПАРАТЫ

Казахстан и Турция договорились о строительстве завода по производству ветпрепаратов и вакцин в Туркестанской области, сообщает пресс-служба министерства сельского хозяйства. В рамках рабочего визита в Турцию министр сельского хозяйства РК Сапархан Омаров посетил производственные мощности компании Vetal Animal Health Products LTD в Адыяман. Министр ознакомился с процессом производства ветеринарных вакцин, сывороток и других биопрепаратов. Итогом визита стало подписание при участии посла РК в Турецкой Республике Абзала Сапарбекулы и губернатора провинции Адыяман Махмута Чухадара меморандума о взаимопонимании между казахстанской компанией ТОО «Vetal Kazakhstan» и Vetal Animal Health Products LTD по реализации инвестиционного проекта по созданию аналогичного производства в Туркестанской области в 2021 году. Общая стоимость проекта в Казахстане составит $60 млн. На первом этапе предполагается строительство завода по производству ветеринарных препаратов и вакцин для лечения и профилактики болезней сельскохозяйственных животных на сумму $7 млн. Будет создано 75 рабочих мест. В последующем планируется увеличение производственной мощности завода и количества рабочих мест до 300. **(kapital.kz)**

Омбудсмен в микрокредитовании: нужен или нет?

Ксения Бондал

В отличие от банковского и страхового сектора, где омбудсмены работают давно, в микрокредитовании, которое до пандемии коронавируса активно росло, уполномоченного по правам заемщиков не было. Исправить ситуацию решила группа IDF Eurasia в Казахстане, учредив такую должность в своей структуре. «После того как мы опробуем эту практику в нашей компании, планируем выйти с предложением в Ассоциацию микрофинансовых организаций Казахстана с тем, чтобы ввести должность омбудсмена для всего рынка», – сказала в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» операционный директор группы IDF Eurasia Далида Давлятшина. Однако в АМФОК не вдохновились этой идеей.

До сих пор в секторе микрокредитования не было необходимости в омбудсмене, потому что микрофинансовых организаций было немного и заемщиков тоже, рассказала омбудсмен IDF Eurasia в Казахстане Айгерим Калиманова. Однако в последние 2-3 года рынок МФО стремительно развивается, по итогам II квартала текущего года портфель микрофинансовых организаций составил 355 млрд тенге, соответственно, клиентов становится больше.

«На сегодняшний день они со своими проблемами обращаются в Агентство по регулированию и развитию финансового рынка, и на рассмотрение их заявлений уходит 14 дней, но для клиента это долгий срок. IDF Eurasia в Казахстане пригласила меня на эту должность, чтобы оперативно рассматривать жалобы заемщиков. Компания последовала опыту российских коллег, которые в прошлом году учредили эту должность у себя», – рассказала Айгерим Калиманова.

К работе она приступила с 10 октября, с тех пор от заемщиков было 15 обращений, 10 из них отработаны в положительном ключе, то есть у клиентов не осталось вопросов и недовольства. Если говорить о жалобах клиентов, то большая часть из них считали, что им некорректно начислили пеню, у кого-то были претензии к работе коллекторов, другие просили отсрочку по займам, рассказала наша собеседница.

«Инструмент, которым я пользуюсь в своей работе – прямой доступ ко всем ключевым сотрудникам компании. Все вопросы сейчас решаются в онлайн-режиме. Либо встречи в офлайн-режиме в случае необходимости будут после отмены карантина», – пояснила наша собеседница.

Отвечая на вопрос о том, как она намерена бороться с предвзятым отношением, ведь кто-то может посчитать, что омбудсмен будет защищать интересы микрофинансовой компании, Айгерим Калиманова сказала: «Первое – человека надо внимательно выслушать, вникнуть во все детали его жалобы, выяснить, какая у него кредитная история, есть ли пени, отсрочки по займу. Есть еще один важный момент – если по закону клиент прав, то тут неважно, стоит омбудсмен на стороне компании или нет, его требования законны, поэтому повернуть ситуацию в пользу МФО не получится».

В законодательстве сейчас есть все возможности для того, чтобы защитить права потребителей финансовых услуг, отметил в свою очередь директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) Ербол Омарханов. Регулятор разрабатывает пакет поправок по усилению защиты прав потребителей финансовых услуг. Кроме того, в структуре АРРФР эффективно работает Департамент по защите прав потребителей финансовых услуг.

«Плюс, сами микрофинансовые организации не заинтересованы в том, чтобы намеренно нарушать права своих клиентов. С учетом того, что на сегодняшний день в Казахстане зарегистрированы 227 МФО, если омбудсмен будет один, то качество его работы будет оставлять желать лучшего. Есть еще один важный момент: если средства на оплату его услуг будут выделять сами МФО, то теряется принцип беспристрастности. Конечно, хорошо, что отдельные МФО создают такую позицию в своей структуре, но в масштабах всего сектора этот институт не приживется и вызовет сомнения в объективности. Что в свою очередь негативно отразится на имидже сектора микрокредитования», – добавил Ербол Омарханов.

Проводить параллель с банковским омбудсменом не совсем правильно, сделал он оговорку. Он занимается решением вопросов ипотечников, а не всех клиентов банков.

«Когда обсуждался законопроект по усилению защиты прав потребителей финансовых услуг, регулятор предлагал ввести институт рассмотрения споров у омбудсмена, в том числе для клиентов микрофинансовых организаций, но потом в агентстве поняли, что эта модель не будет работать в той мере, на которую оно рассчитывает АРРФР», – сказал глава АМФОК.

Безусловно, сами МФО не заинтересованы в том, чтобы, во-первых, у заемщиков были претензии, тем более с которыми им бы пришлось обращаться к регулятору. А во-вторых, они заинтересованы в том, чтобы сохранить каждого клиента.

Что должны знать заемщики

Мадина Касымова

По итогам выявленных за 9 месяцев 2020 года нарушений в отношении организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность, в рамках защиты прав потребителей финуслуг применено 175 мер воздействия в виде письменных предписаний и 91 административное взыскание. Общая сумма выявленных административных взысканий составила 37 967,9 тыс. тенге. Об этом корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор Департамента защиты прав потребителей финансовых услуг Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Александр Терентьев.

Эти МФО допустили следующие нарушения: неуказание, недостоверное указание размера годовой эффективной ставки вознаграждения в договорах о предоставлении микрокредита и превышение ее предельного размера, а также несвоевременное представление в кредитное бюро сведений по субъектам кредитной истории. За это предусмотрена административная ответственность.

В рамках закона

Возможность предоставления займов юридическими лицами населению, в том числе в онлайн-режиме посредством интернет-ресурсов, была предусмотрена Гражданским кодексом Республики Казахстан до 1 июля 2020 года.

С 1 июля 2020 года вступило в силу дополнение к статье 715 ГК, в соответствии с которым индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам запрещается предоставлять деньги в виде займа гражданам, и такие договоры являются ничтожными.

С 1 января 2020 года введено регулирование в отношении компаний онлайн-кредитования, кредитных товариществ, ломбардов и иных юридических лиц, предоставляющих займы населению, которые общим словом называются организациями, осуществляющими микрофинансовую деятельность (ООМФД).

До 1 сентября 2020 года данные организации должны были пройти учетную регистрацию в уполномоченном органе – Агентстве РК по регулированию и развитию финансового рынка. В случае нарушения данного требования и продолжения осуществления деятельности по выдаче займов гражданам после 1 сентября 2020 года субъекты подлежат принудительной ликвидации.

После прохождения учетной регистрации ООМФД обязаны соблюдать требования, установленные законодательством о микрофинансовой деятельности, в том числе пруденциальные нормативы, предельные размеры годовой эффективной ставки вознаграждения, требования к договору о предоставлении микрокредита, необходимость предоставления информации по займу в кредитное бюро, соблюдение коэффициента долговой нагрузки заемщика и другие. Кроме того, данным организациям запрещено взимать с заемщика любые комиссии и платежи (кроме вознаграждения), связанные с выдачей и обслуживанием микрокредита.

Для полного обзора и самостоятельного определения заемщиками эффективности и качества услуг, предоставляемых той или иной ООМФД, прошедшей учетную регистрацию, регулятор размещает информацию о принятых к данным организациям мерах воздействия и санкциях (штрафах) на официальном интернет-ресурсе www.finreg.kz.

Брать или не брать кредит в этих организациях

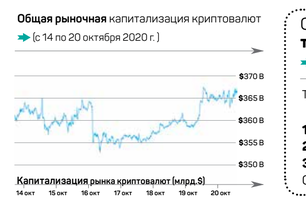
Прежде чем принимать такое решение, необходимо взвесить все риски и оценить свои финансовые возможности. Здесь важно понимать, что неосведомленность и доверчивость граждан ведут к таким рискам, как чрезмерная закредитованность и невозможность заемщиками исполнять обязательства по займам.

Важно трезво оценивать, сможете ли вы добросовестно и в установленные сроки исполнять свои обязательства, не будут ли выплаты по кредиту слишком большим ударом по вашему бюджету. Особенно это актуально для краткосрочных онлайн-займов, кроме обычно нужно отдавать сразу же и в полном объеме с учетом вознаграждения. А неисполнение обязательств сулит серьезные штрафные санкции.

Поэтому необходимо внимательно читать договор с любой кредитной организацией, соблюдая предусмотрительность и осознавая всю ответственность. В случае нарушения ваших прав и интересов как потребителей услуг организациями, осуществляющими микрофинансовую деятельность, прошедшими учетную регистрацию в финрегуляторе, вы можете обратиться в Агентство РК по регулированию и развитию финансового рыка любым удобным способом:

- через мобильное приложение «FingramotaOnline» (ссылки для скачивания на государственном и русском языках в AppStore);
- по телефону горячей линии +7 (727) 237 1000 (график работы: понедельник-пятница с 9:00 до 17:00);
- по электронной почте: info@finreg.kz, TAL@finreg.k.z;
- с письменным заявлением, оставив его в канцелярии по адресу: г. Алматы, мкр-н Коктем 3, д.21, 1 подъезд. Телефон для справок: +7 (727) 237 1200;
- через портал электронного правительства;
- обратившись в общественную приемную, расположенную по адресу: г. Алматы, ул. Панфилова, 98. Для записи необходимо направить на электронный адрес Yermek.Utemisov@finreg.kz следующие данные: ФИО, ИИН, контактные данные, полное наименование финансовой организации, краткое описание обращения и обязательно указать тему «Запись на прием»;
- обратившись в управления региональных представителей – по территориальной принадлежности.

Дефицит Bitcoin: кто успел, тот и съел



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 14 по 21 октября 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	7 окт **2020 г.**	14 окт **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$11385	$11972	+5,16%
2. Ethereum **(ETH)**	$378	$371	-1,85%
3. Ripple **(XRP)**	$0,254	$0,243	-4,33%
Общая кап-ция (млрд)	$360	$366	+1,87%

Дмитрий Чепелев

За прошедший семидневный период криптовалютный рынок немного увеличился в капитализации. Однако основное внимание было устремлено на поведение «первой криптовалюты», на которую пришелся почти весь рост рынка. «Цифровое золото» начало чувствовать себя очень уверенно выше отметки $11000 и вплотную приблизилось к психологическому барьеру в $12000. Некоторые участники рынка делают смелые прогнозы касательно того, что уже в ближайшем будущем мир столкнется с нехваткой предложения биткоина. Подобного мнения придерживается Даниэль Тальгер, руководитель Gold Bullion International. Он считает, что те скорость и объем, с которыми институциональные инвесторы не так давно начали скупать Bitcoin (BTC), приведут в недалекой перспективе к его дефициту. Это в свою очередь станет катализатором повышенного спроса и вполне может быть триггером небывалого роста цены.

«Нехватка биткоина вполне реальна. Grayscale заглатывает биткоин так, как будто завтра не существует. В третьем квартале она скупили количество, равное 77% всех вновь добытых биткоинов, если эта цифра превратится в 110%, возникнет явный дефицит. Предложение, которое не будет связано с майнингом, будет ограничено рынком. Это уничтожит саму суть шорт-позиций и подтолкнет цену биткоина к любым значениям», – отметил эксперт. Инвестиционный фонд Grayscale в свою очередь отрапортовал об очередном рекорде. Общая стоимость криптовалютных активов под управлением фонда достигла отметки $6,5 млрд. Безусловным лидером портфеля является Bitcoin, а на втором месте Ethereum. Их доля в фонде составила 83% и 13,5% соответственно. На другие криптовалюты приходятся оставшиеся 3,5%. Аналитический отдел финансовой корпорации Fidelity Investments также пришел к выводу, что институциональные инвесторы толкнут цену «цифрового золота вверх». Примечательно то, что они назвали конкретное значение прогнозируемой рыночной капитализации биткоина – $500 млрд. Шеф аналитического отдела Fidelity Риа Буторио заметила, что столь стремительный наплыв институционалов способен усилить корреляцию криптовалют с традиционными рынками, хотя изначально эти активы крайне мало совместимы. Аналитики отметили, что в современном мире, мире процентных ставок, стремящихся к нулю, криптовалюты являются потенциально полезным активом. «На сегодняшний день риски от отказа включать биткоин в портфель выше, чем риск упустить эту возможность», – отмечают они.

За отчетный семидневный период общей капитализации криптовалютного рынка удалось немного вырасти. На утро среды, 21 октября 2020 года, она закрепилась на отметке $366 млрд, что на 1,87% больше чем на конец прошлого отчетного периода.

Bitcoin (BTC)

Интересный факт подметили специалисты портала Chain.info: более 10% от существующих монет Bitcoin (BTC), криптовалюты, являющейся образцом децентрализации, хранятся на пяти централизованных биржах. Из них 944904 BTC приходится на Coinbase. Далее с существенным отставанием идут Kraken, с 323665 BTC и Binance с 289691 BTC. Замыкают пятерку OKEx и Kraken, на которых хранятся 276184 BTC и 126509 BTC соответственно. Стоит отметить, что не так давно эксперты Chainalysis пришли к выводу, что около 4 млн добытых биткоинов с большой вероятностью утеряны навсегда.

На утро среды, 21 октября 2020 года, стоимость «первой криптовалюты» составила $11972. За прошедший семидневный отрезок времени цена на Bitcoin (BTC) увеличилась на 5,16%. Рыночная капитализация «цифрового золота» при этом увеличилась на $11 млрд и составила $221,8 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации выросла на 2 процентных пункта и на конец прошедшего отчетного периода составила внушительные 60,5%.

Ethereum (ETH)

Как и в случае с «первой криптовалютой», большое количество «эфира» традиционно хранится на централизованных биржах. Однако эта традиция, судя по всему, вскоре будет нарушена. За последние несколько месяцев количество ETH, хранящихся на популярных биржах, сократилось на 20,5%. «Снижение числа Ethereum (ETH) на биржах говорит об уверенности крупнейших держателей второй по капитализации криптовалюты», – поясняют эксперты. Однако отток средств с бирж мог быть вызван и скорым запуском Ethereum 2.0, одной из основных «фишек» которого станет «стэйкинг». «Стэйкинг» представляет из себя криптовалютный аналог традиционного депозита в банке, на который начисляются проценты. Однако в отличие от депозита при «стэйкинге» средства блокируются на кошельке пользователя, а не передаются в управление.

На утро среды, 21 октября 2020 года, цена «цифровой нефти» составила $371. По итогам прошедшего семидневного периода стоимость «эфира» опустилась на 1,85%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка уменьшилась на 0,44 процентных пункта и составила 11,45%.

Ripple (XRP)

В стане партнеров-клиентов Ripple пополнение. На этот раз к сети RippleNet присоединилась компания Cambridge Global Payments, специализирующаяся на платежных решениях для бизнеса. По словам представителя нового клиента Ripple, во время тестирования системы на базе RippleNet им удалось сократить время осуществления перевода средств постоянного резидента Таиланд на 99% по сравнению со стандартными двумя днями. Также был отмечен очень высокий уровень прозрачности транзакции, которую можно было отследить на каждом этапе. Таким образом, можно отметить, что Ripple достаточно успешно продолжает свою экспансию в Азиатско-Тихоокеанский регион, считающийся новой точкой роста B2B-платежей.

На утро среды, 21 октября 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,243. Стоимость цифрового актива за прошедшие семь дней снизилась на 4,33%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка упала на 0,19 процентных пункта и составила 3%.

Централизация децентрализации

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Электронные деньги, будь то цифровые деньги, обеспеченные криптовалюты или стейблкоины, так или иначе уже вошли в нашу жизнь. Стоит признать – в ближайшее десятилетие мы будем видеть процесс замены привычных нам механизмов обращения наличных и безналичных денег, но из-за достаточно глубокой цифровизации он пройдет менее болезненно.

Аудиторская компания PwC оценила эффект от внедрения блокчейна в $1,7 трлн к 2030 году, также эта технология, по мнению консультантов, может создать до 40 млн новых рабочих мест. Больше всего от ее внедрения выиграют секторы государственного управления, образования и здравоохранения, уверены в PwC. Сооснователь Morgan Creek Capital Management Марк Юско предсказал, что в ближайшие 30 лет криптовалюты вытеснят фиатные деньги. При этом эксперт отмечает, не факт, что лидерство сохранит биткоин – он хоть и самый первый, но не самый удобный в качестве платежной системы из-за низкой скорости транзакций.

В Китае эксперимент по введению цифровой валюты идет полным ходом – из пятидесяти тысяч жителей, которые выиграли в лотерею цифровые юани, почти все уже потратили свой приз. Первый розыгрыш национальной цифровой валюты КНР прошел 12 октября. При этом подчеркивается, что некоторые участники лотереи докупили еще цифровых юаней, а некоторым монета не понравилась – последние отмечают, что существующие платежные сервисы и системы работают ничуть не хуже, чем цифровая монета, зато более привычные.

Опыт Libra и Ton, планируемых монет от Facebook и Telegram показал одну очень важную вещь – монополия на выпуск денег это то, с чем государства пока не готовы расставаться даже в отдаленной перспективе. Именно поэтому, когда стало понятно, что от цифровых и криптоактивов никуда не деться – правительства решили оседлать волну сами. Дальше всех в этом вопросе продвинулся Китай, в котором цифровой юань уже запущен. При этом в Поднебесной параллельно с либерализацией блокчейна проходило ужесточение наказаний за децентрализованные монеты, такие как биткоин и другие.

Интересно, что в соседней России по итогам года среди самых популярных инвестиционных продуктов для розничных инвесторов оказались криптовалюты. По востребованности они обошли золото. Центробанк РФ 13 октября выпустил для общественных консультаций доклад, в котором указано, что регулятор рассматривает возможность выпуска в России так называемого цифрового рубля. Монета может появиться в ограниченном тестовом обращении уже в следующем году. При этом в ЦБ подчеркнули, что решение о выпуске цифрового рубля еще не принято. Из преимуществ цифрового клона национальной валюты там назвали то, что при оплате цифровым рублем комиссии будут меньше, чем в случае использования других безналичных способов платежей и расчетов, а для проведения операции не потребуется интернет.

Вопрос цифрового или, как его часто называли, криптотенге (на самом деле это две разные технологии, в которых часто путаются – криптотенге это децентрализованный стейблкоин) поднимался на уровне высказываний экспертов и министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Багдата Мусина несколько раз в Казахстане, но с тех пор так и не сдвинулся с мертвой точки. Более того, у нас в стране уже готова законодательная база для введения цифрового актива. В МФЦА законодательная база готова еще раньше, но в песочнице регулятора нет ни одного крупного проекта по этой теме.

Пока государства продолжают захватывать инициативу в выпуске цифровых активов – классические криптомонеты не сдаются. За годы экстремальной волатильности крипторынок уже кажется выработал иммунитет к негативу. В его источники были и пропажи миллиардов долларов на биржах, а новости об арестах и претензиях регуляторов больше не вызывают острой паники. Кроме того, рынок в последнее время балансировали положительные новости об инвестициях в биткоин от стороны Micro Strategy, Square и Stone Ridge. Первичная реакция на негатив все же была, однако 2020 год настраивает на максимальную способность снижать градус паники, учитывая реакцию рынков на коронавирус и ответ центральных банков. Участники рынка не хотят рано продавать актив, который является одним из немногих, дающих реальную доходность в условиях обесценивания доллара и падающей доходности ценных бумаг. Поэтому полностью списывать биткоин со счетов еще рано, но как с платежным средством кажется с ним уже все ясно.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В НАЦБАНКЕ РАССКАЗАЛИ ОБ ИНФЛЯЦИОННЫХ ОЖИДАНИЯХ

Инфляционные ожидания в сентябре снизились до 6,5% (август 2020 года – 6,9%) при стабилизации фактической годовой инфляции на уровне 7%. Об этом рассказал заместитель директора департамента денежно-кредитной политики НБ РК Денис Чернявский. «Уменьшились оценки воспринимаемого и ожидаемого роста цен. Так, среди респондентов, отметивших рост цен, медианная оценка ожидаемой инфляции на горизонте одного года снизилась до 16,6% (август 2020 года – 17,7%), а воспринимаемой инфляции – до 18,1% (20,7%). В сентябре 2020 года доля респондентов, отметивших более быстрый рост цен за прошедшие 12 месяцев, снизилась до 62% (в августе – 65%). В оценках динамики цен за прошлый месяц доля респондентов, отметивших очень высокий рост цен, снизилась, до 38% (в июле – 49%, в августе – 41%)», – рассказал он. В сентябре по сравнению с августом меньше респондентов отметили рост цен на продукты питания, больше – на непродовольственные товары и услуги. В структуре продуктов питания респонденты продолжали отмечать рост цен на мясо и птицу, фрукты и овощи, молочную продукцию, при этом их доля по сравнению с августом снизилась. Доля респондентов, отметивших рост цен на хлебобулочные изделия, повысилась. В структуре непродовольственных товаров выросла доля респондентов, отметивших рост цен на бытовую технику и канцелярские товары. По услугам был отмечен рост тарифов в сфере ЖКХ, а также стоимости бытовых услуг. **(kapital.kz)**

СТРАХОВОЙ СЕКТОР РАСТЕТ

За восемь месяцев 2020 года активы страхового сектора Казахстана увеличились на 18,2%, до 1 426,1 млрд тенге. При этом на топ-3 компаний приходятся 48,5% всех активов против 48,3% на начало года. Об этом сообщает Ассоциация финансистов Казахстана (АФК). «Основной точкой роста для сектора остается страхование жизни. На КСЖ в 2020 году приходится практически половина роста активов. Доля КСЖ в активах сектора с начала года увеличилась с 20,0% до 25,8%. Более четверти роста активов сектора приходится на уменьшилась на 0,44 процентных пункта и составила 11,45%.

За восемь месяцев 2020 года активы страхового сектора Казахстана увеличились на 18,2%, до 1 426,1 млрд тенге. При этом на топ-3 компаний приходятся 48,5% всех активов против 48,3% на начало года. Об этом сообщает Ассоциация финансистов Казахстана (АФК). «Основной точкой роста для сектора остается страхование жизни. На КСЖ в 2020 году приходится практически половина роста активов. Доля КСЖ в активах сектора с начала года увеличилась с 20,0% до 25,8%. Более четверти роста активов сектора приходится на уменьшилась на 0,44 процентных пункта и составила 11,45%.

Ripple (XRP)

В стане партнеров-клиентов Ripple пополнение. На этот раз к сети RippleNet присоединилась компания Cambridge Global Payments, специализирующаяся на платежных решениях для бизнеса. По словам представителя нового клиента Ripple, во время тестирования системы на базе RippleNet им удалось сократить время осуществления перевода средств постоянного резидента Таиланд на 99% по сравнению со стандартными двумя днями. Также был отмечен очень высокий уровень прозрачности транзакции, которую можно было отследить на каждом этапе. Таким образом, можно отметить, что Ripple достаточно успешно продолжает свою экспансию в Азиатско-Тихоокеанский регион, считающийся новой точкой роста B2B-платежей.

На утро среды, 21 октября 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,243. Стоимость цифрового актива за прошедшие семь дней снизилась на 4,33%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка упала на 0,19 процентных пункта и составила 3%.

«ПЛОХИХ» КРЕДИТОВ СТАЛО МЕНЬШЕ

В Казахстане снизился уровень просроченной задолженности по кредитам физических лиц, которые не выплачивались более 90 дней, сообщает пресс-служба Агентства по регулированию и развитию финансового рынка. По данным регулятивной отчетности, на 1 сентября 2020 года уровень задолженности граждан по вышеуказанным потребительским займам составляет 6,2% на общую сумму 404 млрд тенге. Для сравнения с аналогичным периодом 2019 года: уровень кредитов физических лиц составлял 7,6% на общую сумму 441 млрд тенге. Всего на 1 сентября 2020 года 5,3 млн человек имеют займы в банках. Из них: Алматы – 25,3%, Нур-Султан – 15,4%, Шымкент – 6,3% и другие регионы – 51,3%. Наибольший уровень просроченной задолженности приходится на безалаговые потребительские кредиты до 500 тыс. тенге (11%), а также на займы свыше 5 млн тенге (66%). «Среднемесячный темп роста задолженности по потребительским займам за текущий год составил 0,1% (за 2019 года – 2%). В 2020 году выдано потребительских кредитов на 2,2 трлн тенге. Среднемесячный объем выдачи потребительских кредитов снизился на 27%, до 274,2 млрд тенге по сравнению с 2019 годом (за 2019 год – 377 млрд тенге)», – указывается в сообщении. **(kapital.kz)**

РАСХОДЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ВЫРОСЛИ

За январь-август 2020 года расходы местного бюджета страны достигли 4,7 трлн тенге – сразу на 35,5% больше, чем годом ранее. Для сравнения: за январь-август 2019 года расходы местного бюджета составляли 3,5 трлн тенге, увеличившись за год на 18,7%. За январь-сентябрь 2020 года, согласно сообщению МФ РК, расходы местных бюджетов составили 5,6 трлн тенге. Расходы исполнены на 99,5%. Не исполнено 30 млрд тенге. Регионы, допустившие наибольшее неосвоение средств, – Актюбинская, Западно-Казахстанская, Карагандинская области и столица. По итогам восьми месяцев в разрезе регионов наибольшая сумма затрат пришлась на Туркестанскую область: 530,5 млрд тенге – на 23,1% больше, чем годом ранее. В топ-3 регионов по сумме затрат также вошли Алматы (444,5 млрд тенге, плюс 38,6%) и Алматинская область (421 млрд тенге, плюс 37,6%). Значительный рост затрат зафиксирован в Шымкенте (сразу в 1,8 раза, до 240,1 млрд тенге), столице (в 1,5 раза, до 327,9 млрд тенге) и Карагандинской области (также в 1,5 раза, до 294,1 млрд тенге). Более трети расходов местного бюджета пришлось на сферу образования: 1,7 трлн тенге – плюс 35,8% за год. Затраты на жилищно-коммунальное хозяйство достигли 763,7 млрд тенге – в 1,6 раза больше, чем в прошлом году. На транспорт и коммуникации пришлось 8,5% затрат, или 401,5 млрд тенге, на 43,1% больше, чем годом ранее. **(finprom.kz)**

Отрасль как открытие

Мариям Бижикеева

По прогнозам экспертов, в мире будет наблюдаться снижение потребления нефтепродуктов в качестве топлива, а нефть и газ будут в основном использовать для выпуска нефтегазохимической продукции с высокой добавленной стоимостью. О том, как развивается отрасль в Казахстане и какой экономический эффект может получить страна от реализации проектов в нефтегазохимии, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал управляющий директор АО «НК «Kazakh Invest» Азамат Кожанов.

– Азамат, есть ли потенциал у отрасли наращивать инвестиции, какие для этого существуют предпосылки?

– На самом деле нефтегазохимия является капиталоемкой и высокотехнологической отраслью, обладающей значительным мультипликативным эффектом на смежные секторы экономики. В настоящее время в стране ведется системная работа по переориентации нефтегазового сегмента от сырьевой направленности к выпуску продукции с высокой добавленной стоимостью, то есть к развитию нефтегазохимии (НГХ). Производство базовой НГХ-продукции послужит прочной основой для развития глубокой переработки в нефтегазовой сфере, что соответствует нашей стратегии по диверсификации сырьевой экономики и стремлению к технологическому развитию.

Прогнозируем, что реализация уже работающих и запускаемых проектов в стране позволит привлечь инвестиции на сумму порядка $8,6 млрд, создать более 10 тыс. рабочих мест на этапе строительства и более 1 тыс. 500 постоянных рабочих мест. Вклад в ВВП только двух отечественных проектов оценивается в 1,5%.

– Давайте уточним, вы говорите о потенциале сектора, опираясь на международный рынок?

– Я могу поделиться международной статистикой, чтобы было представление о потенциале данного сегмента в Казахстане. По оценкам экспертов, спрос на полипропилен к 2030 году повысится до 98 млн тонн при предложении 90 млн тонн, соответственно. Также спрос на полиэтилен увеличится до 161 млн тонн при предложении 121 млн тонн. Позитивная оценка возможностей развития в Казахстане нефтегазохимических производств подтверждена результатами различных исследований, в том числе международными нефтегазодобывающими компаниями, такими как ExxonMobil, Shell и консалтинговой компанией Nexant. Добавлю, что по оценкам экспертов EuroStat, OECD и World Bank, каждый доллар в нефтегазохимической отрасли дает $2-3 прироста в экономике, и каждое новое рабочее место способствует созданию до 7 новых в смежных отраслях.

– Вы считаете, что отечественную продукцию будет также выгодно продавать?

– Вы знаете, что продукты нефтегазохимии выгоднее продавать, нежели нефть или газ? По мере углубления химической переработки первичных полупродуктов (метана, этана, пропана, бутанов и многих других) и получения из них синтетических мономеров, полимеров и других химических продуктов происходит стремительный рост их цены, примерно в 4-5 раз. В целом потребителями нефтегазохимических продуктов являются практически все отрасли промышленности: строительство и дорожно-строительная отрасль, машиностроение, энергетика, сельское хозяйство, медицина, электроника, космонавтика, а также торговля и многие другие. К тому же из-за тесных связей со смежными отраслями нефтегазохимическая отрасль имеет высокий мультипликативный эффект.

– Значит развитие отрасли в интересах государства.

– Основной целью развития нефтегазохимической промышленности в Казахстане является увеличение производства экспортно ориентированной продукции с высокой добавленной стоимостью и обеспечение ею внутреннего рынка. Но есть ключевые задачи отрасли, решение которых необходимо для достижения поставленной цели. Во-первых, реализовать крупнотоннажные производства по выпуску нефтегазохимической продукции. Во-вторых, обеспечить увеличение несырьевого экспорта. В-третьих, создание нефтегазохимического кластера на базе СЭЗ «НИНТ». Мы надеемся, что в перспективе это позволит увеличить объемы производства продукции до 741 тыс. тонн к 2022 году. К 2025 году планируем производить около 2,1 млн тонн, а к 2030 году достичь показателя в более чем 3 млн тонн нефтегазохимической продукции.

– В чем заключается поддержка отрасли государством? Что Казахстан может предложить иностранному инвестору?

– В качестве активного участия государства в развитии отрасли могу назвать регулирование цен и объемов углеводородного сырья для нефтегазохимических производств в рамках Закона РК «О газе и газоснабжении». Также финансируется строительство объектов инфраструктуры специальной экономической зоны, упрощена процедура привлечения иностранной рабочей силы. Кроме того, предусмотрено применение на территории СЭЗ международных норм при проектировании и строительстве, реконструкции, проведении технического перевооружения, расширении, капитального ремонта и эксплуатации.

Но имеется и ряд системных проблемных вопросов. Например, при прохождении государственной экспертизы возникают трудности, связанные с отсутствием соответствующих строительных норм и правил, так как в Казахстане нет аналогичных производств. Еще одна важная проблема – дефицит квалифицированных местных кадров в данной отрасли как на стадиях строительства, так и эксплуатации.

Кроме того, Казахстан значительно удален от основных рынков сбыта, что повышает стоимость логистики. По оценкам экспертов, сегодня уровень капитальных затрат Казахстана значительно уступает конкурентам, что приводит к низкой инвестиционной привлекательности для крупных инвесторов. Однако у РК есть преимущество – наличие существенного объема доступных источников сырья.

Согласно данным The Energy Information Administration (EIA), по объемам доказанных запасов нефти Казахстан занимает 12-е место в мире (30 млрд баррелей), по запасам природного газа – 22 место в мире и 3 в СНГ (2,5 трлн м3).

– Какие проекты отрасли в Казахстане уже запущены, какие планируются в перспективе?

– В настоящее время функционирует четыре завода по выпуску готовых масел общей мощностью 145 тыс. тонн в год. Эти заводы выпускают более 700 видов моторных, трансмиссионных, индустриальных и других масел. На Атырауском НПЗ производят бензол и параксилол, мощностью 133 тыс. тонн/год и 496 тыс. тонн/год, соответственно. Также действует завод по производству полипропилена и присадок для бензина в Павлодарской области.

К тому же в последние годы в мировой нефтехимии наблюдается тенденция увеличения строительства комплексов, использующих товарный газ в качестве сырья. В 2018 году в Атырауской области на территории СЭЗ «НИНТ» начато строительство газохимического комплекса по производству полипропилена, мощностью 500 тыс. тонн/год, стоимостью $2,6 млрд со сроком завершения в следующем году.

Также на территории СЭЗ планируется реализация проекта по производству полиэтилена мощностью 1,25 млн тонн в год. На сегодня он имеет высокий уровень проработки пакета условий для инвестора, в том числе привлекательная стоимость сырья (этана). Кроме того, завершено технико-экономическое обоснование проектов Соглашения о правительственной поддержке и коммерческих соглашений.

Действующие проекты нефтегазохимии в Казахстане

Источник: АО НК Kazakh Invest

Прогноз по росту производства нефтегазохимической продукции до 2030

Источник: АО НК Kazakh Invest

Мадияр Кенжебулат: В сравнении с другими странами наше положение лучше

Падение ВВП ведущих экономик мира из-за коронавируса будет в разы больше, чем в РК, заметил эксперт

Ксения Бондал

Состояние казахстанской экономики во время нынешнего кризиса не такое тяжелое, как у российской, американской и европейской экономик, считает ведущий научный сотрудник Центра макроэкономических исследований и прогнозирования АО «Институт экономических исследований» Мадияр Кенжебулат. «Мы ожидаем, что в целом в 2020 году падение отечественной экономики составит чуть больше 2%», – сказал он во время интервью корреспонденту «Капитал.kz» и поделился своим мнением о том, как государственной комиссии по восстановлению экономического роста добиться ее целей.

– Мадияр, президент сказал, что критического спада в экономике удалось избежать. Хорошая новость, хотя и неожиданная.

– Именно критического, да. Мировая экономика, согласно октябрьскому прогнозу Международного валютного фонда, по итогам этого года упадет на 4,4%, что лучше, чем прогнозировал МВФ в июле – 4,9%. То есть речь идет о беспрецедентном сокращении, такого не было несколько последних десятилетий, с момента Великой депрессии мы наблюдаем второй такой кризис. Всемирный банк в июне прогнозировал падение глобальной экономики на 5,2%.

Что касается прогноза МВФ относительно ведущих экономик мира и наших основных торговых партнеров в 2020 году, то в США ожидается спад ВВП на 4,3%, в еврозоне – на 8,3%. В России падение экономики составит 4,1%.

Однако на фоне этого в Казахстане за 9 месяцев ВВП сократился на 2,8%. Отрицательные темпы роста будут зафиксированы впервые за 21 год, поскольку мы не живем в вакууме. Но в сравнении с другими странами наше положение лучше.

На казахстанскую экономику сильное влияние оказали падение цен на нефть, сокращение добычи в рамках договоренностей ОПЕК+, из-за локдаунов сильно пострадал сектор услуг, также влияние оказало падение ВВП наших торговых партнеров – стран ЕС, России и замедление роста экономики Китая.

– Но у наших центральноазиатских соседей ситуация выглядит лучше.

– Я бы не сказал, что лучше. Например, экономика Кыргызстана, по ожиданиям аналитиков МВФ, в 2020 году упадет на 12%, в Узбекистане рост составит 0,7%, в Туркменистане – 1,8%, в Таджикистане – 1%.

Кыргызстан сильно зависит от переводов мигрантов, когда в России был карантин, закрывались предприятия, и мигранты сильно пострадали, потеряв работу. А ведь их переводы являются существенной частью бюджета КР. То, что в Узбекистане ожидаются положительные околонулевые темпы роста, скорее всего, связано с тем, что пандемия не так сильно ударила по нему. Если в РК выявлено почти 110 тыс. заразившихся коронавирусом, то в Узбекистане их чуть больше 63 тыс. человек при том, что население там почти в 2 раза больше нашего. Соответственно, в Узбекистане карантинные меры были не столь жесткими и продолжительными, как в нашей стране.

Также хочется отметить, что экономика Узбекистана в 3 раза меньше экономики РК – по данным Всемирного банка, ВВП Казахстана в 2019 году составлял

$180 млрд, Узбекистана – $57,9 млрд. Из-за эффекта низкой базы при прочих равных условиях темпы роста экономики Узбекистана должны быть выше. Кроме того, в прошлом году экономика Узбекистана выросла на 5,6%, то есть замедление у наших соседей в этом году будет порядка 5 процентных пунктов, тогда как у нас относительно прошлого года составит чуть больше 6 процентных пунктов.

– Возвращаясь к тому, что вы сказали про Казахстан. Как нам удалось критически не упасть?

– Правительство выделило огромные деньги – общий пакет антикризисных мер, не считая налоговых преференций и поддержки на местном уровне, составит 5,9 трлн тенге.

На финансирование «Дорожной карты занятости» предусмотрено выделение из бюджета 1 трлн тенге, что позволит регионам реализовать инфраструктурные проекты и создать 250 тыс. рабочих мест. В рамках льготного кредитования оборотного капитала субъектов бизнеса под 8% и расширения льготного кредитования инвестиционных проектов под 6% годовых по программе «Экономика простых вещей» также предусмотрен 1 трлн тенге.

Из Государственного фонда социального страхования выделили 370 млрд тенге, в результате более 3 млн человек в течение 3 месяцев получили выплаты в связи с потерей дохода в размере 1 МЗП (42,5 тыс. тенге).

– Некоторые эксперты говорили, что не стоило тратить деньги на поддержку бизнеса, нужно было за счет этих средств увеличивать платежеспособность населения, то есть не 42,5 тыс. тенге выплачивать, а больше. Эти деньги люди бы понесли тем же банкам в качестве платежей по кредитам и бизнесу, делая покупки. Вы согласны с этим или нет?

– Я думаю, что это не совсем правильная позиция. Так как за счет программ «Дорожная карта занятости», «Дорожная карта бизнеса», «Экономика простых вещей» и др. в Казахстане создаются сотни тысяч оплачиваемых рабочих мест, также будет улучшаться инфраструктура. Заработанные деньги осядут в экономике, увеличивая совокупный спрос.

– По вашему мнению, какие инструменты есть у государственной комиссии по восстановлению экономического роста для того, чтобы справиться с ее задачей?

– В краткосрочной перспективе (кризисный период) нужно предоставлять налоговые льготы бизнесменам, социальное пособие населению, реализовывать инфраструктурные проекты, создавать новые рабочие места и т.д. В долгосрочной – все-таки провести диверсификацию экономики, снизив зависимость от цен на нефть. В Казахстане доля сельского хозяйства по итогам 2019 года составляла всего 4,4% от ВВП, а в конце 1990-х – почти 10%, обрабатывающая промышленность в структуре ВВП в начале 2000-х составляла 16,5%, по итогам 2019-го – всего 11,4%. И это с учетом множества программ для развития как обрабатывающей промышленности, так и агросектора.

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Самая хорошая работа — это высокооплачиваемое хобби.

Если у тебя есть энтузиазм, ты можешь совершить все, что угодно.

Неудачи дают только повод начать снова и более умно. Честная неудача не позорна. Позорен страх перед неудачей.

Качество — это делать что-либо правильно, даже когда никто не смотрит.

Генри Форд

Всемирный банк сделал прогноз по росту бедности в ЦА

Эксперты дали несколько советов для решения этой проблемы

Ксения Бондал

В начале 2000-х годов Центральная Азия была одним из регионов мира, демонстрировавшим впечатляющий прогресс в сокращении бедности за счет создания высокооплачиваемых рабочих мест, увеличения социальных трансфертов. Кроме того, росли денежные переводы мигрантов из-за рубежа. Но с 2009 года прогресс в сокращении бедности в регионе замедлился, сейчас ситуация еще больше усугубилась. Из-за возникшего кризиса численность бедного населения в ЦА может превысить 2,5 млн человек, сообщил во время онлайн-конференции старший экономист Всемирного банка Уильям Зейтц.

«Несмотря на то что в странах Центральной Азии наблюдался быстрый рост доходов, потребления и ВВП на душу населения, тот доход, который получают домохозяйства, был недостаточным, чтобы нарастить средний класс», – сказал Уильям Зейтц.

В последние несколько лет заметный рост среднего класса в регионе произошел в Нур-Султане, Алматы, Ташкенте, в меньшей степени – в Бишкеке и Душанбе, добавил он. Люди, которые не живут в этих городах, во время кризиса автоматически попадают в зону риска по росту уровня бедности.

«Есть много разных мнений о том, что такое бедность и как ее определять. Если говорить о нашем прогнозе, который учитывает урон, нанесенный кризисом домохозяйствам, то в странах с доходом ниже среднего – $30,2 в день – появится дополнительно 1,6 млн бедных людей. Я говорю о Кыргызстане и Таджикистане. В странах с доходом выше среднего – Казахстан, Узбекистан, где используются более масштабные измерения, количество бедных людей в результате наступившего кризиса будет еще более впечатляющим – 2,7 млн человек дополнительно», – сказал старший экономист Всемирного банка.

Причин несколько, самая важная – большинство людей из уязвимых категорий населения заняты в секторах экономики, которые пострадали больше всего в результате пандемии, пояснил Уильям Зейтц. Например, в сельском хозяйстве. В Центральной Азии пандемия особенно негативно отразилась на 40% населения, поскольку они зависели от оборота сельскохозяйственной продукции, который в марте-апреле этого года замер, а значит, эти люди лишились дохода.

«На что мы всегда обращаем внимание в нашем мониторинге? На количество рабочих мест в экономике. Например, в Казахстане мы следим за открытыми вакансиями и видим, что они значительно сократились, особенно в сфере туризма и общепита. Это сокращение было очень разительным – 45% за период (март-апрель. – Ред.)», – сказал спикер.

Но самое серьезное сокращение предложений о работе банк зафиксировал в Таджикистане. Там объем публичных вакансий о работе в марте-апреле уменьшился на 72%, и это огромная цифра, считает он.

«Мы видим, что восстановление идет стремительными темпами, однако экономике Таджикистана придется усиленно развиваться, чтобы возместить тот урон, который был нанесен домохозяйствам в марте-апреле», – сделал он оговорку.

Еще один замер, который делает Всемирный банк, – количество работающих в стране женщин и мужчин. По наблюдениям его специалистов, в мире кризис оказывает большее влияние в основном на женщин, после потери работы они реже возвращаются на рынок труда, чем мужчины. И секторы экономики, где по большей части трудоустроены мужчины, быстрее восстанавливаются после кризиса, чем те, где работают в основном женщины, добавил Уильям Зейтц. Пример – строительный сектор, который в ЦА вернулся к докризисному уровню.

«Еще один важный экономический фактор – денежные переводы из-за рубежа. В некоторых странах региона они составляют 30-40% дохода домохозяйств. И потеря этого источника средств ставит их под угрозу бедности. Это актуально для Таджикистана», – отметил старший экономист Всемирного банка.

Сокращение денежных переводов оказывает влияние на продовольственную безопасность страны. Поскольку у людей просто нет денег, они стараются экономить, снижая объем потребления продуктов или пропуская прием пищи, сокращая разнообразие продуктов питания. Затем старший экономист Всемирного банка перешел к советам для стран региона.

«Чтобы восстановить рынок труда, нужно контролировать эпидемию, поскольку из-за нее работать для людей становится опасно», – сказал он.

Кроме того, правительствам следует продолжать поддерживать безработных в своих странах за счет денежных трансфертов, а работающим людям субсидировать зарплату через работодателей. Плюс, необходимо развивать здравоохранение и образование, заметил спикер.

«Это долгосрочные инвестиции, которые являются высокорентабельными, потому что благодаря им повышается качество человеческого капитала. И, учитывая мощный фундамент в Центральной Азии, эти инвестиции сопряжены с низким риском и большим возвратом», – считает Уильям Зейтц.

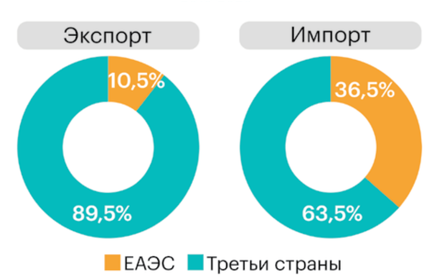
Однако надо думать не только о восстановлении рынка труда, но и о том, чтобы сделать его устойчивым, заложить крепкую основу, чтобы он мог выдержать любой удар и рабочие места не сокращались во время кризисов, заключил он.

Важной мерой по формированию устойчивого рынка труда является улучшение предпринимательской среды, поскольку именно частный сектор сможет создать большое количество качественных рабочих мест, необходимых населению. Об этом во время своего выступления сказала региональный директор Всемирного банка по Центральной Азии Лилия Бурунчук. Кроме того, по ее мнению, необходимо повысить рентабельность проектов в сельском хозяйстве. Всемирный банк поддерживает их в Казахстане и Узбекистане.

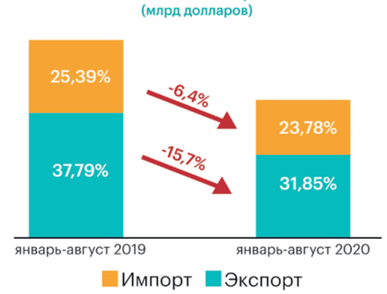
«С момента начала пандемии Всемирный банк быстро перестроился. За минувшие 6 месяцев он предоставил в качестве поддержки странам ЦА $500 млн и сейчас готовит проекты, которые профинансирует еще на $500 млн. Они помогут как бороться с пандемией в экстренных вопросах, так и восстановить экономики», – заключила Лилия Бурунчук.

Внешнеторговый оборот РК за январь-август 2020 года

Структура экспорта и импорта РК 2019-2020



Показатели внешней торговли РК (млрд долларов)



По итогам восьми месяцев текущего года внешнеторговый оборот Казахстана сократился на 12% по сравнению с январем-августом прошлого года, составив $55,6 млрд. Из них 57,3% ($31,85 млрд) приходится на экспорт и 42,7% ($23,78 млрд) на импорт. Тенденция снижения наблюдается как в экспорте (на 15,7%), так и в импорте (на 6,4%).

Неблагоприятную динамику создают такие факторы, как снижение цен на сырье, последствия пандемии, а также волатильность курсов основных валют.

Основными торговыми партнерами по итогам восьми месяцев стали:

- Россия (с удельным весом в товарообороте Казахстана 20%) – объем взаимной торговли составил $11,1 млрд;
- Китай (17,8%) – товарооборот составил $9,9 млрд;
- Италия (9,4%) – товарооборот составил $5,3 млрд;
- Республика Корея (7,9%) – товарооборот составил $4,4 млрд;
- Нидерланды (4%) – товарооборот составил $2,2 млрд.

В структуре казахстанского экспорта страны ЕАЭС занимают 10,5%, на долю третьих стран приходится 89,5%. За восемь месяцев 2020 года Казахстан экспортировал в страны ЕАЭС товары на $3,3 млрд, однако объемы уменьшились на 18,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем экспорта в третьи страны составил $28,5 млрд, что на 15,4% меньше по сравнению с показателем января-августа 2019 года.

Поставки из государств-членов ЕАЭС в общем импорте РК занимают 36,5%, на долю третьих стран приходятся остальные 63,5%. За январь-август текущего года импорт из стран ЕАЭС сократился на 9,5%, составив $8,7 млрд. Темп падения импорта из третьих стран составил 4,5%, до $15,1 млрд.

По итогам восьми месяцев 2020 года в перечень основных товаров экспорта в страны ЕАЭС вошли металлопрокат ($450 млн), руды железные ($334 млн), руды драгоценных металлов ($314 млн), уран ($241,9 млн), руды медные ($192,3 млн) и т.д.

В третьи страны основной экспорт Казахстана состоит из нефти ($17,1 млрд), меди и катодов из меди ($1,8 млрд), природного газа ($1,7 млрд), ферросплавов ($1 млрд), урана ($974 млн) и т.д.

За январь-август текущего года Казахстан из государств-членов ЕАЭС в основном импортировал руды драгоценных металлов ($228,9 млн), природный газ ($225,8 млн), нефтепродукты ($207,5 млн), золото ($200,4 млн), автомобили легковые ($195,7 млн) и т.д.

Перечень основных товаров импорта из третьих стран состоит из холодильного оборудования ($1,1 млрд), воздушных или компрессорных насосов ($1,1 млрд), лекарственных средств ($658 млн), арматуры для трубопроводов ($538,3 млн), телефонных аппаратов ($524 млн) и т.д.

Материал подготовлен в сотрудничестве с АО «Центр развития торговой политики «QazTrade».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ТИНЬКОФФ ОТКАЗАЛСЯ ОТ СДЕЛКИ С «ЯНДЕКСОМ»

TCS Group (головная структура Тинькофф Банка) объявила об отказе от продолжения переговоров с «Яндексом» о выкупе интернет-гигантом всего ее акционерного капитала. Об этом говорится в сообщении TCS Group, поступившем в РБК. «Стороны договорились не совершать потенциальную сделку. Таким образом, переговоры между сторонами в отношении потенциальной сделки прекращены, решение об этом вступает в силу немедленно», — говорится в сообщении TCS. В компании также сообщили, что надеются на продолжение сотрудничества с «Яндексом» как в текущих, так и в будущих проектах. «Мы ни с кем переговоры не ведем, Тинькофф будет развиваться дальше самостоятельно», — заявил РБК представитель Тинькофф Банка. Основатель Тинькофф Банка Олег Тиньков сообщил, что лично принял решение разорвать сделку, в рамках которой «Яндекс» планировал выкупить весь акционерный капитал TCS Group. Он также назвал «Яндекс» «забюрократченной компанией», в будущее которой он не верит. При этом бизнесмен пообещал, что в дальнейшем уже TCS Group купит «Яндекс». «Яндекс» сообщил, что ему не удалось договориться об окончательных условиях покупки 100% банка Тинькофф с основными акционерами финансовой организации. Поэтому «стороны приняли обоюдное решение закончить переговоры», говорится в сообщении. **(rbc.ru)**

HUAWEI МОЖЕТ ПРОДАТЬ БРЕНД HONOR

Huawei Technologies ведет переговоры с Digital China Group и другими претендентами на покупку бренда смартфонов Honor – сделка может принести китайской компании до $3,7 млрд, сообщает Reuters со ссылкой на источники. Из-за санкций США китайская компания хочет избавиться от бюджетного бренда, ориентированного на молодежь, и сконцентрироваться на более дорогих смартфонах Huawei, говорят источники. Huawei предстоит определить окончательный список активов на продажу: он будет включать бренд Honor, научно-исследовательские разработки и связанный с ними бизнес по управлению цепочками поставок, пишет издание. Сделку могут провести за наличные, а сумма может оказаться меньше – от $2,2 млрд до $3,7 млрд, рассказал один из источников. Основным претендентом на покупку собеседники издания называют Digital China, основного дистрибьютора Honor. Среди других потенциальных покупателей – китайский производитель электроники TCL и Xiaomi. В Huawei и TCL отказались от комментариев. Digital China и Xiaomi не ответили на запросы издания. Бренд Honor был основан Huawei в 2013 году, но бизнес в основном работает независимо от материнской компании. Для Honor продажа в любом случае будет выигрышной, считает Куо Минг Чи, аналитик TF International Securities. Если Honor не будет завиset от Huawei, то на бренд не будут распространяться санкции США, объяснил он. **(vc.ru)**

ANT ПОЛУЧИЛА РАЗРЕШЕНИЕ НА IPO

Ant Group Co., крупнейшая в Китае компания сферы финансовых технологий и оператор популярного платежного сервиса Alipay, получила разрешение Гонконгской фондовой биржи на проведение IPO, пишет The Wall Street Journal со ссылкой на информированный источник. По словам источника, слушания на бирже прошли в понедельник, и Ant может опубликовать обновленный проспект IPO в ближайшие дни. Как сообщалось, в августе Ant подала заявки на проведение IPO в Гонконге и Шанхае. Объем двойного IPO, по оценкам экспертов, может составить более $30 млрд, что превысит предыдущий рекорд, поставленный Saudi Aramco. Ранее на этой неделе Комиссия по регулированию рынка ценных бумаг КНР (CSRC) одобрила проведение компанией IPO в Гонконге. Ant близка к завершению процесса регистрации IPO в Шанхае, отметил источник. По его словам, фондовые биржи Гонконга и Шанхая, вероятно, опубликуют обновленный проспект IPO Ant одновременно. Компания планирует провести церемонию листинга акций в Шанхае, тогда как в Гонконге очного мероприятия по случаю размещения акций не будет из-за действующих в городе мер социального дистанцирования, отметил источник. Поступления от размещения акций компания планирует направить на меры по расширению клиентской базы, исследования и разработки (R&D), развитие цифровых услуг, трансграничных платежей и других сервисов. **(interfax.kz)**

МИРОВОЙ IT-РЫНОК ВЕРНЕТСЯ К РОСТУ

Компания Gartner опубликовала прогноз по мировому рынку информационных технологий (IT): сейчас наблюдается сокращение затрат в связи с пандемией, но в дальнейшем отрасль вернется к росту. По оценкам, в 2019 году объем глобального IT-рынка в денежном выражении составил приблизительно $3,82 трлн, увеличившись на 2,4% по отношению к 2018 году. Эти цифры учитывают расходы в области всевозможных электронных устройств, систем для центров обработки данных, программного обеспечения корпоративного класса, IT-сервисов и коммуникационных сервисов. В 2020 году, полагают аналитики, затраты сократятся на 5,4%, составив около $3,61 трлн. Наибольший спад ожидается в сегменте электронных устройств – минус 13,4%. На 4,6% уменьшатся расходы в сфере IT-сервисов, на 3,6% – в области корпоративного программного обеспечения. Уже в следующем году рынок начнет восстанавливаться. Затраты поднимутся до $3,75 трлн, что будет соответствовать росту на 4,0% по сравнению с текущим годом. При этом увеличение затрат, как считают аналитики Gartner, будет наблюдаться во всех IT-сегментах. **(3dnews.ru)**

Что помогло экспорту пищевой промышленности во время пандемии

Ирина Слободская

В текущем году важным фактором, влияющим на экспорт отечественной продукции, стало распространение COVID-19 во всем мире, из-за чего ряд традиционных покупателей сократили объемы своего производства и, соответственно, закупа. По итогам 7 месяцев этого года экспорт обработанных товаров упал на 7,3% – с $9 до 8,3 млрд. Основное снижение экспорта произошло за счет сокращения поставок феррохрома (-$170,3 млн), проката стального (-$41,2 млн), цинка (-$82,3 млн) и свинца (-$44,6 млн). При этом на фоне спада общего объема несырьевого экспорта рост показали товары пищевой промышленности на 12,1%.

Основные драйверы роста: мука, подсолнечное масло, макаронные изделия, говядина свежая или охлажденная, масло соевое, говядина замороженная. Об этом сообщило министерство торговли и интеграции.

По оценкам ведомства, до конца года снижение экспорта обработанной продукции составит порядка 16,6%, экспорт промпродукции сократится на $2,3 млрд, сельскохозяйственной продукции – на $0,3 млрд. На сегодняшний день всего 445 казахстанских компаний регулярно представляют отечественное производство за рубежом. Среди них растет количество субъектов малого и среднего бизнеса, их 80%. В 2019 году за счет предоставления мер государственной поддержки в данный реестр было включено дополнительно 277 предприятий. В основном экспортеры сконцентрированы в трех миллионниках: Алматы, Нур-Султане и Шымкенте. Менее экспортно ориентированной областью является Актюбинская.

По линии KazakhExport по итогам 9 месяцев этого года объем принятых страховых обязательств составил 54,6 млрд тенге. Общий объем страховой поддержки с момента начала деятельности KazakhExport, то есть с 2017 года, составил 282 млрд тенге.

На сегодняшний день поддержку KazakhExport получили более 65 производителей – экспортеров во всех регионах Казахстана, из них 22 поддержка оказана впервые. Всего с начала деятельности поддержкой охвачено около 130 предприятий в таких отраслях, как машиностроение, металлургия, химия, пищевая и легкая промышленность, агропромышленный комплекс (переработка мяса, производство яиц, производство овощей и др.).

Возмещение части затрат на продвижение и транспортировку продукции на внешние рынки – сравнительно новая мера, но вместе с тем она одна из самых востребованных.

В текущем году одобрено 382 заявки от 186 субъектов на общую сумму порядка 4,7 млрд тенге, из них:

- на продвижение отечественных обработанных товаров 44 заявки от 39 субъектов на общую сумму 229,4 млн тенге, на выставку – 70,4 млн тенге;
- на доставку отечественных обработанных товаров 345 заявок от 182 субъектов на общую сумму 4 438,3 млн тенге. В основном это доставка железнодорожным транспортом.

В 2019 году данной мерой воспользовалось порядка 139 субъектов индустриально-инновационной деятельности на общую сумму 3,9 млрд тенге, что позволило повысить объем промышленного производства данных предприятий на 109%, увеличить объем экспортной выручки на 130%, налоговые отчисления в бюджет также возросли на 145%.

Для стимулирования отечественных экспортеров к производству товаров с высокой добавленной стоимостью принят пакет поправок в правила возмещения затрат экспортеров по продвижению их продукции на внешние рынки, в которых предусмотрены критерии получения поддержки в виде выпуска товаров с высокой добавленной стоимостью и долей местного содержания.

В текущем году министерство торговли выбрало 35 предприятий пищевой промышленности, нацеленных на экспорт в Китай. К ноябрю текущего года их сотрудники завершат обучение и получат необходимые экспортные компетенции.

Проводится работа по поиску китайских покупателей казахстанской продукции. В настоящее время прорабатывается участие товаров данных 35 компаний в ежегодной международной Шанхайской импортной выставке CIIE-2020. За 9 месяцев этого года 103 предприятиям дали рекомендации по улучшению экспортной деятельности.

О чем говорят суверенные рейтинги?

Сильные и слабые стороны экономики Казахстана отметили аналитики рейтинговых агентств

Мадина Касымова

Коронавирусный кризис стал одним из мощнейших стресс-тестов для экономик всех стран. Закрытие границ, ограничения в работе бизнеса и другие карантинные меры привели к росту безработицы, падению доходности домохозяйств, замедлению роста экономик. Все это, включая затяжные локдауны, отразилось на суверенных рейтингах государств. Насколько ухудшились кредитные позиции стран-экспортеров нефти со схожим с Казахстаном суверенным рейтингом?

Fitch Ratings с начала года понизило 36 суверенных рейтингов. 44 государства получили «негативный» прогноз. Это рекордный показатель как в абсолютном выражении, так и в доле рейтингового портфеля (37%). Агентство S&P Global Ratings снизило 19 суверенных рейтингов и установило 31 «негативный» прогноз.

Суверенные рейтинги России и Казахстана были сохранены преимущественно за счет низкого уровня государственного долга, значительных суверенных активов и приверженности к политике инфляционного таргетирования. Соотношение государственного долга к ВВП России и Казахстана соответственно остается одним из самых низких в своем рейтинге.

Fitch Ratings изменило прогноз по Азербайджану со «стабильного» на «негативный» ввиду влияния двойного шока, вызванного падением цен на нефть и пандемией COVID-19, на внешние резервы страны. Прогноз Колумбии был снижен S&P Global Ratings и Fitch Ratings до уровня «негативный» из-за рисков ухудшения финансовых и внешних показателей страны в течение следующих 18 месяцев, перспектив роста ВВП и рисков для внешней ликвидности. В свою очередь суверенный рейтинг Мексики был снижен тремя агентствами на фоне ожиданий существенного замедления роста экономики и низкого уровня нефтяных доходов, а также в связи с обесцениванием песо и значительным уровнем госдолга.

21 августа 2020 года международное рейтинговое агентство Fitch Ratings подтвердило суверенный кредитный рейтинг Казахстана на уровне «BBB» также со «стабильным» прогнозом. Оно прогнозирует восстановление экономического роста страны до 5% в 2021 году. Fitch Ratings отметило сильные фискальные и внешние балансы, подкрепляемые аккумулированными нефтяными бюджетными доходами.

Как отмечают аналитики агентства, гибкость обменного курса является существенным фактором, который способствует улучшению экономической ситуации. По их мнению, осуществляемая Национальным банком политика плавающего обменного курса позволила абсорбировать шоки, вызванные пандемией.

Согласно отчету, антикризисные меры государства частично нивелировали негативное влияние на рост экономики. При этом, согласно прогнозам рейтингового агентства, падение цен на нефть может негативно сказаться на краткосрочных инвестициях в нефтегазовую отрасль.

Несмотря на то что аналитики ожидают ухудшение качества банковских активов в текущих условиях падения экономической активности, они отмечают, что казахстанские банки вошли в период кризиса с более сильными позициями после разрешения ситуаций с проблемными банками и нескольких лет реструктуризации, включая недавнее завершение AQR и применение корректирующих мер.

Важно также отметить, что Fitch уделяет особое внимание экологическим, социальным и управленческим факторам (ESG) при составлении модели суверенного рейтинга государства. Данная модель основывается на Всемирных индикаторах управления (WGI) Всемирного банка, который оценивает гласность и отчетность государственного аппарата, верховенство закона, контроль над коррупцией, политическую стабильность, эффективность работы правительства и качество нормативной среды. Согласно последнему отчету Всемирного банка, по итогам 2019 года Казахстан значительно улучшил показатели эффективности государственного управления, за исключением «Гласности и отчетности» госаппарата. За прошедший год Казахстан поднялся на 7 пунктов (с 36 до 43 процентов) по показателю «Контроль коррупции», что вошло в топ-4 улучшений по миру и закрепило за республикой рейтинг «BBB».

Международное рейтинговое агентство Moody's Investor Service 20 августа 2020 года опубликовало обновленное кредитное мнение по Казахстану.

Эксперты Moody's Investor Service подчеркнули, что позитивный прогноз отражает их оценку того, что экономическая устойчивость в Казахстане повышается, что поддерживается среднесрочными перспективами роста как в нефтяном, так и в ненефтяном секторах.

По оценке Moody's Investor Service, относительно высокий уровень доходов и постоянное повышение эффективности макроэкономической политики являются ключевыми факторами для поддержания экономической устойчивости страны.

Суверенные позиции стран-экспортеров нефти со схожим с Казахстаном суверенным рейтингом

Рейтинговое агентство	S&P		Moody's		Fitch	
Страна	До пандемии	Текущий	До пандемии	Текущий	До пандемии	Текущий
Казахстан	BBB-	BBB-	Baa3	Baa3*	BBB	BBB
Россия	BBB-	BBB-*	Baa3	Baa3*	BBB	BBB
Азербайджан	BB+	BB+	Ba2	Ba2*	BB+	BB+
Колумбия	BBB-	BBB-	Baa2	Baa2*	BBB	BBB-
Мексика	BBB+	BBB	A3	Baa1	BBB	BBB-

*подтверждение на основе кредитного мнения (решение по рейтингу ожидается)

Отмечено, что проведение дальнейших экономических реформ в сочетании с эффективным управлением бюджетными буферами может улучшить в будущем показатели кредитоспособности Казахстана. При этом аналитики отмечают недостаточную диверсификацию экономики, сохраняющуюся уязвимость банковского сектора, а также зависимость экономики страны от нефтяного сектора.

В среднесрочной перспективе аналитики агентства ожидают восстановление экономического роста до 3% в 2021 году, предполагая, что экономическая активность нормализуется в течение следующих кварталов.

Международное рейтинговое агентство S&P Global Ratings отмечает снижение среднего мирового суверенного рейтинга в период 2008-2019 годов, то есть до наступления текущего кризиса пандемии коронавируса. Так, по итогам 2019 года средний суверенный рейтинг стран был ниже на одну ступень, чем средний мировой рейтинг, взвешенный по ВВП, по сравнению с показателями 2008 года. При этом Казахстан сумел удержать рейтинг «BBB-» в период 2008-2019 годов.

4 сентября 2020 года S&P Global Ratings сохранило суверенный кредитный рейтинг Казахстана на уровне «BBB-» со «стабильным» прогнозом.

S&P Global Ratings ожидает, что в ближайшие два года фискальные и внешнеэкономические показатели Казахстана останутся сильными. Агентство прогнозирует умеренное восстановление экономического роста в 2021 году на фоне роста объемов нефтедобычи и повышения котировок на нефть, а также ввиду восстановления темпов роста в ненефтяном секторе.

По мнению S&P Global Ratings, валютный курс в Казахстане обеспечивает определенную гибкость и будет способствовать снижению внешнего давления. Принимая во внимание прогресс в переходе к таргетированию инфляции, ожидаемую консолидацию бюджета и повышение цен на нефть, S&P Global Ratings полагает, что темпы роста инфляции замедлятся в будущем. Вместе с тем аналитики отмечают сохраняющуюся зависимость экономики Казахстана от резкого снижения цен на нефть и относительно слабое развитие банковской системы.

Эксперты придерживаются мнения, что меры правительства и Национального банка по минимизации негативных последствий кризиса будут сдерживать замедление экономики и способствовать ее дальнейшему росту. Также в целях снижения инфляционных рисков и защиты тенговых активов Национальный банк повысил базовую ставку на 2,75%, до 12%, в марте 2020 года. Позднее для поддержания экономического роста ставка была понижена до 9,5% в апреле и до 9% в июле текущего года. Проводимая денежно-кредитная политика Нацбанка показала свою эластичность и позволила своевременно среагировать на внешние шоки и ограничить распространение их последствий на экономику страны.

По мнению аналитиков S&P Global Ratings, ВВП РК в 2020 году ожидается на уровне -2,2%, однако уже в 2021 году его рост достигнет 3,9%. Этому будут способствовать смягчение ограничений, восстановление глобальной экономики и сырьевых рынков, а также значительные по объемам меры поддержки экономики в текущем году.

В целом все три рейтинговых агентства сходятся во мнении касательно сильных и слабых сторон экономики Казахстана. По итогам оценки агентств низкий уровень государственного долга РК при высоком объеме фискальных резервов, гибкость обменного курса, возросшая гибкость государственной политики, недавние меры по оздоровлению банковского сектора и антикризисные меры правительства и Национального банка оказались ключевыми факторами, абсорбировавшими шоки, вызванные пандемией и падением цен на нефть.

В свою очередь для дальнейшего улучшения кредитного рейтинга Казахстану необходимо продолжить работу по диверсификации экономики, усилению банковского сектора, наращиванию фискальных и внешних буферных резервов, проведению структурных реформ, которые повысят уровень институциональной подготовки, укрепят эффективность экономической политики.

Нюансы грибного бизнеса

Анна Видянова

Зарабатывать на выращивании шампиньонов можно уже через месяц после запуска фермы. В месяц можно собирать как минимум три урожая, первый самый богатый и приносит больше всего прибыли, рассказала в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» основательница грибной фермы в Костанайской области Елизавета Уалиахметова. Она рассказала, сколько инвестиций нужно для запуска грибной фермы

– Елизавета, чем вас привлек именно этот бизнес?

– В начале 2000-х выращиванием шампиньонов занимался мой отец. Еще в 1990-е он купил помещение площадью 1 тыс. кв. метров, рассчитанное под грибную ферму. Но папа не знал, как ухаживать за грибной фермой, поэтому стал ездить на семинары в Россию, много читал на эту тему. Кроме того, он постоянно экспериментировал, даже пытался сам делать компост. Ферма работала около 10 лет, но прибыли не приносила, наверное потому, что на тот момент не было того оборудования, которое есть сейчас. К тому же урожайность компоста скорее всего была низкой, поскольку он был самодельным.

После того как отец перестал заниматься фермой, здание несколько лет простояло без дела. Но в январе 2018 года на семейном совете приняли решение отдать его мне. Я переоборудовала здание, поскольку для грибов очень важно создать необходимый микроклимат. Поменяла стеллажи, установила новое оборудование, например, твердотопливный котел, кондиционеры, вентиляторы. Оборудование для теплицы обошлось в 3 млн тенге, покупали на кредитные средства от ФРП «Даму». Для выращивания грибов установили одну камеру на 100 кв. метров, через месяц планируем поставить еще две. В другой части здания сделали склады и после этого начали выращивать шампиньоны.

– Почему именно эти грибы?

– Спрос на шампиньоны выше, чем, например, на вешенки.

– Где вы учились вести этот бизнес?

– Читала книги, смотрела ролики на YouTube. Сейчас профессиональные семинары, курсы доступнее, чем несколько лет назад, но я продолжаю обращаться за советами к отцу, он всегда помогает.

– С какими проблемами столкнулись при запуске теплицы?

– На рынке Казахстана нет производителей компоста и нам приходится покупать его в России, в Туле. Компост уже включал в себя мицелий грибов, для него нужно создать определенный микроклимат и через несколько дней можно увидеть всходы грибов. В Челябинской области приобретаем покровную почву – это что-то вроде торфа.

Когда запускали бизнес, купили 15 тонн компоста и 4 тонны покровной почвы. Только на компост было потрачено 2 млн тенге. Для обеззараживания почвы купили специальные смеси в Украине, России и потратили на это примерно 50 тыс. тенге.

– Насколько дорого содержать такую ферму?

– На оплату коммунальных услуг уходит около 200 тыс. тенге в месяц. Когда будут запущены еще две камеры, расходы вырастут в несколько раз.

– Один бизнесмен, который выращивает микрозелень, в интервью рассказал мне, что через 30-36 дней после сбора урожая торф желательно менять. У вас такая же технология?

– Компост дает несколько волн урожая. Первая – самая большая, через 35 дней ухаживания за компостом он дает первый урожай – около 50% урожая, в течение следующего месяца собирается в среднем три волны. После первого использования с 15 тонн компоста максимум можно получить до 4 тонн грибов в месяц. После сбора трех урожаев можно использовать компост, но его урожайность постепенно снижается, поэтому обычно рассчитывают на три волны, потом меняют компост.

Когда мы запустили бизнес, то в первый же месяц собрали 3 тонны шампиньонов. Получается, что компост дал только 20% урожая, а не 30%, как мы предполагали. Но это был наш первый опыт. Осенью и зимой в среднем собираем около 4 тонн грибов в месяц. Летом спрос на шампиньоны падает примерно на 40%. Скорее всего это связано с тем, что летом много овощей, фруктов, поэтому спрос на грибы снижается. Грибы мы продаем по 1000-1200 тенге за килограмм, то есть ежемесячный оборот фермы составляет 4,8 млн тенге.

– Вы работаете почти два года, уже удалось выйти в прибыль?

– Да, мы стали получать прибыль через месяц после запуска фермы, но полностью вкладываем в развитие хозяйства. На сегодняшний день мы вложили в бизнес больше 10 млн тенге, для того чтобы эти инвестиции окупились, потребуется несколько лет.

– Сколько человек занято у вас в бизнесе?

– Сразу после смены компоста, после первой волны урожая, мы привлекаем для сбора шампиньонов 6-10 человек. Кто-то собирает грибы, кто-то сортирует, укладывает.

– Как организовали продажу грибов?

– После сбора первого урожая предлагали свои грибы ресторанам, кафе. Развозили шампиньоны всем, даже тем, кто готов был купить лишь 1 килограмм. Этот процесс отнимал много времени и сил. Сейчас мы сотрудничаем с оптовыми складами, это очень удобно. Одна из крупных торговых сетей предложила нам сотрудничать, но мы были вынуждены отказаться, потому что нужно было поставлять 20 тонн грибов за один раз. У нас пока нет таких объемов.

– Как пандемия повлияла на ваши продажи?

– В марте-апреле многие казахстанцы в панике стали покупать гречку, картофель. Кафе и рестораны закрылись, поэтому спрос на шампиньоны резко упал. Но после того как границы закрыли, российские, польские, белорусские грибы пропали с рынка, поэтому спрос на казахстанские шампиньоны вырос.

– По вашим оценкам, какова доля отечественных грибов на рынке Казахстана?

– Думаю, что преобладают поставки грибов из России, Беларуси, Польши, но они дороже казахстанских. В среднем цена на шампиньоны на рынке составляет 1400-2500 тенге.

– Какие сложности сейчас есть у грибоводов?

– К сожалению, в Казахстане не выпускают специальные ящики для транспортировки грибов. Они производятся в России, но с учетом логистики обойдутся очень дорого, поэтому нам приходится покупать их в Костанае в пунктах приема макулатуры, стеклотары. Производить такие ящики самому достаточно затратно – для этого придется построить миниэавод. Если бы у нас в стране было много грибных ферм, то это был бы рентабельный бизнес, но производство грибов не развито. По моим оценкам, оборот некоторых ферм не превышает тонны в месяц.

– Как государство может вас поддержать?

– Госпрограммы, безусловно, поддерживают бизнес. Но хотелось бы, чтобы фонд «Даму» предоставлял займы не только на покупку оборудования, но и на приобретение семян, компоста.

За год импорт грибов в Казахстан из стран ЕАЭС вырос в 53,4 раза

Анна Видянова

В январе-августе 2020 года импорт грибов из стран Евразийского союза в Казахстан составил $224,3 тыс., хотя за тот же период прошлого года показатель был на уровне $4,2 тыс. Экспорт из Казахстана в страны союза за 8 месяцев прошлого и этого года оказался нулевым, свидетельствуют данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК.

В январе-августе этого года шампиньоны привозили в основном из Беларуси – 120,4 тонны на $200,6 тыс., а лисички из России – всего на $200.

За 8 месяцев 2019 года шампиньоны в Казахстан импортировали только из России – на сумму $3,5 тыс.

Интересно, что мицелий грибов (грибница) последние два года импортировался из России. Ввоз мицелия в нашу страну из РФ снизился на $14,8 тыс. (-29,4%).

Если в январе-августе 2019 года в Казахстан было импортировано мицелия на $50,2 тыс., за аналогичный период 2020 года – на сумму $35,4 тыс.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

NASA ВЫБИРАЕТ NOKIA

Финская Nokia Corp. была выбрана партнером Национального управления США по аэронавтике и исследованию космического пространства (NASA) по созданию первой сети LTE на Луне. Как сообщается в пресс-релизе Nokia, принадлежащая компании лаборатория Bell Labs будет участвовать в создании и развертывании сети на поверхности Луны к концу 2022 года. В Nokia отметили, что эта сеть позволит осуществлять функции дистанционного управления луноходами, предоставит возможности навигации в режиме реального времени и передачи видео высокого разрешения. «Сеть LTE Nokia, являющаяся предшественником 5G, идеально подходит для обеспечения беспроводной связи для любой работы, которую должны выполнять астронавты», – говорится в сообщении. В компании заявили, что ее технологии были специально разработаны, чтобы «выдержать тяжелые условия запуска и посадки на Луне, а также работать в экстремальных космических условиях». Nokia будет совместно с Intuitive Machines работать над интеграшей системы в космический аппарат, который доставит ее на Луну. Предполагается, что создание сетей связи станет важным компонентом программы полетов на Луну Artemis, которые NASA собирается осуществить в ближайшие годы. **(interfax.kz)**

ВЛАСТИ США ПОДАЛИ ИСК К GOOGLE

Минюст США и прокуроры 11 штатов 20 октября подали антимонопольный иск против холдинга Alphabet, который владеет компанией Google. Именно ее истцы обвиняют в злоупотреблении своим рыночным положением для борьбы с конкурентами. Как отмечает Reuters, это крупнейший антимонопольный иск за последние годы – он сопоставим с иском, поданным в Microsoft в 1998 году, и иском к оператору AT&T 1974 года. В иске утверждается, что Google нарушала закон, чтобы сохранить свои позиции на рынках интернет-поиска и рекламы. Истцы считают, что без соответствующего решения суда компания сохранит свою стратегию, подрывающую конкурентный процесс, уменьшающую выбор для потребителей и противодействующую инновациям. «Google в настоящее время является единственным проводником в интернет для миллиардов пользователей по всему миру… Ради американских потребителей, рекламодателей и всех компаний, которые сейчас зависят от интернет-экономики, пришло время прекратить антиконкурентное поведение Google и восстановить конкуренцию», – говорится в иске. Газета The Wall Street Journal сообщила, что Google, по мнению Минюста США, использовала свое положение на рынке поиска для продажи большего количества рекламы. Google также обвинили в выплате миллиардов долларов производителям телефонов, чтобы те в своих гаджетах делали поисковик Google основным по умолчанию. **(newsru.com)**

WHATSAPP РАЗРЕШИТ ЗВОНИТЬ С КОМПЬЮТЕРА

Разработчики WhatsApp, принадлежащего Facebook, готовят новую функцию, которая позволит совершать и принимать звонки в настольном клиенте и веб-версии мессенджера. Поддерживаться будут голосовые и видеозвонки как для отдельных контактов, так и для групп. Такую возможность обнаружили авторы сайта WABetaInfo в последней версии приложения (2.2043.7) для macOS. По информации ресурса, новая функция тестируется командой WhatsApp и будет включена уже «скоро». Отмечается, что при входящем звонке WhatsApp покажет всплывающее окно, откуда можно будет принять, отклонить или проигнорировать вызов. Звонить через WhatsApp с компьютера можно и сейчас, но для этого понадобится создать комнату в Messenger Rooms (инструкция доступна на официальном сайте). Однако новая, нативная функция будет опираться на собственную инфраструктуру WhatsApp для совершения звонков. В условиях самоизоляции видеозвонки стали неотъемлемой частью жизни многих людей. В апреле администрация WhatsApp вдвое ослабила ограничение, накладываемое на количество участников в групповых видеозвонках. Если раньше по видеосвязи могли одновременно общаться до четырех человек, то после увеличения лимита – до восьми. **(vesti.ru)**

ЕС СОЗДАСТ «ОБЛАЧНЫЙ» АЛЬЯНС

Европейский союз создаст собственную индустрию облачных вычислений. 27 стран ЕС договорились выработать общеевропейский подход к развитию единой облачной инфраструктуры. В проект будет привлечено 10 млрд евро, из них 2 млрд евро вложит исполнительный орган ЕС, а остальные средства поступят как от стран-членов ЕС, так и от частных промышленных концернов. Куратором этого масштабного мероприятия станет новая организация – Европейский альянс по промышленным данным и облакам. Как пишет портал Politico, почти все страны, кроме Дании и Кипра, подписали 15 октября 2020 года совместную декларацию, в которой обязались выделить государственные средства на развитие «облаков». Правительства стран смогут финансировать эти проекты согласно плану ЕС по восстановлению от пандемии COVID-19. Облачный альянс – ключевая часть стратегии Европейской комиссии в области данных, направленной на создание единого рынка данных для промышленного использования. Комиссар по внутреннему рынку Тьерри Бретон на встрече представителей европейских министерств телеком-отрасли указал, что ЕС должен превратиться в мировой центр обработки данных. Развитие новых возможностей обработки данных даст Европе преимущество над иностранными конкурентами, которые в настоящее время доминируют в облачном бизнесе. Европейские корпорации смогут конкурировать с Amazon, Google и Alibaba. **(ecnews.ru)**

Фармацевтическая промышленность выросла на 40%

Дина Амирханова

Объем производства в фармацевтической промышленности увеличился за прошедшие 9 месяцев на 39,8%. Рост обеспечен за счет увеличения поставок лекарственных средств и медицинских изделий в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи через «СК-Фармация», сообщил 20 октября во время онлайн-заседания правительства министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбут Атамкулов, пишет primeminister.kz.

Отечественные производители заключили 88 долгосрочных договоров на 5 042 наименования лекарственных средств и медицинских изделий. Производством лекарственных средств и медицинских изделий в Казахстане занимаются 96 предприятий. Ежесуточно в стране выпускаются 900 тыс. медицинских масок, при этом мощности предприятий позволяют выпускать до 1,2 млн масок. Ежесуточно выпускается 330 тыс. пар перчаток. На складах имеется более 7 млн пар. В ноябре мощности будут увеличены до 530 тыс. пар в сутки.

6 отечественных компаний сегодня выпускают 504 тыс. защитных костюмов в месяц, до конца года производство вырастет до 1 млн костюмов.

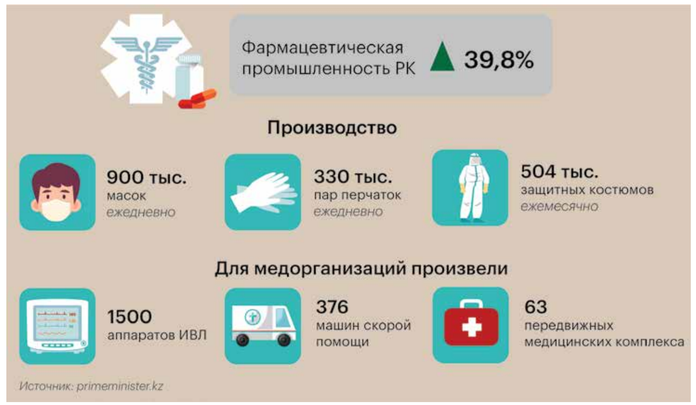
Республиканская потребность в аппаратах ИВЛ составляет 1500 стационарных аппаратов. На сегодняшний день отечественными предприятиями произведены и поставлены все 1500 единиц (100%) аппаратов ИВЛ для 297 больниц в 17 регионах Казахстана.

На заводах страны произведены 376 машин скорой помощи, из которых 220 поставлены в регионы. На сегодняшний день ведутся поставки оставшихся 156 единиц. До 5 ноября будут поставлены 1 167 единиц машин санитарного транспорта. На сегодняшний день изготовлено 63 единицы передвижных медицинских комплексов. На 20 октября было отгружено 45 единиц медицинских комплексов, из которых 25 единиц прибыли в регионы, и идет процесс передачи. 37 единиц находятся в производстве и будут отгружены до 23 октября.

Аким Алматинской области Амандык Баталов в свою очередь сообщил, что на борьбу с пандемией из местного бюджета выделено 13 млрд тенге, в том числе 8,1 млрд тенге на подготовку ко второй волне. В медучреждениях области имеется трехмесячный запас средств индивидуальной защиты, двухмесячный запас лекарственных средств.

«В соответствии с вашим поручением дополнительно выделено 800 млн тенге, стабилизационный фонд составил 1,3 млрд тенге. Заключен договор на закуп 30 наименований лекарственных средств на 500 млн тенге с единым дистрибьютором ТОО INKAR. Также через «СК-Фармация» сформирована заявка для аптек на 33 наименования лекарственных средств и осуществлена поставка 1 млн масок», – сказал Амандык Баталов.

Для социально уязвимых слоев населения закуплено противовирусных препаратов на сумму 92 млн тенге за счет местного бюджета. Ведется мониторинг наличия и цен на лекарственные средства и медицинские изделия в 1 202 аптеках области. На сегодняшний день дефицита лекарственных средств нет.



Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Утверждены правила формирования фармацевтического инспектората, ведения реестра фармацевтических инспекторов Республики Казахстан

Приказом министра здравоохранения Республики Казахстан от 13 октября 2020 года № ҚР ДСМ-129/2020 утверждены Правила формирования фармацевтического инспектората, ведения реестра фармацевтических инспекторов Республики Казахстан (не введен в действие)

В соответствии с подпунктом 19) статьи 10 Кодекса Республики Казахстан от 7 июля 2020 года «О здоровье народа и системе здравоохранения» утверждены правила формирования фармацевтического инспектора, ведения реестра фармацевтических инспекторов Республики Казахстан.

Для формирования фармацевтического инспектората необходимо:

1) руководство по качеству;
2) организационная структура;
3) система качества;
4) ресурсы.

Руководство по качеству фармацевтического инспектората, охватывающее все аспекты деятельности фармацевтического инспектората и включающее принятые в форме письменного документа процедуры системы качества фармацевтического инспектората и (или) ссылки на них, утверждается руководителем фармацевтического инспектората.

Руководство по качеству фармацевтического инспектората обеспечивает систему качества и процедуры фармацевтического инспектората для персонала фармацевтического инспектората и используется для:

1) подтверждения наличия у персонала фармацевтического инспектората достаточных квалификаций, знаний и опыта, позволяющих выполнять требования, установленные действующим законодательством Республики Казахстан в сфере обращения лекарственных средств и медицинских изделий;
2) определения условий, при которых возникает потребность в проведении внутренних и внешних аудитов системы качества фармацевтического инспектората.

Организационная структура фармацевтического инспектората обеспечивает беспристрастность фармацевтических инспекторов при проведении фармацевтических инспекций.

Функциональные обязанности руководителя и персонала фармацевтического инспектората определяются их должностными инструкциями.

Система качества фармацевтического инспектората предусматривает:

1) определение политики в области качества фармацевтического инспектората;
2) распределение обязанностей и полномочий между персоналом фармацевтического инспектората;
3) выделение ресурсов, необходимых для реализации политики в области качества фармацевтического инспектората.

Персонал фармацевтического инспектората выполняет свои должностные обязанности, соблюдает требования руководства по качеству фармацевтического инспектората и принятые в форме письменного документа процедуры фармацевтического инспектората.

Руководитель фармацевтического инспектората определяет лицо, ответственное за поддержание системы качества фармацевтического инспектората.

Фармацевтический инспекторат комплектуется персоналом для организации и проведения фармацевтических инспекций в соответствии со штатным расписанием.

Персонал фармацевтического инспектората проходит непрерывное обучение для возможности выполнения своих обязанностей.

Требования к образованию, квалификации, опыту работы, а также задачи и функции персонала устанавливаются в должностных инструкциях.

Фармацевтические инспекторы, вновь принятые на работу (привлекаемые к проведению фармацевтической инспекции), участвуют в качестве стажеров в не менее пяти инспекциях по каждой надлежащей фармацевтической практике. Допуск фармацевтических инспекторов к самостоятельной деятельности осуществляется в соответствии с руководством по качеству фармацевтического инспектората.

Дальнейшая подготовка (обучение) фармацевтических инспекторов составляет не менее 10 дней (не менее 60 академических часов) участия в обучающих мероприятиях в год. Руководитель фармацевтического инспектората на регулярной основе проводит анализ профессиональной подготовки каждого фармацевтического инспектора и определяет потребности в его дальнейшей подготовке (обучении).

Обучение фармацевтических инспекторов и его результаты документируются.

Записи о пройденном обучении и полученной квалификации хранятся в документе об обучении (личном файле) каждого фармацевтического инспектора.

Документ об обучении (личный файл) каждого фармацевтического инспектора включает в себя следующие персональные сведения:

1) образование и специальность по диплому;
2) должность;
3) квалификация;
4) опыт работы;
5) функциональные обязанности;
6) специализация в рамках фармацевтического инспектората;
7) сведения о подготовке (обучении), повышении квалификации и итоговых оценках, полученных в ходе подготовки (обучения), повышения квалификации;
8) информация об участии в фармацевтических инспекциях.

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

Утверждены Требования к правилам внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма для организаторов игорного бизнеса и лотерей изложены в новой редакции

Совместным приказом министра финансов Республики Казахстан от 7 октября 2020 года № 967 и министра культуры и спорта Республики Казахстан от 7 октября 2020 года № 274 внесены изменения в совместный приказ министра финансов Республики Казахстан от 27 ноября 2014 года № 527 и министра культуры и спорта Республики Казахстан от 26 ноября 2014 года № 112 «Об утверждении требований к правилам внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма для организаторов игорного бизнеса и лотерей» (не введен в действие)

В частности, требования изложены в следующей редакции:

Внутренний контроль осуществляется в целях:

1) обеспечения выполнения Субъектами требований законодательства Республики Казахстан о противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее – ПОД/ФТ);
2) поддержания эффективности системы внутреннего контроля Субъектов на уровне, достаточном для управления рисками легализации ОД/ФТ;
3) минимизации рисков легализации ОД/ФТ.

Правила внутреннего контроля (далее – ПВК) включают в себя программы, предусмотренные пунктом 3 статьи 11 Закона о ПОД/ФТ, и являются документом, который регламентирует организационные основы работы, направленные на ПОД/ФТ, и устанавливает порядок действий Субъектов ПОД/ФТ.

ПВК предусматривают назначение ответственного должностного лица либо структурного подразделения по организации, мониторингу реализации и соблюдению ПВК.

На должность ответственного должностного лица не может быть назначено лицо, не имеющее высшего образования, имеющее неснятую или непогашенную судимость за совершение преступлений в сфере экономической деятельности, либо умышленных преступлений средней тяжести, тяжких или особо тяжких преступлений.

В случае внесения изменений и (или) дополнений в законодательство Республики Казахстан о ПОД/ФТ, Субъекты в течение 30 (тридцати) календарных дней вносят в ПВК соответствующие изменения и (или) дополнения.

Программа организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ включает процедуры:

1) организации внутреннего контроля, включая описание функций ответственного должностного лица либо структурного подразделения, в том числе порядка взаимодействия с другими структурными подразделениями Субъекта при осуществлении внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ;
2) отказа клиентам в установлении деловых отношений и прекращения деловых отношений, отказа в проведении операции с деньгами и (или) иным имуществом, и принятия мер по замораживанию операций с деньгами и (или) иным имуществом;
3) признания Субъектами сложной, необычно крупной и другой необычной операции, подлежащей изучению, в качестве подозрительной операции;
4) представления сведений и информации об операциях, подлежащих финансовому мониторингу, фактов отказа физическому лицу в установлении деловых отношений, прекращения деловых отношений с клиентом, отказа в проведении операции с деньгами и (или) иным имуществом в уполномоченный орган, включая указания и регламенты работы в автоматизированных информационных системах и программном обеспечении, используемых для передачи сведений, информации и документов в уполномоченный орган;
5) фиксирования и хранения документов и сведений, полученных по результатам надлежащей проверки клиента, включая досье клиента и переписку с ним, документов и сведений об операциях, подлежащих финансовому мониторингу, в том числе о подозрительных операциях, а также результатов изучения всех сложных, необычно крупных и других необычных операций.

Документальное фиксирование операций, подлежащих финансовому мониторингу и направляемых в уполномоченный орган, осуществляется в порядке, установленном Субъектами;

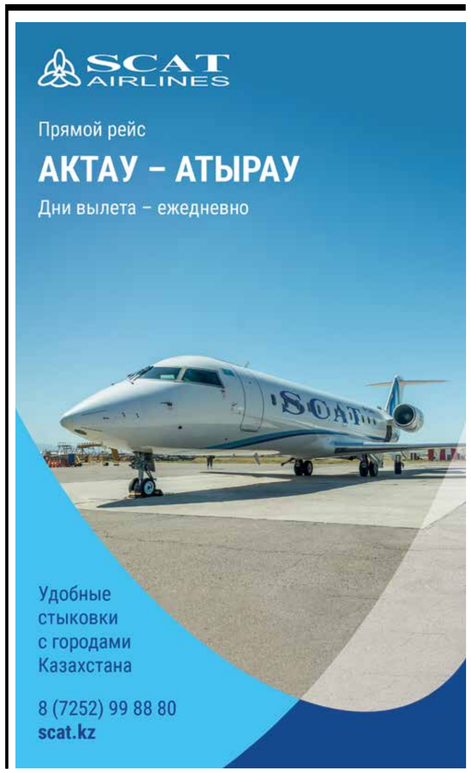
6) информирования работниками Субъекта руководителя о ставших им известными фактах нарушения законодательства Республики Казахстан о ПОД/ФТ, ПВК, допущенных работниками Субъекта;
7) признания операции клиента, имеющей характеристики, соответствующие типологиям, схемам и способам легализации ОД/ФТ, в качестве подозрительной;
8) оценки, определения, документального фиксирования и обновления результатов оценки рисков легализации ОД/ФТ;
9) разработки мер контроля, процедуры по управлению рисками легализации ОД/ФТ и снижению рисков легализации ОД/ФТ;
10) классификации своих клиентов с учетом степени риска легализации ОД/ФТ.

Допускается включение Субъектами в программу дополнительных мер по организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ.

Допускается включение Субъектами дополнительных функций и полномочий ответственного должностного лица либо структурного подразделения.

Субъекты и их работники не извещают клиентов и иных лиц о предоставлении в уполномоченный орган информации, сведений и документов о таких клиентах и о совершаемых ими операциях.

Совместный приказ вводится в действие с 15 ноября 2020 года и подлежит официальному опубликованию.



Как кешбэк-сервисы повлияли на e-commerce и ретейл

Мадина Касымова

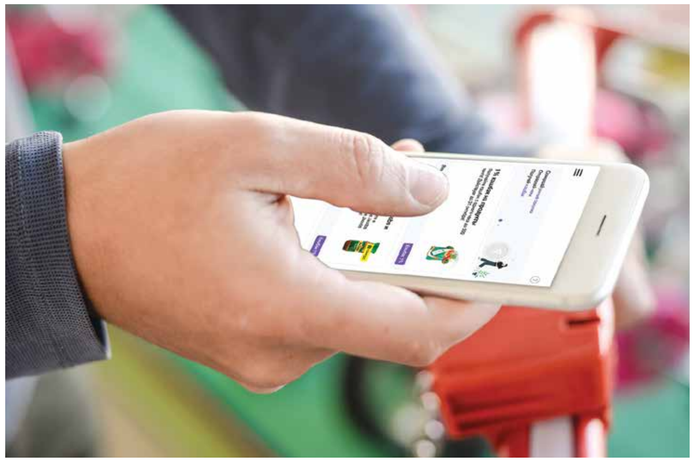
Сегодня трудно представить покупку без возможности вернуть часть ее стоимости. Кешбэк превратился не только в способ для многих покупателей сэкономить, но и в эффективный маркетинговый инструмент для бизнеса. Специалисты DosMart провели исследование и узнали, как кешбэк-сервисы повлияли на развитие рынка электронной коммерции и ретейла, а также о том, какие у подобных сервисов перспективы в Казахстане.

Во время кризиса многие более внимательны к своим тратам и стараются активно сэкономить. Мотивирующим фактором в такой ситуации становятся скидки, распродажи и акции. Однако если еще пять лет назад такими способами продвигали товары, которые не входят в список первой необходимости, то сегодня благодаря кешбэк-сервисам выгодно можно купить практически все.

По данным исследования, проведенного The Center for Generational Kinetics, 80% потребителей посетят магазин, в котором раньше не были, если им предложат кешбэк. Больше 70% потребителей готовы потратить больше денег на интернет-покупки, если будут уверены, что вернут хотя бы 5% от потраченного.

«Подобные исследования показывают, что потребители готовы потратить больше, если будут уверены, что получат вознаграждение. Именно этот психологический фактор позволяет кешбэк-сервисам активно развиваться последние пять лет, – прокомментировал руководитель продукта DosMart Ислам Талапбаев. – При этом нужно отметить, что сам по себе формат кешбэка интересен не только потребителям, но и бизнесу. Как показывают наши данные и информация многочисленных исследований, сегодня это один из самых эффективных инструментов с точки зрения соотношения инвестиций на единицу прибыли».

По данным исследования Global Cashback Report 2020, для 20% потребителей кешбэк – основной фактор, который побуждает не только совершить покупку, но и потратить больше обычного. Как итог, предложения с кешбэком увеличивают конверсию в 3-4 раза, а размер среднего чека – на 46%. Благодаря такой эффективности кешбэк-сервисы (а также купоны и другие подобные предложения) генерируют до 10% продаж на рынке электронной коммерции.



«В прошлом году рынок электронной коммерции оценивался в $3,5 трлн. Исходя из данных исследования Global Cashback Report 2020, можно предположить, что кешбэк-сервисы сгенерировали продажи в размере до $350 млрд», – добавил Ислам Талапбаев.

На сегодняшний день рынок кешбэк-сервисов оценивается в $108 млрд. По данным исследования, проведенного Makers Farm Pte. LTD, он продолжает расти на 20% каждый год. Учитывая, что кешбэк-сервисы растут вместе с рынком электронной коммерции, в целом у сферы большие перспективы. Однако так было не всегда.

Например, когда японская компания Rakuten в 2014 году купила крупный кешбэк-сервис, ее акции на фондовом рынке упали сразу на 4%. Аналитики на тот момент скептически отнеслись и к этой сделке, и в целом к бизнесу кешбэк-сервисов. Однако уже во втором квартале следующего года объем продаж через купленный сервис превысил $1 млрд. Еще через год эта сумма удвоилась.

Вскоре свои скидочные сервисы начали внедрять и другие гиганты электронной коммерции – eBay, Amazon, AliExpress. Это перевернуло представление покупателей об онлайн-шопинге и стало точкой отсчета для многих сервисов. В то же время рекордные показатели продаж через кешбэк-сервисы подстегнули их перейти из онлайн-бизнеса в более традиционный – например, в ретейл.

Сегодня формат покупки практически любого товара в офлайн-магазинах предполагает возврат части денег, которые потратили покупатели.

Если же говорить об изменении пользовательских привычек языком цифр, то 64% пользователей, которые тратят деньги в сфере электронной коммерции, получают кешбэк или скидки. Большинство из этих пользователей (71%) хотели бы увеличить размер кешбэка, а 50% готовы покупать больше, если им предложат большую скидку.

В Казахстане этот тренд стал формироваться в 2015 году, когда на местном рынке появилось несколько крупных купонных сервисов, в том числе и из России. Это, в свою очередь, научило пользователей получать услуги и покупать товары с бонусами и другими формами финансовой выгоды.

Два года назад российский рынок кешбэк-сервисов сгенерировал продажи на уровне более $513 млн. В Казахстане показатели в несколько раз меньше, однако они все равно растут. Во многом благодаря Kaspi.kz, ретейл-компаниям и крупным интернет-магазинам. Кроме того, на рынке до сих пор работают купонные сервисы, которые стабильно приносят прибыль, а также с недавних пор запустили сервисы кешбэка за чек из магазина.

«Сегодня формат кешбэка используют все: от маркетплейсов и банков – до страховых компаний, интернет-магазинов и компаний в сфере ретейла. В ближайшие годы рынок будет активно расти и привлекать новых игроков, а сами кешбэк-системы выйдут далеко за пределы онлайна», – отметил Ислам Талапбаев.

Говоря о перспективах кешбэк-сервисов, в первую очередь нужно упомянуть о рынке электронной коммерции. В прошлом году количество покупателей в интернете превысило 1,9 млрд человек. Средний уровень проникновения онлайн-шопинга, по данными Admitad, превысил 60%.

Что касается Казахстана, то рынок электронной коммерции продолжает расти, даже несмотря на финансовый кризис и влияние пандемии коронавируса. По данным Казпочты, объем рынка электронной торговли в первом полугодии 2020 года составил 435 млрд тенге. Это 9,4% от общего объема розничной торговли. При этом, по прогнозам Ассоциации казахстанского интернет-бизнеса и мобильной коммерции, в 2020 году оборот электронного бизнеса может увеличиться на 40-50%. Причина – из-за ограничительных мер, связанных с карантином, и бизнес, и покупатели ушли в онлайн.

Все это говорит о том, что казахстанский бизнес постепенно уходит в онлайн, а вслед за ним туда идут и покупатели, которые все чаще предпочитают приобретать товары в интернет-магазинах. Безусловно, в условиях жесткой конкуренции, а также снижения покупательской способности онлайн-игроки будут вынуждены использовать все доступные маркетинговые инструменты для привлечения новых пользователей. Кешбэк-сервисы – самый подходящий инструмент.

«Однако, несмотря на большие перспективы, у этого рынка есть и проблемы. В первую очередь, это недовольство пользователей небольшими процентами кешбэка. Эта же причина отмечается в и отчете Makers Farm Pte. LTD. По данным исследования, 71% пользователей недовольны размерами кешбэка. Все это может серьезно повлиять на спрос на подобные сервисы и предложения и в конечном итоге заставить часть компаний отказаться от кешбэка», – прокомментировал Ислам Талапбаев.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Время Barbie

Прототипом легендарной куклы стала героиня немецких комиксов блондинка Лили

Ксения Бондал

Длинноногую светловолосую Barbie знает весь мир, и это не удивительно, ведь она является самой успешной куклой за всю историю игрушек. Бренд Barbie принадлежит компании Mattel – крупному производителю игрушек. Создала куклу американка Рут Хэндлер, которая вместе со своим мужем Эллиотом в 1945 году основала компанию Mattel.

Тогда супруги планировали, что на их предприятии будут выпускать багеты для картин. Однако в послевоенные годы многие тратили деньги, активно покупая разные игрушки для своих детей. Почувствовав, что это может стать источником хорошей прибыли, Хэндлеры изменили профиль компании и начали производить детские кукольные домики, а затем музыкальные шкатулки. Подписав договор со студией Disney, Рут и Эллиот запустили рекламу своих игрушек во время показа мультсериала «Клуб Микки Мауса», это сделало компанию Mattel необычайно популярной среди потенциальных покупателей. В 1957 году супруги даже производили игрушечные винчестеры, но идея создать именно куклу пришла к Рут в ее собственном доме. Миссис Хэндлер заметила, что ее дочь Барбара с особой любовью играет с бумажными куклами, изображающими взрослых людей. Недолго думая, Рут решила сделать такую игрушку. Прототипом Barbie стала героиня немецких комиксов Лили – красотка с осиной талией и длинными светлыми волосами. Barbie очень полюбилась маленьким покупателям и быстро приобрела популярность. Куклу назвали в честь дочери Хэндлеров Барбары. Полное имя Barbie – Барбара Миллисент Робертс. В 1960-х годах ее персональная легенда гласила, что она родилась в городке Уилдоус, штат Висконсин, и выросла в семье Джорджа и Маргарет Робертс. Вскоре она превратилась в настоящую манию для маленьких девочек и стала предметом расходов их родителей. Mattel не успевала выпускать новые экземпляры, настолько высоким был спрос на Barbie. При этом основной свой доход компания получала от продажи даже не кукол, а сопутствующих товаров – одежды, аксессуаров и игрушечных домиков.

Первая Barbie была темноволосой и носила прическу «конский хвост», у нее в ушах были перламутровые сережки, на ногах – открытые босоножки на каблуке, а одета она была в черно-белый полосатый купальник. Mattel рассказала стране о своей кукле с помощью телевизионной рекламы. Заказов на Barbie поступало столько, что компания не успевала их обслуживать.

Обзаведясь самыми разнообразными элементами гардероба и большим игрушечным домом, Barbie явно начала требовать компанию. В 1961 году она «познакомилась» со своим бойфрендом Кен (полное имя Кен Карсон), которого назвали так в честь сына Хэндлеров. Забегая вперед, отметим, что они были вместе на протяжении сорока с лишним лет, хотя несколько раз производство Кена приостанавливалось. В 2004 году Mattel объявила о том, что Barbie и Кен расстаются. Тем не менее два года спустя они воссоединились. По официальной легенде, Barbie и Кен не были женаты. В 1963 году была создана лучшая подруга Барби – Мидж, а в 1964-м – сестренка Скиппер. Кстати, Мидж единственная кукла в серии, состоящая в браке, в 1991 году она «вышла замуж» за друга бойфренда Barbie – Алана и родила ему близнецов. Но в 2013 году Mattel решила провести ребрендинг Мидж, вновь сделав ее бездетной и незамужней.

Но вернемся в то время, когда популярность Barbie была на пике. История куклы не обошлась без неприятных моментов. В 1993 году в продаже появилась Barbie Teen Talk, она умела произносить «Математика – это очень трудно», «У нас будет достаточно одежды?», «Мне нравится шопинг», «Давайте устроим пицца-вечеринку!» Это вызвало бурную негативную реакцию со стороны покупателей, так как формировало образ девушки-пустышки и создавало не лучший фундамент для развития девочек, которые в то время не выпускали своих Barbie из рук. Беременная Barbie также не получила одобрения, если сначала претензии к кукле состояли в том, что она думает только о развлечениях и одежде, то потом ей вменили в вину то, что кукольные годы выглядят как бездушный, механический процесс, и рождение ребенка не вызывает ощущения чуда.

Сменив множество нарядов, домов, машин и домашних любимцев, кукла Barbie попала в книгу рекордов Гиннесса, а также стала экспонатом Музея восковых фигур мадам Тюссо.

Тем временем компания Mattel создавала для мира Barbie все больше персонажей и предметов, таким образом подпитывая любовь покупателей к ней.

Всемирно известные дома мод не оставляли куклу без внимания. В середине 1980-х годов начался выпуск коллекционных моделей знаменитой куклы в роскошных туалетах, в 1985 году прошла международная выставка кукол Barbie в нарядах от Ива Сен-Лорана, Пьера Кардена, Жана-Поля Готье и Кристиана Диора. Иногда модельеры даже делали саму куклу частью дизайна аксессуаров для своих коллекций.

Mattel всегда очень чутко реагировала на модные тенденции и их изменения, подстраиваясь под них. У Barbie менялись пропорции тела, цвет волос и прически, она была самых разных национальностей. Кукла даже побывала в образах самых известных женщин: Одри Хэпберн, Мэрилин Монро, Элизабет Тейлор и др. Когда в США началась борьба за равноправие женщин, Barbie сделали пожарным, стюардессой, учительницей, врачом.

В начале 1990-х годов очередным хитом продаж стала Barbie «милитари», которая была создана в честь нашумевшей операции американских военных «Буря в пустыне». А в конце XX века она получила приз за роль второго плана в мультфильме Toy story-2, созданном студией Pixar.

Многие задаются вопросом: в чем успех этой белокурой красотки? Она олицетворяет собой своеобразный идеал красоты, которому хотят соответствовать маленькие девочки, когда станут взрослыми. Она также позволяет им еще в детстве побыть кем угодно, начиная с принцессы и заканчивая ветеринаром.

Первая Барби

Рут Хэндлер

Итоги продаж РК за сентябрь, рекорд скорости и обновленный Eclipse Cross

Авторынок РК в сентябре: рост продолжается

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), в сентябре 2020 года в РК было реализовано 9112 новых легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, что на 59% больше, чем в сентябре прошлого года. Накопительный результат за январь-сентябрь этого года – 57 753 единицы, что на 23% превосходит продажи за аналогичный период прошлого года (АППГ). Активность во многом обусловлена отложенным спросом и пополнением стоков автомобилей у дилеров.

«Второй месяц подряд продажи превышают показатель 9 тысяч единиц (с учетом коммерческой техники – прим. Д.А.), тем не менее автомобильный рынок по-прежнему не насыщен, – констатирует вице-президент АКАБ Анар Макашева. – С учетом оставшихся трех месяцев прогноз АКАБ позитивен, автомобильный рынок страны в 2020 году превысит 90 тысяч единиц, из которых более 60 тысяч единиц легковой и коммерческой техники отечественного производства».

Топ-10 популярных брендов по результатам сентября распределился следующим образом: на первое место со второго в августе вернулась Lada – 2137 автомобилей (+30% к августу этого года), на вторую строчку опустился Hyundai – 1781 единица (+5%), третью позицию удерживает Chevrolet – 1269 единиц (+26%), четвертое место сохранила Toyota – 1085 единиц (-8%), на пятой строчке по-прежнему уходящий с нашего рынка Ravon (его заменяет Chevrolet) – 619 единиц (-24%), шестую позицию удерживает Kia – 407 единиц (-31%), на седьмую строчку с восьмой поднялся Volkswagen – 342 единицы (+22%), на восьмую позицию с седьмой сдвинулся JAC – 313 единиц (-23%), девятый попрежнему Nissan (282 единицы, +14%), а десятый – Renault (248 единиц, +20%).

В зачете моделей по итогам сентября первая десятка выглядит так: на первом месте модель B-класса Lada Granta – 1110 единиц (6-е место в августе '2020), на второй позиции седан C-класса Chevrolet Cobalt – 880 единиц (2-е место в августе), на третьей строчке седан B-класса Ravon Nexia R3 – 607 единиц (1-е место в августе), на четвертом месте – седан D-класса Toyota Camry(567 единиц, 5-е место в августе), на пятом – кроссовер C-класса Hyundai Tucson (470 единиц, 7-е место в августе), на шестом – компактный внедорожник Lada 4x4 (428 единиц, 10-е место в августе), на седьмом – седан B-класса Hyundai Accent (425 единиц, 4-е место в августе), на восьмом – модель C-класса Lada Vesta – (407 единиц, 3-е место в августе), на девятом – кроссовер B-класса Hyundai Creta (317 единиц, 9-е место в августе) и замыкает топ-10 кроссовер D-класса Hyundai Santa Fe (272 единицы, 23-е место в августе). Таким образом, сентябрьский топ-10 самых продаваемых в Казахстане автомобилей составляют три модели B-класса, две модели C-класса, три кроссовера различных сегментов и по одной модели D-класса и компактного внедорожника.

В премиум-сегменте сентябрьская картина такая: на первом месте кроссовер E-класса Lexus RX – 114 единиц (+9% к августу '2020), на второй позиции внедорожник F-класса Lexus LX – 33 единицы (-18% к августу), на третьей строчке кроссовер E-класса BMW X6 – 28 единиц (+833% к августу), на четвертом месте – седан E-класса Lexus ES (23 единицы, –18% к августу), на пятом – кроссовер F-класса BMW X7 (22 единицы, +120% к августу), на шестом – внедорожник F-класса Infiniti QX80 (21 единица, +31% к августу), на седьмом – кроссовер C-класса Lexus NX (17 единиц, -47% к августу), на восьмом – кроссовер E-класса BMW X5 (10 единиц, +150% к августу), на девятом – кроссовер E-класса Porsche Cayenne (7 единиц, -22% к августу) и замыкает десятку внедорожник F-класса Cadillac Escalade (5 единиц, -44% к августу).

Новый рекорд скорости среди серийных авто

Отныне самым быстрым серийным автомобилем считается американский гиперкар SSC Tuatara производства компании SSC North America (в прошлом известной как Shelby Super Cars). Во время заездов на 11-километровом участке трассы SR 160 в штате Невада, США, он достиг скорости 484,53 км/ч в одну сторону и 532,93 км/ч – в другую. Средняя арифметическая скорость составила 508,73 км/ч – по правилам именно ее зафиксировали в качестве рекорда.

По словам пилота рекордных заездов Оливера Уэбба, даже на скорости 532 км/ч Tuatara продолжала уверенное ускорение – последние 32 км/ч купе набрало менее чем за 5 секунд. То есть результат мог быть еще выше, но помешали порывы бокового ветра.

Напомним, первый прототип SSC Tuatara был представлен в 2011 году, доработанную версию показали в 2014-м, серийный вариант дебютировал летом 2018-го, а поставки заказчикам начались год назад. Купе центральномоторной компоновки почти полностью выполнено из углепластика, весит всего 1247 кг и имеет очень низкий коэффициент аэродинамического сопротивления – 0,279. Двигатель разработан SSC North America совместно с ателье Nelson Racing Engines. Это V8 объемом 5.9 литра с двумя турбинами и «плоским» коленвалом. Он приводит задние колеса через 7-скоростную роботизированную коробку передач. Мощность мотора – 1369 л.с. при работе на обычном бензине и 1774 л.с. на гоночном топливе E85. Планируемый тираж американского гиперкара – 100 экземпляров.

В премиальном сегменте расстановка сил такая: на первом месте Lexus – 189 единиц (-12% к августу этого года), на второй строчке с большим отставанием BMW – 69 единиц (+176%), замыкает тройку Infiniti – 30 единиц (+43%), далее идут Land Rover – 16 единиц (+14%), Mercedes – 12 единиц (-33%), Porsche – 12 единиц (-14%) и Audi – 12 единиц (+50%), Cadillac– 8 единиц (-38%), Volvo – 5 единиц (+67%), Mini – 2 единицы (+100%) и Jaguar – 2 единицы (0%).

Колоссальный рост по результатам сентября продемонстрировала марка Chevrolet, активно развивающая дилерскую сеть: +2207% к сентябрю прошлого года. На второй строчке по приросту Porsche: +200%, на третьей Infiniti: +173%. Далее идут JAC: +154%, Lada: +124%, Kia: +116%, а также Audi и Mini – по +100%.

Среди марок с наибольшим падением продаж к АППГ Skoda: -72%, Jaguar: -60% и Cadillac: -43%.

Обновленный Eclipse Cross

Mitsubishi представила обновленный кроссовер Eclipse Cross. Он получил рестайлинг экстерьера, доработанный интерьер и гибридную версию.

Внешние изменения коснулись оптики (блоки фар ближнего и дальнего света переместились ниже, а на их месте остались лишь узкие диодные полоски дневных ходовых огней), решетки радиатора, дизайна задней части кузова (изменились фонари, багажная дверь лишилась нижней стеклянной секции и перемычки, соединявшей светотехнику) и бамперов.

В салоне появилась новая система мультимедиа с сенсорным экраном диагональю 8 дюймов, который расположен ближе к водителю и пассажиру, что позволило отказаться от тачпэда управления на центральной консоли. Плюс добавились новые варианты отделки.

Компанию бензиновой версии с турбомотором объемом 1.5 литра (150 или 163 л.с. в зависимости от рынка) и вариатором составил подзаряжаемый гибрид Eclipse Cross PHEV. Как и старший гибридный Mitsubishi Outlander PHEV, он оснащен бензиновым двигателем 2.4, работающим по экономичному циклу Аткинсона, двумя электромоторами и литий-ионной тяговой батареей. А вот 2.2-литрового дизеля, который был адресован европейцам, больше не будет – «три бриллианта» покидают Европу в соответствии с последним планом развития альянса Renault-Nissan-Mitsubishi.

В Казахстане обновленный Eclipse Cross можно ожидать в следующем году.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

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

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 21.10.2020 г. Заказ N 25042. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04