ИНТРИГА Стр.7

В чем сложность работы дарк-маркетологов

АКЦЕНТ Стр.5

Новый экономический кризис. Волноваться или еще рано?

МНЕНИЕ Стр.3

А. Доскараев, директор департамента МСБ АО «Банк ЦентрКредит»

КАПИТАЛ

№42 (688)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 5 ДЕКАБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как найти свою нишу в хлебном бизнесе
страница 7

Почему сотрудники стали менее управляемыми
страница 3

Базовой защиты от кибератак уже недостаточно
страница 8

Какие транзакции могут заблокировать
страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Руслан Енсебаев: Налоговый cashback не только «кнут», но еще и «пряник»

Мариям Бижикеева

Почему модель налогового кешбэка может стать драйвером роста для МСБ и какие преференции он даст отечественным производителям, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал вице-министр финансов РК Руслан Енсебаев.

– Руслан Сатбекович, скоро Минфин планирует запустить новый механизм «Налоговый бонус». Для начала хотелось бы узнать, сколько бюджетных средств будет выделено на внедрение этого механизма?

– «Налоговый бонус» планируется запустить в пилотном формате по ГЧП-модели, то есть государство не будет на него выделять бюджетные средства. Есть бизнесмены, которые готовы инвестировать в проект. Они уверены, что смогут окупить затраты и получать прибыль. С учетом внесенных ими предложений по модели «налогового бонуса», надеемся, что это будет успешный проект. Но при этом мы им выставляем требования, чтобы данные хранились в государственной инфраструктуре.

– Сейчас у бизнес-сообщества реакция на проект «Налоговый кешбэк» пока не совсем однозначная. Если объединить все вопросы в один глобальный, то он звучит так: а кому, кроме государства, это выгодно?

– На самом деле бизнес-сообщество волнуют такие вопросы. Но есть и те, кто видит в этом пользу. К примеру, крупные производители товаров, которым разработчики рассказали о механизме «налоговый кешбэк», не просто заинтересовались, но и предложили свою опцию, которая будет мотивировать бизнесменов участвовать в проекте.

– Они предложили свою модель налогового бонуса?

– Да, суть привлекательности для них заключается в том, что крупные производители товаров, например, молока, смогут видеть какой товар у аудитории пользуется спросом в зависимости от региона, и смогут получать информацию, о том, что потребитель купил именно тот самый товар, который указан в чеке. Но самое интересное – они внутри программы соберут экосистему из собственных потребителей. Это означает, что те маркетинговые бюджеты, которые они вкладывают на продвижение товара, смогут быть использованы в проекте «Налоговый бонус», но обратный эффект от продвижения будет намного выше. При этом, если товар приобретен у определенного производителя, то потребитель получит от него бонусы, но уже с большим процентом, чем мы, разработчики, предусматриваем. Как результат: производители будут видеть своего покупателя, а потребители получать преференции и бонусы по товару.

– Идея неплохая, но как же антимотивация – показывать реальные доходы бизнесмена?

– Здесь надо уточнить, что большинство налогоплательщиков являются законопослушными гражданами и стараются соблюдать нормы. Имеющиеся же проблемы могут быть связаны с неоднозначностью трактования тех или иных норм или несовершенством бизнес-процессов и ИТ-систем. Поэтому надо приложить максимум усилий для правильного выстраивания положительной мотивации этой экосистемы и устранения причин этих проблем, то есть своевременно и доступно доносить информацию об изменениях, создавать удобные инструменты. Тогда проблем с сокрытием доходов не будет.

Мы, например, разговаривали с владельцами ресторанных сетей и крупных точек магазинов у дома, которые поделились своими ожиданиями по системе «налоговый бонус».

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

1,5 млн человек

по данным на 1 декабря являются вкладчиками Жилстройсбербанка

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Асан Курманбеков,

главный аналитик инвестиционной компании Halyk Finance

Подробнее [Стр.2]

Цитата номера

«Я выскажу очень непопулярное мнение: «халвинг» «цифрового золота» в мае 2020 года не повлияет на цену. Он станет разочарованием для ждущих его»,

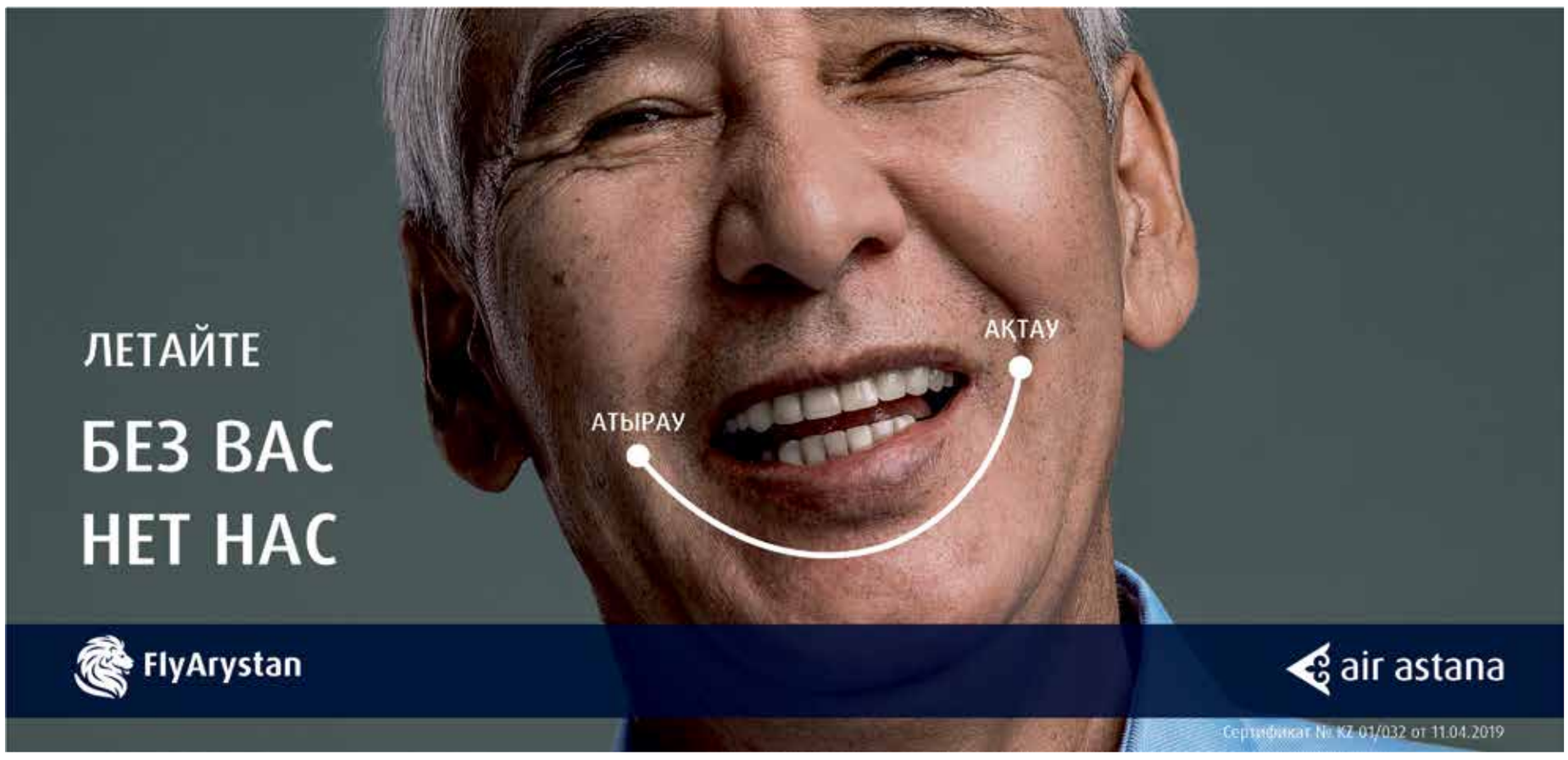
– сооснователь инвестиционного фонда Morgan Greek Digital Джейсон Уильямс

Подробнее [Стр.4]

Путешествия

В Новой Зеландии можно посмотреть не только на водопады, заливы и озера, но и побывать на местах съемок сериалов «Зена – королева воинов», «Приключения Геракла» и трилогии «Властелин колец»

Подробнее [Стр.11]



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК ПЛАНИРУЕТ ПОДПИСАТЬ СОГЛАШЕНИЯ С ФРГ НА $2 МЛРД

Казахстан надеется подписать с Германией пакет соглашений на $2 млрд во время государственного визита президента Касым-Жомарта Токаева. «Для Казахстана Германия является ключевым европейским партнером. 86% торговли Германии с Центральной Азией приходится именно на Казахстан. Во время визита, я надеюсь, будет подписан пакет соглашений и меморандум, по приблизительным оценкам, на сумму около $2 млрд», – рассказал Касым-Жомарт Токаев в интервью Deutsche Welle, которое было опубликовано 4 декабря. Президент напомнил, что в 2018 году объем торговли Казахстана с ЕС превысил $37 млрд, это половина всего внешнеторгового оборота страны. «Более 80% германских инвестиций в нашу экономику приходится на несырьевой сектор. Это очень важно», – сказал президент. Германия является мировым лидером в области машиностроения, обработки ресурсных материалов, поэтому Казахстан заинтересован в сотрудничестве. «Так что все интересные сферы будут представлены потенциальным немецким инвесторам. Более того, для них мы представим специальные условия, дадим площадки в наших десяти специальных экономических зонах», – сказал глава государства. 5-6 декабря президент Казахстана находится с государственным визитом в Германии. Во время визита запланированы переговоры с канцлером Ангелой Меркель, с президентом Германии Франком-Вальтером Штайнмайером и председателем Бундестага Вольфгангом Шойбле. 6 декабря в Берлине Касым-Жомарт Токаев выступит перед политиками и общественными деятелями, представителями государственных органов Германии, членами парламентской группы дружбы «Германия – Центральная Азия», а также примет участие в 28-м заседании Берлинского Евразийского клуба и проведет встречи с руководителями немецких компаний.

БАНКИ КАТАРА ЗАИНТЕРЕСОВАЛИСЬ МФЦА

Катар планирует открыть на базе Международного финансового центра «Астана» филиал одного из своих банков. Об этом стало известно на встрече президента Казахстана Касым-Жомарта Токаева с делегацией финансовых кругов Катара во главе с председателем Центрального банка страны Абдаллой Аль Тани. В ходе встречи были рассмотрены вопросы взаимодействия в сфере финансов и привлечения инвестиций, сообщает пресс-служба Акорды. Президент Казахстана отметил, что визит делегации Катара должен придать новый импульс развитию взаимного сотрудничества. «В июне текущего года в Душанбе я провел встречу с эмиром Катара, в ходе которой мы договорились предпринять конкретные действия для строительства солидного моста между двумя государствами», – сказал Касым-Жомарт Токаев. Председатель Центрального банка Катара Абдалла Аль Тани отметил, что у страны «весьма давние и тесные связи с финансовыми структурами» РК. Мы взаимодействуем в банковском, финансовом и инвестиционном направлениях. Мы договорились об открытии на базе МФЦА филиала одного из крупнейших банков Катара», – сказал катарский финансист. Он также высказал мнение, что скорый запуск прямого авиасообщения между двумя странами укрепит торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДАР АРИФХАНОВ, АЛИХАН СМАИЛОВ, АСКАР МАМИН, БЕЙБУТ АТАМКУЛОВ, КЛАУС МАНГОЛЬД, РОМАН СКЛЯР, РУСЛАН ДАЛЕНОВ, ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ, ТОМАС МИРОВ, ФИЛИПП ЙЕО

\+ избраны в состав совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

АЙТКАЗЫ КАРАБАЛАЕВ

\+ назначен акимом Тараза

БАУРЖАН КАМЕНОВ

\+ назначен руководителем управления индустриально-инновационного развития Павлодарской области

НУРЖАН ОМИРСЕРИКУЛЫ

\+ назначен председателем правления АО «СПК «Shymkent»

Меньше трети дополнительных расходов бюджета пришлось на экономику

Аналитик Halyk Finance Асан Курманбеков о том, что происходит с государственной казной

Мариям Бижикеева

Рост экономики Казахстана в третьем квартале ускорился на 0,2%, до 4,6% в сравнении со вторым кварталом текущего года. Он был достигнут за счет меньшего сокращения объемов добычи нефти во время проведения технических работ, чем ожидалось ранее, высокого уровня бюджетных расходов и инвестиций. При этом ухудшение внешней конъюнктуры, выразившееся в падении нефтяных цен более чем на 10%, было автоматически компенсировано соответствующим обесценением тенге, которое положительно отразилось на доходной части бюджета. Из чего складывались расходы госбюджета девять месяцев текущего года и какой эффект они покажут в долгосрочной перспективе корреспонденту «Капитал.kz» рассказал главный аналитик департамента исследований Halyk Finance Асан Курманбеков.

– Асан, какие показатели, с учетом имеющего роста экономики, показывают налоговые поступления?

– На фоне усиления экономического роста налоговые поступления также демонстрируют высокий темп – на уровне выше +15% год к году. Высокий темп роста продемонстрировали налоги на доходы компаний – порядка 17% в годовом выражении, после 5,5% за девять месяцев 2018 года. В результате падения цен на нефть налоги на международную торговлю повысились лишь на 12,6% против 22,6% в прошлом году. Слабый темп роста – меньше 4% показала собираемость ИПН (индивидуальный подоходный налог), что не согласуется с ростом размера номинальных зарплат на 14,6% г/г и положительным ростом занятых в экономике на 1,3% г/г. В целом, налоговые поступления в первой половине текущего года демонстрируют несколько худшую динамику – исполнение по сборам налогов составило 69,8% к плану против 70,6% и 72% в соответствующем периоде 2017 и 2018 годов. При этом в первой половине текущего года отставание по собираемости налогов также было заметным, что можно соотнести с более слабыми доходами нефтяного сектора, которые пока не компенсированы улучшением администрирования собираемости налогов.

– Какими показателями характеризуется расходная часть бюджета?

– В свою очередь расходная часть госбюджета увеличилась сильнее доходной – на 17% в годовом выражении. При этом менее 30% затрат госбюджета за 9 месяцев 2019 года было инвестировано в экономическое развитие страны, тогда как львиная доля расходов была направлена на финансирование текущего потребления государства и частного сектора в виде затрат на оборону, госуслуги, повышение зарплат, социальное обеспечение. Важно отметить, что из примерно 1,5 трлн тенге дополнительных расходов госбюджета (за 9 месяцев 2019-го) на затраты на экономику проходилось только 27%, но при этом они включали существенные ассигнования на МФЦА и компанию «Астана «ЭКСПО 2017», что позволяет говорить о низкой предполагаемой отдаче от фискального стимулирования, которое в основном пойдет на текущее потребление.

– То есть расходы госбюджета окажут лишь кратковременный эффект на экономический рост?

– Да, значительные ассигнования бюджетных средств на непроизводительные сферы в конечном счете окажут лишь кратковременное влияние на рост экономики, в то время как более продолжительный негативный эффект будет отражаться в увеличении расходов на обслуживание увеличившегося госдолга. К примеру, если в 2010-2013 годах расходы на обслуживание долга были на уровне менее 0,5% от ВВП ежегодно, то с 2016-го они в среднем равняются 1% от ВВП. То есть остро стоит вопрос необходимости повышения экономической отдачи от расширяющихся расходов государственного бюджета, что происходит на фоне поступательного сокращения резервов Нацфонда до менее 40% от ВВП с 63% в 2015 году. При этом баланс госбюджета после скромного дефицита в пределах 120 млрд тенге в первом полугодии 2019 года резко увеличился до -645 млрд тенге в сентябре текущего года. Размер дефицита госбюджета в соответствии с планом на текущий год определен в 1,4 трлн тенге, или примерно 2% от ВВП. Это существенно выше показателя -1,3% от ВВП в 2018 году, однако по историческим меркам и с учетом фискального стимула находится на достаточно умеренном уровне в сравнении с дефицитом в -2,9% от ВВП в 2012 году и 2,2% от ВВП в среднем с 2010 года.

– Как складываются показатели по поступлениям в Нацфонд?

– Поступления в Нацфонд за три квартала текущего года почти не изменились в сравнении с аналогичным периодом 2018-го и составили 2,1 трлн тенге. Однако в третьем квартале они были самыми слабыми на уровне 0,6 трлн тенге, в сравнении с 0,7 трлн тенге и 0,8 трлн тенге в первом и втором кварталах 2019 года. За тот же период размер трансферта в бюджет составил 2,6 трлн тенге. То есть, не учитывая инвестиционного дохода, расходы средств Нацфонда превышают поступления в него на 0,5 трлн тенге. При этом доля трансфертов в совокупных поступлениях госбюджета в среднем равна 28% за январь-сентябрь. Совокупные активы Нацфонда с начала года увеличились на 1 трлн тенге, до 26,4 трлн тенге. Произошло это в основном из-за валютной переоценки. Однако относительно ВВП активы фонда снизились с 41% до 39%, что является минимальным значением с 2014 года.

– Насколько повысились нефтяные доходы? Есть повод говорить о росте?

– Нефтяные доходы за девять месяцев повысились на скромные 4% в годовом выражении в сравнении с ростом на 47% в аналогичном периоде прошлого года. Как уже отмечалось выше, внешние экономические условия в текущем году под влиянием падения цен на нефть складываются неблагоприятно, соответственно ослабление тенге позволяет достигать приемлемого положительного эффекта даже в таких нехороших для бюджета условиях. Ненефтяные поступления напротив увеличились более существенно – на 15,4% год к году, незначительно улучшившись с 15% в годовом выражении за девять месяцев прошлого года. В результате опережающего роста поступлений ненефтяных доходов доля нефтяных в консолидированном доходе бюджета (с учетом операций Нацфонда) снизилась с 36% в аналогичном периоде прошлого года до 34% за три квартала текущего года. Размер ненефтяного дефицита за данный период умеренно повысился, до 5,9% от ВВП с 5,5%.

Рост ненефтяного дефицита целиком обусловлен существенным расширением бюджетных расходов на стимулирование экономики и повышение доходов населения.

– Естественно, интересно и положение с правительственным долгом? Какие показатели вы можете отметить за три квартала текущего года?

– Правительственный долг с начала этого года повысился на 10,5%, до 12,9 трлн тенге. Порядка 80% этого роста было обеспечено за счет привлечения заемных средств внутри страны, оставшаяся часть обеспечивалась внешними источниками – в основном за счет выпуска еврободжов. В конце сентября Минфин разместил еврободнды двумя траншами на сумму 500 млн евро со сроком обращения 7 лет и ставкой купона 0,6% и на сумму 650 млн евро со сроком обращения 15 лет и ставкой купона 1,5%. Такая стоимость заимствования для республики сложилась на фоне установившихся низких процентных ставок в еврозоне.

Руслан Енсебаев: Налоговый cashback не только «кнут», но еще и «пряник»

[Начало на стр. 1]

Во-первых, продавцы магазинов обманывают владельцев бизнеса, не показывая реальную выручку с продаж при оплате товара наличными деньгами. Во-вторых, крупные производители товаров широкого потребления вкладывают немалые средства на рекламу и промоакции в магазинах. Но нередки случаи, когда деньги или товар просто разворовываются еще на уровне продавцов, и до владельцев бизнеса прибыль не доходит. Если будет запущен цифровой инструмент, то все, что продано, и все доходы, которые получены, будут видны владельцам бизнеса.

– Но это же не носит глобальный характер, чтобы все бизнесмены дружно поддержали проект?

– Потому что в этом общем обсуждении сложно быть услышанными. К примеру, когда мы говорили о том, что порог НДС, возможно, будет повышен, тогда тоже находились скептики. Предприниматели скрывали доходы, стараясь не показывать обороты выше, чем действует преференция – 3%. В этом году в целях развития безналичных платежей был увеличен предельный порог по НДС. Если раньше он составлял около 75 млн тенге, с этого года его размер составляет около 364 млн тенге при условии осуществления индивидуальным предпринимателем по упрощенной декларации безналичных платежей с обязательным применением трехкомпонентной интегрированной системы, состоящей из системы учета товаров, онлайн-ККМ и POS-терминала.

Эта норма дает бизнесмену двойной эффект. Во-первых, он как платил налог 3% с дохода по упрощенной системе, так и будет его платить. Во-вторых, при повышенных показателях оборотов бизнеса у предпринимателя появилась возможность воспользоваться кредитованием в БВУ. То есть при легальных показателях бизнеса он будет оценен как качественный заемщик.

Однако данной мерой еще никто не воспользовался, потому что бизнес, к сожалению, пока не слышит. Необходима массовая разъяснительная работа. Хотя, когда мы озвучивали данный вариант бизнесменам, они высказали мнение, что такая мера действительно станет катализатором для развития МСБ в стране.

С этой точки зрения налоговый кешбэк – не только «кнут» для бизнеса, но еще и «пряник».

– К вопросу об удобстве системы для потребителей. Высказываются мнения, что мало кто за копейки от бонусов будет фотографировать чеки, отправлять их и следить, как и когда ими можно будет воспользоваться.

– Потому что все рассуждают исходя из имеющихся технических возможностей. Никто не спорит, что фотографирование чеков неудобно. Мы акцентируем внимание на том, что автоматизация системы будет доведена до такого уровня, что информация по чеку будет отправляться в один клик. В личном кабинете налогового кошелька потребителя будет отображаться вся информация, которая будет учитываться для расчета бонуса или лотереи. Да, ближайшие пять-семь лет доля аппаратных ККМ останется превалирующей. Но нашей доминирующей целью станет максимальный переход на безналичные платежи. На сегодня даже в странах Европы, на которые мы ссылаемся как на лидеров по безналичным платежам, все еще распространены аппаратные устройства. Но в Казахстане будет выдаваться чек, на котором уже сегодня, в большинстве своем, есть QR-код, спокойно считывающийся камерами смартфонов. То есть у покупателя необходимость что-либо заполнять или фотографировать при получении чека отпадет. Информация с QR-кодом попадает в бесплатные приложения. Причем вариантов приложений будет несколько, и потребителю надо будет выбирать более удобное: банковское, поставщика услуг или товаров, или отдельную платформу как «Рахмет» или SalemPay. Мы делаем упор на безналичные платежи, но и бумажные чеки также будут задействованы в систему и будут максимально просто передавать данные по чеку. К слову, система «Налоговый бонус» будет выстроена на архитектуре OpenAPI, к которой смогут подключиться все желающие, соответствующие определенным нашим критериям.

Хотелось бы еще повлиять, что проект государственных или коммерческих бонусов лояльности будет внедряться и проходить апробацию пока в пилотном режиме. По результатам мы поймем, какой механизм – бонусы или лотерея – наиболее жизнеспособен.

Могу отметить, что накопления по «налоговому бонусу» действительно могут быть небольшими. Но ведь дело не в сумме, а в удобстве для пользователя, когда сумма накапливается постепенно и списывается в автоматическом режиме в счет предстоящих платежей, до того момента, когда обязательства по налогам превратятся в задолженность. Поэтому даже если это 10 тыс. тенге в год, которыми он сможет оплачивать свои налоги или пеню за просрочку – это ведь удобно? Все это только маленькая часть общей задумки проекта, она состоит не только из денег, которые будут заложены из бюджета для компенсации налоговых бонусов.

– Вы говорили о странах Европы, которые подобными механизмами борются с теневыми оборотами. Какой уровень теневого оборота бизнеса в Казахстане? Насколько он выше уровня европейских стран?

– В странах Европы до 10% розничной торговли находится в тени. Но, например, в Болгарии или Латвии – до 30-40%. Казахстанские НПП говорят, что в стране уровень теневого оборота составляет 70%. Это триллионы неучтенных тенге. Но мы рассчитываем до 2025 года значительно снизить этот процент. В России подобные механизмы запущены еще лет 5 назад, и работают они в формате, например, акций «народный контроль», которые приносят ощутимый эффект. Ведь любая страна развивается и обеспечивает социальные обязательства благодаря качественному сбору налогов. В Корее подобные механизмы работают в формате лотереи, а в Японии в виде бонусов или дифференцированной системы скидок на определенные товары. То есть все страны решают проблему с теневым оборотом так, чтобы замотивировать людей требовать чеки. Но мы можем гордиться тем, что, по статистике, безналичные платежи в стране на сегодня составляют около 50% с хорошей динамикой роста. При этом количество и объем безналичных платежей выросли более чем в 2 раза.

– А как вы определяете, что бизнес ушел в тень?

– Самый простой пример – автомойка. По пробитым фискальным чекам она обслуживает всего два автомобиля в день. Но у нас есть информация от поставщиков воды и электричества, по которой видим, что расход воды и электроэнергии в разы превышает предполагаемый уровень. Да, это сложные системные подсчеты, но мы используем их, чтобы увидеть реальные обороты бизнеса. Могу вас заверить, что, как показывают данные, автомойки не обслуживают одну-две машины в день, соседние воспринимают компанию и себя в ней? Без ясного видения будущих возможностей, ощущения сплоченности и понимания своей значимости и подлинной соединенности со своей деятельностью мы не сможем требовать от сотрудника максимальной преданности и отдачи. И здесь нам на помощь приходят

БЦК лидирует по программам финансирования МСБ

О том, какие «цифровые» продукты для предпринимателей банк запустит в ближайшее время, рассказал директор департамента МСБ АО «Банк ЦентрКредит» Айдын Доскараев

Меруерт Сарсенова

Среди к азахстанских банков второго уровня Банк ЦентрКредит выделяется как активный участник государственных программ поддержки предпринимательства, позиционируя себя «банком для бизнеса».

Насколько показательным в этом направлении стал для БЦК уходящий 2019 год, а также какие «цифровые» продукты для МСБ банк запустит в ближайшее время, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор департамента малого и среднего бизнеса АО «Банк Центр-Кредит» Айдын Доскараев.

– Айдын, наверное, уже пора подводить итоги текущего года, расскажите, каким он был для БЦК и в каких направлениях банк особенно развивался?

– Я скажу, что 2019 год для БЦК стал успешным во всех направлениях бизнеса. В том числе за прошедший период банк достиг высоких положительных результатов в обслуживании физических и юридических лиц, в то же время значительно нарастив базу клиентов из числа МСБ. Об этом свидетельствует и количество бизнес-клиентов, которое с начала текущего года выросло с 92 до 96 тыс. предпринимателей, из них около 65 тыс. клиентов взаимодействуют с банком на постоянной основе. Таким образом, число активных клиентов за 10 месяцев текущего года приросло на 15%.

– А если говорить о ключевых показателях бизнеса, например, о выданных займах и привлеченных депозитах?

– Что касается кредитного портфеля МСБ, то на 1 ноября он составил около 209 млрд тенге (или 29% от совокупного портфеля).

Однако за последнее время можно наблюдать, что в сегменте крупного бизнеса появляется все больше рисков, связанных с концентрацией средств у отдельных игроков, на которых, в свою очередь, влияют рыночные отраслевые колебания. Ввиду этого БЦК было принято решение сместить акцент на микро-, малый бизнес и физические лица. Таким образом, мы начали внедрять новые решения и разрабатывать все больше услуг именно для этого сегмента, в том числе реализуя их через интернет-банкинг.

Кроме того, за 10 месяцев 2019 года в БЦК сохраняется устойчивый рост и депозитного портфеля МСБ, доля которого выросла с 22% до 34%. Здесь можно отметить увеличение объема остатков на текущих счетах (их доля увеличилась с 54% до 70%).

– Все мы знаем, что государство сейчас оказывает беспрецедентную поддержку бизнесу, и БЦК активно участвует в этом процессе.

– Да, если говорить о государственном уровне поддержки, то стоит отметить, что БЦК вовлечен сегодня в 23 программы по линии Фонда «Даму», Банка развития Казахстана, Министерства сельского хозяйства РК. В настоящее время нами профинансировано свыше 2700 проектов на сумму около 65 млрд тенге. При этом за весь период сотрудничества банка с национальными институтами развития выдано займов более чем на 273 млрд тенге.

Также БЦК реализует совместные программы поддержки предпринимательства в сотрудничестве с Азиатским банком развития и Европейским банком реконструкции и развития. Например, в этом году на финансирование проектов от ЕБРР было выделено около 15 млрд тенге, из них 2 млрд тенге направлены на проекты женского предпринимательства.

– Сегодня у всех на слуху программа кредитования приоритетных проектов «600 млрд тенге». Расскажите подробнее об участии в ней.

– В настоящее время в соответствии с общегосударственной политикой «Экономика простых вещей» БЦК активно реализуется Программа кредитования приоритетных проектов. Являясь одним из флагманов банковской системы, наш банк также старается быть лидером и в данной программе.

В рамках «600 млрд тенге» БЦК первым осуществил выпуск облигаций и привлек 42 млрд тенге для последующего финансирования проектов.

Еще хотелось бы добавить, что в марте текущего года БЦК первым среди БВУ РК подписал с Фондом «Даму» трехстороннее соглашение субсидирования по Программе кредитования приоритетных проектов. В настоящее время мы продолжаем удерживать лидерские позиции по одобренным и подписанным фондом проектам.

Процентная ставка по данной программе для конечного заемщика составляет 6% годовых, остальная часть субсидируется государством. При этом ставка по программе составляет 14,95%.

Вместе с тем особенность Программы кредитования приоритетных проектов заключается в том, что к субсидированию процентной ставки допускаются все субъекты частного предпринимательства, в том числе и крупный бизнес. Но следует учитывать, что программа требует обязательного выпуска товара в соответствии с утвержденными отраслевыми кодами экономики (124 позиции).

– Еще в конце октября вы подписали с ЕБРР соглашение о совместном участии в рисках. Расскажите о данном проекте.

– Стоит подчеркнуть, что на территории РК впервые заключено такое соглашение с Европейским банком реконструкции и развития, имеющим высший рейтинг AAA (по версии Moody's Investors Service, Standard & Poor's, Fitch Ratings). Суть соглашения заключается в том, что ЕБРР в партнерстве с БЦК выступает дополнительным гарантом для заемщиков в размере до 50% от суммы кредита. Это будет удобно тем предпринимателям, которые берут инвестиционные займы.

Со своей стороны наш банк всегда готов оказать содействие потенциальным заемщикам в сборе документов, анализе, сопровождении данной сделки.

Однако необходимо отметить, что у ЕБРР имеются свои требования, например, по сумме займа, которая должна составлять не менее $300 тыс. (до $20 млн). Одновременно проект должен соответствовать всем экологическим нормам Европейского союза.

– А почему именно БЦК был выбран в качестве партнера ЕБРР?

– Наверное, будет правильнее об этом спросить у ЕБРР. Ну, как вы знаете, наш банк уже более 30 лет стабильно и успешно работает на казахстанском рынке. В свое время мы одними из первых на постсоветском пространстве получили лицензию номер 4. Думаю, что эти и другие факторы были оценены ЕБРР.

– Тема цифровизации банковских процессов сейчас очень актуальна, люди хотят управлять своим бизнесом, не отвлекаясь на поездки в отделения банка. Как с этим обстоят дела у БЦК?

– Сегодня мы продолжаем планомерно развивать наши мобильные приложения: для физических лиц – StarBanking, для бизнес-клиентов – StarBusiness, которое было запущено с февраля 2019 года. Основные их преимущества: легкость, удобство и возможность использования 24/7. Приложение StarBusiness позволяет получить полный контроль над движением средств организации и дочерних филиалов, совершать внутри– и межбанковские переводы и платежи, оформлять выпуск карт, оплачивать пенсионные выплаты, социальные платежи, налоги и штрафы, просматривать истории и статус совершенных транзакций. Наряду с этим StarBusiness позволяет формировать заявки на зачисление денежных средств, изготовление справок, выдачу наличных и осуществлять другие, необходимые для качественного ведения бизнеса операции. В скором будущем БЦК также планирует запустить в мобильном приложении дополнительный функционал по открытию депозитов и подаче заявок на получение онлайн тендерных гарантий.

На текущий момент к интернет-банкингу подключено 48 тыс. уникальных пользователей – предпринимателей, из них более 18 тыс. клиентов подключены к мобильной версии. С каждым месяцем количество активных пользователей StarBusiness прирастает на 30%. Помимо этого, я могу сказать, что 96% транзакций юридических лиц проходит через интернет-банкинг.

Следует обратить внимание, что открытие расчетного счета и подключение к приложению для юридических лиц осуществляется абсолютно бесплатно. Кроме того, БЦК готов предоставить онлайн-платформу для бесплатной конвертации с привязкой к текущему курсу валюты.

– Принимаете ли во внимание социальный аспект деятельности, одобряя тот или иной проект?

– Безусловно, потому что участие в государственных программах уже подразумевает акцент на социальной значимости финансируемых нами проектов, в частности, это касается повышения уровня занятости и увеличения налоговых отчислений.

По большинству программ, направленных на развитие МСБ, в обязательном порядке зашит ковенант по созданию новых рабочих мест. Это особенно актуально в сельской местности и городах с невысоким уровнем экономического развития.

Также можно сказать, что в части гендерного развития БЦК вносит свой ощутимый вклад и несет социальную ответственность, участвуя более 14 лет в программе финансирования женского предпринимательства.

– В завершение беседы хотелось узнать о том, какие новые продукты и услуги планирует запустить БЦК в краткосрочной перспективе?

– Сейчас мы уже на финишной стадии разработки краткосрочных беззалоговых кредитных продуктов для малого и среднего бизнеса, которые будут оформляться за один час.

При этом мы продолжаем совершенствовать работу нашего интернет-банкинга, и в скором времени большая часть продуктов и услуг для МСБ будет доступна еще в мобильной версии приложения, включая операции по кредитованию, РКО, получению гарантий и др. В этой связи, я думаю, что начало 2020 года ознаменуется несколькими громкими презентациями БЦК.

О банке

Акционерное общество «Банк ЦентрКредит» создано 19 сентября 1988 года. Банк ЦентрКредит является одним из лидеров банковской системы Казахстана и занимает 5-е место среди БВУ по активам. Банк предоставляет полный спектр высокотехнологичных финансовых услуг в регионах страны. БЦК имеет широкую филиальную сеть по республике, обслуживает физические и юридические лица в 19 филиалах и 108 отделениях. Корреспондентская сеть банка насчитывает порядка 40 иностранных банков, что позволяет осуществлять расчеты с вашими партнерами по всему миру. Банк является лидером в сфере кредитования МСБ в рамках государственных программ поддержки предпринимательства, а также в области ипотечного кредитования по программе «7-20-25».

С начала 2019 года банк был удостоен наград ряда международных финансовых институтов.

Банк ЦентрКредит стал обладателем награды Refinitiv в номинации «Самый активный деск».

По итогам 2018 года БЦК получил награду от ЕБРР в области торгового финансирования в рамках Программы содействия развитию торговли «Most Active Issuing Bankin 2018 in KAZAKHSTAN» («Самый активный выпускающий банк в 2018 году в Казахстане»).

Citibank (New York, USA) и Deutsche Bank (Frankfurt, Germany) присвоили Банку ЦентрКредит памятные знаки «US Dollar Payments Straight-Through Processing Excellence Award» и «2018 EUR Operational Excellence Award» за высокое качество обработки платежей в евро и долларах США.

Также Банк ЦентрКредит был признан одним из лидеров в реализации ипотечных программ АО «Ипотечная организация «Баспана» в 2019 году.

БЦК получил первое место в номинации «Самый скоростной банк» от Фонда «Даму».

АО «Банк ЦентрКредит» и Международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) подписали меморандум о взаимопонимании для совместного развития использования прикладного программного интерфейса (API) и открытия API БЦК игрокам рынка финансовых технологий.

Коучинг в помощь. Как правильно давать сотрудникам обратную связь?

Нурдана Кульбаева, коммерческий директор компании FranklinCovey Qazaqstan, исследователь личной и командной эффективности

Если вы думаете, что поставив подчиненному высокую зарплату, обозначив его должностные обязанности и мотивируя время от времени бонусами и похвалой, вы создадите себе максимально вовлеченного сотрудника, то вы сильно ошибаетесь. Методы управления меняются и причина в том, что люди становятся другими. И тут возникает вопрос: почему они становятся все менее управляемыми? На мой взгляд, причина этих изменений очевидна. Человечество все меньше нуждается в исключительных исполнителях и все больше в креаторах, способных придумывать, создавать, претворять в жизнь. В течение 10-15 лет исполнителей заменят искусственный интеллект, и по этой причине мы, сами того не подозревая – готовим некий плацдарм для тех, кто имеет свое мнение, умеет его отстоять, видит пути к осуществлению задуманного. Но пока искусственный интеллект не внедрился повсеместно, как же управлять людьми новой формации? Здесь нам на помощь приходит коучинг, сравнительно новый метод взаимодействия с людьми. Заметьте, я не употребила слово «управление», потому что и оно уходит в ранг мответона. В коучинге мы говорим о сотрудничестве, творческом взаимодействии, поиске синергии и постоянном фокусе на win/win. Вы знали, что более 12 бизнес-показателей напрямую зависят от того, как сотрудники воспринимают компанию и себя в ней? Без ясного видения будущих возможностей, ощущения сплоченности и понимания своей значимости и подлинной соединенности со своей деятельностью мы не сможем требовать от сотрудника максимальной преданности и отдачи. И здесь нам на помощь приходят коучинговые инструменты. Один из них – «обратная связь». Проводя тренинги по «7 навыков высокоэффективных людей» в компаниях, я часто спрашиваю, как руководители дают обратную связь своим подчиненным, и выясняется, что в большинстве своем она сводится к двум полярностям – «хорошо, молодец» или «плохо, все переделать». Что если я вам скажу: используя только один из инструментов коучинга по обратной связи, вы сможете значительно раскрыть потенциал своего сотрудника? В руках искусного управленца эта простая фишка может стать причиной и источником увеличения уровня счастья у сотрудников и, как следствие – эффективности. Для того чтобы качественно внедрить этот формат в свой метафорический чемоданчик лидера, давайте определимся, что существует три вида обратной связи: позитивная, негативная и развивающая. Наша задача – проложить устойчивую нейронную связь именно к развивающей и полностью устранить из обихода любой вид оценочности, а сюда входит как негативная, так, кстати, и позитивная. Давайте обратимся в наше детство. Вспомните, что происходило с вашими родителями, когда вы получали двойку. Начинались стенания типа «Как это могло произойти?», «Почему ты не выучил урок?», «Зачем ты мне такое наказание?». Насколько ценна для вас была эта информация? Как вы могли ее обработать для изменения своего поведения, она как-то двигала вас к позитивным изменениям? Вряд ли. Но именно эти модели поведения мы зачастую тащим во взрослую жизнь, а увидев ошибки наших подчиненных, начинаем раздавать примерно такой же бесполезный контент.

Очень важно, давая обратную связь, понять – какова ее конечная цель? Если просто выгрузить из себя негатив – то вряд ли вы как-то измените модели поведения своего подчиненного. Сотнями ученых-исследователей давно было доказано, что негативная обратная связь демотивирует, она не несет позитивных изменений. Качественная обратная связь всегда обращена к талантам сотрудника. Но и здесь существуют вполне себе конкретные правила.

Никаких обобщений, например, «Вы отличный специалист» или «Вы хороший человек» – никакой информации не несут. Необходимы конкретные факты, которые имеют отношение именно к этой персоне и именно в данном контексте, а для этого нужно подготовиться, узнать побольше об этом сотруднике.

Обратная связь возможна в виде коучинговых вопросов. Представьте, как откроет сознание вопрос типа: «Если бы вы были мной, то есть руководителем себя, то что бы вы сказали о своей работе?» Ответ может стать настоящим трамплином! А вот еще несколько сильных вопросов, которые направлены на раскрытие внутреннего потенциала человека: «Если бы вы снова выполняли эту задачу, то что бы вы изменили?», «Что вы видите полезного для нас в этой ситуации?», «Что вы будете делать по другому сейчас?», «С чего вы готовы начать?», «Как сейчас растет ваше мастерство?»

При позитивной обратной связи обязательно доносите, за что конкретно вы хвалите человека, например: «Мне понравился отчет, который вы мне прислали вчера. Вы очень подробно сделали разбивку по месяцам, акцентировали внимание на последней неделе и написали отличный вывод». Если бы вы просто сказали: «Отличная работа, молодец!», вы бы не дали задел на будущее, а тут человек понял, как в следующий раз ему повторить свой успех.

Эффективная обратная связь всегда учитывает потребности как дающего ее, так и принимающего. В целом, если вы даете обратную связь только лишь для того, чтобы освободиться от эмоций, то это крайне неконструктивно, она не сообщает другим ничего полезного.

Эффективная обратная связь всегда направлена на конкретное поведение получателя, которое он может разумно изменить. То есть очень важно, чтобы человек имел возможность что-то сделать с этой обратной связью, иначе смысла давать ее нет никакого. Это, пожалуй, самое главное правило.

При качественном использовании обратная связь занимает особое место в жизни компании. Она становится настоящим двигателем позитивных изменений, улучшения взаимоотношений, доказанности и отсутствия неоправданных ожиданий. Используя ее, вы сможете развить классную управленческую адекватность. Если в вашей компании выстроено целеполагание, делегирование, контроль и есть мотивационные фишки, то обратная связь станет настоящей вишенкой на торте. Причем wow-результат будет, если она заработает в обе стороны: от руководителя к подчиненному, от подчиненного к руководителю. Эпоха лидерства, а не управления диктует свои правила игры, чтобы тебя слушали и слышали, ты сам должен быть открыт к изменениям со своей стороны.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИНВЕСТИЦИИ В HORECA СОКРАТИЛИСЬ

Капитальные инвестиции в сегмент HoReCa за 10 месяцев текущего года составили 85,6 млрд тенге против 135,6 млрд тенге за такой же период годом ранее (минус 36,9% в деньгах, ИФО — всего 60,5%). В региональном разрезе наибольший объем инвестиций направлен в Акмолинскую (16,4 млрд тенге, против 2,8 млрд тенге годом ранее), Атыраускую (16,3 млрд тенге, против 61,1 млрд тенге год назад) и Туркестанскую (11 млрд тенге, против 6,2 млрд тенге годом ранее) области. Сразу 89,9% капвложений (77 млрд тенге, против 126,9 млрд тенге годом ранее) обеспечили собственные средства бизнеса. Еще 6% (5,1 млрд тенге) составили банковские займы, 3,2% — бюджетные средства (1,4 млрд тенге из местного и 1,3 млрд тенге — из республиканского бюджета). Лишь 0,9% (773 млн тенге) составили заемные средства, из них 612 млн тенге — средства нерезидентов. По итогам первого полугодия в стране к услугам туристов и посетителей работало уже 3,54 тыс. гостиниц, мотелей, пансионатов и прочих мест размещения против 3,16 тыс. годом ранее. Рост — на 12% за год. В региональном разрезе наибольшее их количество сконцентрировано в Восточно-Казахстанской (547 гостиниц, домов отдыха и т. д., +4,6% за год), Алматинской (536 мест размещения, +11,7% за год) и Акмолинской (384 помещения, +32%) областях. Основные места размещения по РК — гостиницы без ресторанов (38% от общего числа), бунгало, шале и коттеджи (30%), гостиницы с ресторанами (20%). **(finprom.kz)**

ГДЕ ХРАНЯТ ДЕПОЗИТЫ КАЗАХСТАНЦЫ

Из 8,9 трлн тенге розничных вкладов в крупнейшей десятке банков — держателей депозитов населения по итогам октября текущего года сконцентрировано 8,4 трлн тенге. Это 94,3% против 94,2% годом ранее и всего 87,9% — пять лет назад. Банковский сектор в целом заметно уплотняется: если 10 лет назад на рынке розничных вкладов работали 36 банков, а пятью годами ранее — 38 БВУ, то уже два года назад фининститутов осталось лишь 33, в 2018 году — всего 28, а по итогам октября текущего года — 27 банков. Всего за месяц объем розничных вкладов прирос еще на 1,1%. Топ-10 БВУ в совокупности прибавили 1% в сравнении с сентябрем текущего года. Из 10 крупнейших в плюсе 8 БВУ. Лидер месячного роста вкладов населения — ForteBank: сразу плюс 4,9%, или 26 млрд тенге, до 559,9 млрд тенге. Это уже 6,3% от рынка розничных вкладов. В тройку лидеров по приросту вкладов физических лиц также входят АТФБанк (+4,7%, или 14,5 млрд тенге, до 321,1 млрд тенге) и Банк RBK (+3,3%, или 5,5 млрд тенге, до 173,3 млрд тенге). **(ranking.kz)**

НА РАЗВИТИЕ РЕГИОНОВ ВЫДЕЛЯТ 1,3 ТРЛН ТЕНГЕ

Министр национальной экономики Руслан Даленов рассказал о проекте Государственной программы развития регионов на 2020-2025 годы». На эти цели планируется выделить 1,3 трлн тенге. «В том числе дополнительно прорабатывается вопрос о выделении 900 млрд тенге до 2026 года на развитие сел», – рассказал министр на заседании правительства. За счет реализации программы развития регионов планируется довести уровень урбанизации до 62%, реальные денежные доходы населения увеличить на 25%. «Урбанизация даст дополнительный рост ВВП на 0,52%. Сократятся региональные диспропорции. Реальные денежные доходы населения вырастут на 25%. Главным результатом программы станет повышение благосостояния граждан, проживающих в городах, райцентрах и селах. Концентрация ресурсов и инфраструктуры усилит рост экономики страны», – подчеркнул он. **(kapital.kz)**

ИЗ КАЗАХСТАНА ОТПРАВИЛИ ЗА РУБЕЖ 540,4 МЛРД ТЕНГЕ

Через системы международных денежных переводов за январь-октябрь 2019 года казахстанцы отправили за рубеж 540,4 млрд тенге — на 8,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем полученных из-за рубежа средств, наоборот, сократился на 1% и составил 290,2 млрд тенге. Таким образом, разница между отправленными за рубеж через СДП и полученными из-за рубежа денежными переводами за год выросла на 21,5% — с 205,9 млрд до 250,1 млрд тенге. Более половины отправленных за рубеж денег традиционно приходится на Россию и Узбекистан. Так, в Россию через системы международных денежных переводов было отправлено 171,9 млрд тенге, что, впрочем, на 10,2% меньше, чем в прошлом году. В Узбекистан было переведено 119,6 млрд тенге, рост за год — на 24%. Существенные объемы денег были также переведены в Турцию (75,5 млрд тенге) и Кыргызстан (70,5 млрд тенге). На перечисленные 4 страны приходится 81% от всего объема отправленных за рубеж денежных переводов. По объему полученных казахстанцами из-за рубежа денег с большим отрывом лидирует Россия: из РФ в РК переводами через СДП было получено 112,5 млрд тенге — на 24,6% меньше, чем в прошлом году. На втором месте Южная Корея: 54,5 млрд тенге, рост за год — на 22,7%. Третье и четвертое места занимают соответственно Узбекистан (25,4 млрд тенге) и Кыргызстан (24 млрд тенге). На Турцию приходится лишь 7,4 млрд тенге. Наибольшая разница между отправленными за рубеж и полученными из-за рубежа денежными переводами наблюдается с Узбекистаном, куда было отправлено на 94,1 млрд тенге больше, чем получено оттуда. Вторую строчку занимает Турция (68,1 млрд тенге), третью — Россия (59,4 млрд тенге), четвертую — Кыргызстан (46,5 млрд тенге). **(inprotect.kz)**

Хакатоновый курс

Как Жилстройсбербанк провел первый конкурс для молодых разработчиков

Ксения Бондал

Задача современных технологий в том, чтобы каждый человек становился чуть лучше. А именно – сэкономленное с их помощью время люди могут потратить на собственное развитие или улучшить свои качества, например, умение сберегать деньги, считает председатель правления АО «Жилстройсбербанк Казахстана» Ляззат Ибрагимова. Ставки в этом деле руководство ЖССБК делает на молодых IT-специалистов, которые понимают требования современных людей к сервису, и поэтому могут сделать их жизнь удобнее, а бизнес банка эффективнее.

ЖССБК вместе с НУХ «Байтерек» и АО QazTechVentures провели с 29 ноября по 1 декабря в Алматы хакатон, заявки для участия в котором подали более 500 специалистов в сфере программного обеспечения, компьютерного дизайна. Отборочный этап прошли 220 человек, а призовой фонд конкурса составил 2 млн тенге.

«Впереди у вас 48 часов творчества, возможности креативить и создать для 1,5 млн наших вкладчиков что-то полезное, ведь Жилстройсбербанк учит людей важной вещи –беречь деньги», – сказала во время своей вступительной речи Ляззат Ибрагимова.

На сегодняшний день у банка есть 4 бизнес-задачи, решить которые и должны участники хакатона. Первая и самая главная – научить казахстанцев регулярно и целенаправленно накапливать деньги для покупки жилья, так как это является социально важным моментом.

«Необходимо создать для людей инструмент, который позволит выработать эту привычку, а накопление сделать модным в Казахстане, – озвучила глава ЖССБК. – Наверное, вам как молодому поколению понятна эта задача».

Кроме того, банк уделяет пристальное внимание улучшению своего сервиса. Продукты ЖССБК достаточно сложные, соответственно, второй задачей участников хакатона стало облегчить общение между менеджерами банка и вкладчиками, которых становится все больше и больше. В 2016 году почти 15 тыс. семей заселились в собственное жилье, а по итогам ноября этого года почти 45 тыс. семей стали обладателями своего жилья, отметила Ляззат Ибрагимова.

«Если исходить из расчета, что в семье 4 человека – двое родителей и двое детей, то получается, что за последние три года 200 тыс. казахстанцев отпраздновали новоселье. И эти люди точно знают, что такое Жилстройсбербанк. Поэтому третья задача тоже интересная и она заключается в том, чтобы те люди, которые приходят в филиал банка, могли проводить время продуктивно», – пояснила она.

У ЖССБК много льготных жилищных программ, поэтому крайне важно, чтобы их реализация была максимально эффективной, на основании этого посыла руководство банка сформулировало четвертую задачу хакатонщикам – обеспечить прозрачность общения сотрудников банка и клиентов.

«Я обещаю, что те ребята, которые во время этого хакатона проявят себя лучше всего, будут иметь возможность работать в банке или с банком», – сказала Ляззат Ибрагимова.

Жилстройсбербанку предстоит работать с подрастающим поколением, нынешние подростки через 5-7 лет станут экономически активным населением, то есть потенциальными вкладчиками банка, пояснила заместитель председателя правления банка Жанар Жубаниязова.

«Мы хотим понимать, чего от нас ждет молодежь – наши будущие клиенты – какие у них ожидания и проблемы. И эта молодежь в отличие от старшего поколения не будет ходить в отделение банков, они хотят все делать в телефоне, быть мобильными». В данной ситуации наилучший выход – когда молодежь создает сервисы для молодежи. Для этого мы впервые и проводим хакатон», – добавила Жанар Жубаниязова.

Чтобы облегчить участникам конкурса работу, ЖССБК пригласил менторов, а также собственных сотрудников, которые рассказывали о сути продуктов банка. В числе наставников был глава IT-совета при Фонде первого президента РК Рашид Дюсембаев, основатель группы компаний «Учет.kz» Максим Барышев, а также эксперты из Сингапура. По мнению Максима Барышева, конкурс прошел на очень высоком уровне. За каждой крупной компанией стоят люди, которые делают ее успешными.

«Я думаю, что у ЖССБК тоже «человеческое лицо», однако реалии таковы, что нынешние сервисы должны быть электронными, понятными на интуитивном уровне потребителю, и они должны помещаться в телефоне», – уверен наш собеседник.

В свою очередь председатель правления АО QazTechVentures Жандос Шаймарданов заметил, что хакатон для Жилстройсбербанка стал возможностью найти те команды, которые можно будет схантить и таким образом усилить свою IT-команду. А для участников конкурса это возможность получить хорошую работу.

«Мы бы хотели, чтобы на рынке появились 10 IT-компаний, которые умеют предоставлять услуги, зарабатывать деньги и в них инвестировать. Если нам это удастся, то это будет круто», – уверен Жандос Шаймарданов.

Возвращаясь к бизнесу Жилстройсбербанка, глава QazTech Ventures сказал, что вкладчиков нужно стимулировать, чтобы они копили регулярно, а население регионов к тому, чтобы они смелее пользовались онлайн-услугами.

«Сейчас они приходят в отделение, сидят в очереди по полтора часа и потом недовольны, пишут в соцсетях, что их плохо обслуживают. Зачем приходить в банк, если операции можно проводить, не выходя из дома. Их надо этому научить. Кроме того, если в Шымкенте выйти из дома зимой это нормально, то в Нур-Султане, Петропавловске температура на улице опускается ниже 40 градусов мороза, поэтому надо сделать банк комфортнее, доступнее, прозрачнее», – уверен Жандос Шаймарданов.

И вот в начале этой недели стали известны победители хакатона. Первое место и миллион тенге по решению жюри достались команде «Пожилые». Илияс Ахметов и Есентай Курманбай придумали мобильное приложение, которое сканирует оборотную сторону удостоверения личности и моментально выдаст менеджеру ЖССБК не только имя и фамилию человека, информацию о том, где, кем и когда оно было выдано, а также данные о его налоговых отчислениях.

«Это поможет банку ускорить работу с клиентами, сократить очереди. Мы продолжим работать с Жилстройсбербанком и доведем наш продукт до совершенства», – рассказал Илияс Ахметов.

Инвесторы отказываются распродавать Bitcoin

Общая рыночная капитализация криптовалют

(с 27 ноября по 3 декабря 2019 г.)

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

(с 27 ноября по 4 декабря 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	27 ноя **2019 г.**	4 дек **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$**7180**	$**7365**	**2,58**%
2. Ethereum **(ETH)**	$**147,65**	$**148,84**	**0,81**%
3. Ripple **(XRP)**	$**0,22**	$**0,221**	**0,45**%
Общая кап-ция (млрд)	$**196,1**	$**199,9**	**1,94**%

Дмитрий Чепелев

На прошедшей неделе криптовалютный рынок попытался восстановиться от недавнего обрушения. Несмотря на позитивную тенденцию, наметившуюся в середине отчетного периода, к концу недели рынок возвратился практически к тем же позициям, продемонстрировав скромный рост в пару процентов. Чем дальше рынок криптовалют входит в зону турбулентности и неопределенности, тем чаще слышатся противоположные мнения касательно приближающегося «халвинга» Bitcoin (BTC), который должен состояться в мае следующего года. Вопреки распространенному мнению о том, что исходя из поведения «первой криптовалюты» в прошлом, Bitcoin (BTC) перед «халвингом» ждет неминуемый рост, есть ряд экспертов, которые считают, что текущий «халвинг» не принесет ничего хорошего. К числу последних относится сосновательс инвестиционного фонда Morgan Greek Digital Джейсон Уильямс. «Я выскажу очень непопулярное мнение: «халвинг» «цифрового золота» в мае 2020 года не повлияет на цену. Он станет разочарованием для ждущих его», – заявил он. В мае 2020 года вознаграждение майнерам снизится с 12,5 BTC до 6,25 BTC, и стоит подчеркнуть то, что, как ранее в своих аналитических заметках отмечал криптоаналитик Вилли Ву, Bitcoin (BTC) впервые приближается к «халвингу» на волне «медвежьих» настроений. Этот факт позволяет сделать вывод, что ситуация является достаточно уникальной и сложно поддается прогнозированию.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка выросла на 1,94%. На утро среды, 4 декабря 2019 года, она составила $199,9 млрд против $196,1 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). Интересную информацию касательно использования и хранения «первой криптовалюты» предоставили в BitInfo Charts. В исследовании, которое провели аналитики компании, сообщается, что более 60% всех существующих Bitcoin (BTC) не перемещались на протяжении последних 12 месяцев. Отмечается, что за этот период цена «цифрового золота» проделала путь от $3200 в декабре 2018 до $13100 в июле, однако и это не сумело заставить владельцев продать свою криптовалюту. Аналитики отмечают, что со временем стратегия долгосрочного инвестирования в «первую криптовалюту» привлекает все больше сторонников. Однако это в корне противоречит изначальному видению создателя Bitcoin (BTC), который хотел, чтобы Bitcoin (BTC) использовался как «цифровая наличка».

На утро среды, 4 декабря 2019 года, цена Bitcoin (BTC) составила $7365. За прошедшую неделю стоимость «цифрового золота» восстановила 2,58% после падения прошлой недели. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом прибавила $3,5млрд и составила $133,2 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации на конец прошедшего семидневного периода нарастила 0,4 процентных пункта и составила 66,6%.

2. Ethereum (ETH). «Медвежьи» настроения на криптовалютном рынке не позволили Ethereum (ETH) восстановиться после недавнего обрушения цен. При этом для «эфира» падение ниже линии поддержки $146 может стать сигналом к продолжению снижения до уровня $120, где расположился следующий серьезный уровень поддержки. Тем временем рука китайского правительства дотянулась и до «эфира». Великий китайский фаервол, который используется правительством для регулирования доступа к иностранным сайтам, заблокировал один из самых популярных сервисов для доступа к информации блокчейна Ethereum. По сообщению представителей сайта etherscan.io, их сервис недоступен для всех IP-адресов материковой части Китая.

Разработчики и майнеры Ethereum достигли консенсуса касательно скорой активации так называемой «бомбы сложности». Планируется, что разрабатываемая «бомба» снизит награду за майнинг для стимулирования перехода участников экосистемы с алгоритма Proof-of-Work на Proof-of-Stake. Было достигнуто соглашения о том, что активация «бомбы сложности» будет отложена из-за «не впечатляющего соотношения риска к позитивному влиянию от использования механизма».

На утро среды, 4 декабря 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $148,84. По итогам прошедшего семидневного периода «цифровая нефть» выросла на 0,81% от своей стоимости. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,08 процентных пункта, составив 8,1%.

3. Ripple (XRP). За прошедший семидневный период «банковская криптовалюта» не сумела отыграть недавнего падения. Однако факт того, что стоимость «рипл» не просела еще ниже, уже можно считать позитивным. Это утверждение обретает смысл на фоне разморозки 1 млрд токенов XRP с эскроу-счета Ripple. Стоимость размороженных токенов в долларах США составляет примерно $220 млн, а предназначаются они для продажи инвесторам. По заявлению руководства компании, текущий раунд продаж XRP будет осуществляться в «более спокойном» темпе. Такой объем дополнительного предложения при отрицательной динамике рынка не может воодушевлять инвесторов и оказывает дополнительное давление на цену актива.

На утро среды, 4 декабря 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,221. По итогам прошедшего семидневного периода цена XRP выросла на 0,45%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,07 процентных пункта и составила 4,79%.

Перезагрузка рынка ГЧП

Анна Видянова

В Казахстане планируют внести изменения в законодательство по вопросам государственно-частного партнерства. Некоторые предложения партнер юридической фирмы GRATA International Шаймерден Чиканаев назвал «однозными». По его словам, существующие пробелы в законе, плохое структурирование проектов и отсутствие четкой стратегии приводят к расторжению договоров. А некоторые законодательные инициативы могут внести еще большую путаницу. О ситуации на рынке и проекте поправок в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал Шаймерден Чиканаев

– Шаймерден, насколько нам известно, предлагается сократить сроки реализации проектов ГЧП с 30 до 10 лет. Как вы оцениваете эту поправку?

– Отрицательно, если эта поправка будет принята, то законодательство Казахстана, регулирующее вопросы ГЧП, станет более нелогичным. В частности, в законодательстве некорректно отражены такие понятия как ГЧП и концессия. Более того, если данная поправка будет принята, она искусственно усложнит структурирование проектов ГЧП.

В международной практике термин ГЧП обозначает особые проекты публично-частного взаимодействия, в которых возврат инвестиций происходит за счет платы публичного партнера (государства – Ред.) за эксплуатационную доступность. При заключении договоров концессии частный партнер возвращает инвестиции и получает доход за счет платы с потребителей.

В России также ГЧП и концессии отличаются, и есть два отдельных закона, как в Казахстане. Однако законодательство РФ дает четкое понимание, какие проекты можно и нужно структурировать как ГЧП, а какие – как концессионные. Ключевой критерий в России – это право собственности на объект ГЧП. Если право собственности предполагается оставить частному партнеру, то нужно использовать российский закон о ГЧП, а если нужно право собственности передать государству, то единственный выбор – это российский закон о концессиях. При этом в России концессионные соглашения четко и однозначно выведены из-под регулирования закона о ГЧП.

Казахстан пошел своим путем, отличным как от Западной Европы, так и от России, а именно принял два отдельных закона: «О концессиях» и «О государственно-частном партнерстве». Однако это не дало четкого понимания о том, чем друг от друга отличаются проекты ГЧП и концессии. Сложность возникает и в том, что в законодательстве Казахстана договор концессии рассматривается как отдельный вид договора ГЧП.

Поэтому на сегодняшний день в Казахстане по факту действует два закона, которые дублируют функции друг друга, и большое количество подзаконных актов – это приводит к путанице.

Однако вместо того, чтобы привести в соответствие с международной практикой ГЧП законодательство или поставить на утрату закон о концессиях, государство пытается ввести какие-то не совсем логичные и не продуманные до конца критерии по ГЧП-проектам (отсутствие компенсаций инвестиционных затрат, сроки и т.д.). То есть оно пытается ввести на законодательном уровне разделение между ГЧП и концессиями.

– В Казахстане есть случаи расторжения договоров государственно-частного партнерства. Какова основная причина?

– Главная причина – плохое структурирование сделок, неграмотное распределение рисков между частным партнером и государством.

К сожалению, в Казахстане уже давно наблюдается тенденция, когда акиматы, возможно в погоне за статистическими показателями, заключают не надлежащим образом подготовленные договоры. Более того, любую форму сотрудничества между государством и бизнесом, в том числе социальные проекты, по факту государственные закупки, пытаются преподнести как ГЧП-проекты. Очевидно, есть все основания ожидать в самом ближайшем будущем появления богатой судебной практики в Казахстане по делам о рассмотрении исков, связанных с признанием договоров ГЧП по тем или иным основаниям недействительными или незаключенными. Пока такие случаи единичны, но уже есть судебные прецеденты.

– Еще одно из предложений – исключение мер господдержки и выплат из бюджета. Как это может повлиять на рынок?

– Отрицательно. Государство сделало ошибку в своей непоследовательной политике по развитию ГЧП начиная с 2015 года, когда негласно (среди местных органов – Ред.) была обозначена цель – «главное количество, а не качество ГЧП-проектов». Из-за этого акиматы вместо того, чтобы с осторожностью и правильно использовать механизм ГЧП для действительно сложных в структурировании проектов наштамповали множество мелких, большая часть которых имитируют ГЧП. Механизм ГЧП должен быть использован в таких сферах, как ЖКХ, энергетика, здравоохранение и так далее.

Разработчики предложенной Концепции по ГЧП, очевидно, попытались решить проблему с наличием множества неэффективных проектов. Однако «вместе с водой выплеснули ребенка».

Поэтому предлагаемые поправки не только не решат существующую проблему отсутствия последовательной государственной политики в развитии ГЧП, но и будут препятствием в развитии тех немногих «настоящих» проектов, которые в данный момент находятся на стадии реализации.

– Также предлагается включить в Закон «О ГЧП» административную ответственность за расторжение договоров частными партнерами. Насколько эта мера необходима?

– В законодательстве Казахстана уже предусмотрена юридическая ответственность, в том числе уголовная, административная и гражданско-правовая, в определенных законами случаях. Специально предусматривать адмответственность для партнеров ГЧП нет необходимости.

– Что означает следующая предлагаемая поправка: «исключение возможности частной инициативы по проектам ГЧП на результаты интеллектуальной творческой деятельности»?

– В рамках действующего законодательства частный инвестор может вне конкурса получить права заключить ГЧП-контракт, если он обладает какими-то уникальными разработками, технологиями, которые могут быть полезны для проекта. Механизм прямых переговоров с акиматом действительно стал лазейкой для коррупционеров. Однако полностью исключать возможность частной инициативы для таких случаев неразумно. Требуется только внести уточнения в законодательство, для того чтобы ужесточить требования по инициированию прямых переговоров.

– Уточните, как долго обсуждаются поправки, которые планируется внести в законодательство по вопросам ГЧП?

– Насколько мне известно, около двух месяцев.

– Какова вероятность, что обозначенные поправки будут приняты?

– В данном виде поправки вряд ли будут приняты, так как предложенные поправки слишком одиозны для многих участников рынка и даже самих государственных органов. Повторюсь, с моей точки зрения у нас в стране отсутствует четкая стратегия развития ГЧП. В частности, такая стратегия должна определить – какие проекты ГЧП, когда и на каких условиях должны реализовываться. Имеет смысл сконцентрировать бюджетные средства на самых крупных и важных ГЧП-проектах, в которые вовлечены международные инвесторы. Следует запретить акиматам посредством такой стратегии, а не законодательно, по крайней мере на какое-то время, применять ГЧП с использованием бюджетных средств.

Новый кризис. Пора волноваться или еще рано?

Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Казалось неминуемый кризис пока отступает под натиском хороших новостей с фронта торговых переговоров США и Китая и мягкой политики центробанков. Развитые страны переходят в новую фазу медленного роста, нулевых ставок и низкой инфляции. А значит – вероятность наступления рецессии пока не слишком высока, и даже если ее признаки будут проявляться, то лишь ближе к концу второго полугодия 2020 года. Если, конечно, не сорвутся торговые переговоры.

Сверхмягкая монетарная политика – это мощный компенсаторный механизм, равно как и выкуп облигаций ФРС, который чаще называют просто «печатным станком», его Джером Пауэлл запустил еще осенью этого года и пока не собирается останавливать. Напомним, что ФРС снизила ставки в этом году, хотя еще в прошлом прогнозировала рост. А уже в сентябре они вернулись к выкупу облигаций в размере $60 млрд в месяц. Единственное, что может заставить ФРС выключить станок и прекратить скупать облигации – инфляция, но ее пока не особо и видно, поэтому механизм будет использоваться и дальше. Пузыри, которые надулись в ряде секторов, пока несильно волнуют Федеральную резервную службу.

Кризис мог наступить быстрее из-за торговых войн США и Китая. Они уже тормозят рост и становятся причиной нервитивных процессов. Однако, похоже, что эта проблема будет решена – подписание первой фазы вот-вот наступит, и пока ничего не предвещает беды, хотя со вспыльчивым характером Дональда Трапа ни о чем конкретно до самого подписания говорить не приходится.

Второй фактор, который подстегивает кризис в США – фискальная политика. Рост американской экономики можно смело называть «стероидным» – его обеспечивает эффект налоговой реформы 2018 года. В целом, бюджетный дефицит остается хронически высоким. Если в кризис 2008-го Правительство США резко наращивало расходы для помощи экономике, то теперь подобный шаг может привести к снижению рейтинга Соединенных Штатов и, как следствие, повышенной премии за риск. Дополнительно бюджетный дефицит будут увеличивать пенсионные выплаты из-за старения населения. На политиков США надвигается время сложных решений в условиях крайне ограниченных ресурсов и предстоящих в следующем году президентских выборов.

Кризис на мировых финансовых рынках не оставляет Казахстан в стороне. Инвесторы, как правило, уходят из наиболее рисковых активов в защитные в случае кризисных движений. В 2008 году, во время кризиса, наш рынок оказался в числе пострадавших. Кроме оттока средств инвесторов неизбежное падение спроса и цен на сырье усугубит экономический спад.

Новый кризис может оказаться тяжелее, потому что никогда прежде не было нулевых ставок, господла ведущих экономик свыше 100% от ВВП и глобального среднего экономического роста менее 3%. У центральных банков не остается ни ресурсов, ни инструментов, чтобы смягчить резкое замедление экономики по аналогии с кризисом 2008 года.

В результате в распоряжении остается скудный арсенал для стимулирования экономики. Правительствам придется активно расширять бюджетные расходы и дефицит или выкупать на балансы ЦБ еще больше проблемных активов, чем в предшествующий кризис. В первом случае они рискуют доверием рынков, во втором – стабильностью финансовой системы.

Продолжительность, равно как и точную дату наступления кризиса, предсказать невозможно – это зависит от многих факторов. Так, Япония, истощив свой запас снижения ставок и бюджетного стимулирования, два десятилетия страдала от низкого роста экономики и то и дело скатывалась в рецессию, несмотря на нулевые ставки и обильную программу выкупа активов со стороны регулятора.

Также кризис может привести к ослаблению доллара, а это хоть какая-то хорошая новость для мировой экономики, и для нас, в частности. Его ослабление поддерживает мировой экономический рост и, как следствие, вызывает увеличение продаж и цен на нефть и другие сырьевые товары. Но это если он будет дешеветь плавно. Девальвация доллара в 1970-х стала шоком для мировых финансовых рынков и выбила почву из-под ног многих развивающихся экономик. В случае резкого изменения курса тенге и другие валюты развивающихся стран могут получить несколько больший удар, чем американский доллар.

До сих пор доллар сохраняет тренд на рост, сформировавшийся в 2018 году на фоне торговых войн. И до тех пор, пока другие страны продолжают идти параллельно с ФРС, смягчая свою политику, вряд ли стоит делать ставку на обвал доллара. Если же финансовые рынки начнет лихорадить, то преимущество получат традиционные тихие гавани – японская иена, швейцарский франк и золото. Не движение по-прежнему сохранит свою привлекательность.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РАЗВИВАТЬ СЭЗ ПОМОГУТ МИНИСТЕРСТВА

Карагандинской области будет оказана поддержка в привлечении иностранных инвесторов на территорию специальной экономической зоны «Сарыарка». Упор будет сделан на сектор машиностроения, сообщили в пресс-службе акимата. Соглашение о совместном развитии зоны заключили акимат Карагандинской области, два министерства – иностранных дел, индустрии и инфраструктурного развития, а также Союз машиностроителей Казахстана. Документ предусматривает совместную работу по привлечению инвестиций и трансферту технологий. «Вы сами увидели, что у карагандинской СЭЗ есть потенциал. Примерно 69% территории сегодня наполнено. Есть свободные площади под реализацию новых проектов. Есть идеи. Самое главное, у нас есть компетенции, квалифицированные кадры, которые готовы работать на новых производствах, – сказал глава региона Женис Касымбек. – На сегодня СЭЗ достаточно разнопланован. Но в основном это сфера металлургии. И мы готовы оказать всестороннюю поддержку для развития отрасли машиностроения». На территории СЭЗ «Сарыарка» зарегистрировано 15 участников. Реализовано 7 проектов, еще 8 находятся на стадии реализации. Объем вложенных инвестиций превысил 90 млрд тенге. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ РЕАЛИЗУЮТ 58 ИНВЕСТПРОЕКТОВ

По результатам субнационального рейтинга Doing Business Алматы среди регионов Казахстана занял первое место. Город является самым благоприятным для ведения бизнеса в стране, считает глава мегаполиса Бакытжан Сагинтаев. «Еще один принципиальный момент – в сентябре этого года агентством Fitch нашему городу присвоен кредитный рейтинг «BBB», на уровне суверенного рейтинга Казахстана, который означает низкий уровень рисков для инвестиций и открывает возможности для города в привлечении долгосрочного финансирования», - сказал Бакытжан Сагинтаев на брифинге в СЦК. По его словам, для привлечения крупных якорных инвесторов переформатирована деятельность СПК «Алатау» с созданием в ее структуре компании Almaty Invest. «На сегодня в работе находится 58 инвестиционных проектов на сумму $7,5 млрд. Нам необходимо попасть на карту мировых инвестиционных радаров. Недавний инвестфорум в Алматы показал большой интерес инвесторов к нашему мегаполису и планам его развития. Мы активно работаем в этом направлении», – отметил Бакытжан Сагинтаев. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТОРОВ ПРИГЛАСИЛИ В «QYZYLJAR»

Аким Северо-Казахстанской области Кумар Аксакалов пригласил инвесторов к сотрудничеству на базе новой СЭЗ «Qyzyljar». Он рассказал о развитии новой специальной экономической зоны и льготах для инвесторов. «Уже имеются договоренности с ведущим мировым производителем сельхозтехники – немецким концерном Claas; участниками СЭЗ стали одна из ведущих турецких компаний YDA Holding (строительство многопрофильной областной больницы на 500 коек) и Alageum Electric (завод по изготовлению электротехнического оборудования). Только эти компании планируют инвестировать порядка 90 млрд тенге с созданием до 1,5 тыс. рабочих мест», – сказал глава области. СЭЗ «Qyzyljar» располагается в Петропавловске и представляет собой 4 субзоны, 3 из которых выделили под создание обрабатывающих производств, одну – под строительство. На территории СЭЗ можно разместить предприятия по производству и переработке пищевой продукции, строительных материалов, мебели, электроники и машиностроения. Инвесторы будут освобождены от уплаты налогов, таможенных пошлин при ввозе сырья и оборудования. Сумма первоначальных инвестиций составит 160 млрд тенге. **(kapital.kz)**

ОПРЕДЕЛЕН ПОДРЯДЧИК ДЛЯ «КОРДАЯ»

Министерство индустрии и инфраструктурного развития определило подрядную организацию, которая займется реконструкцией пункта пропуска «Кордай». Работы выполнит ТОО «ДорСтрой», модернизация проекта завершится в 2020 году, сообщили в пресс-службе ведомства. Планируется, что пропускная способность пункта «Кордай» составит до 9 млн человек и 900 тыс. автомобилей в год. Между правительствами Казахстана и Кыргызстана также подписано соглашение по строительству нового моста через реку Шу и реконструкции существующего моста между пунктами пропуска «Карасу – автодорожный» РК и «Ак-Тилек – автодорожный» КР. Обустройство пункта пропуска начнется в 2020 году с разработки проектно-сметной документации на восстановление моста. Планируется увеличить количество полос движения для грузовых и легковых автомобилей и построить пешеходные переходы с обеих сторон моста. К тому же будет восстановлена транспортная инфраструктура пункта пропуска «Карасу», включая ремонт дорог, устройство тротуаров и освещения. Реализация проекта позволит увеличить пропускную способность «Карасу» в 2 раза. На сегодня его пропускная способность составляет около 400 тыс. автомобилей и более 850 тыс. человек в год. Модернизацию планируют завершить в 2021 году. На сегодняшний день между Казахстаном и Кыргызстаном работают 7 автомобильных пунктов пропуска: «Кордай», «Карасу», «Сыпатай батыр», «Айша биби», «Кеген», «Ауэатты» и «Сартобе». В следующем году будет возобновлена работа пункта пропуска «Бесагаш» и увеличено время работы пункта пропуска «Кеген». **(kapital.kz)**

Путь БВУ: через тернии к реальному сектору

Мруерт Сарсенова

Согласно информации Министерства национальной экономики РК, около трети предприятий (32%) на текущий момент имеют кредиты или займы. При этом по данным регулятора, более 50% компаний в каждом секторе экономики – устойчивые и финансово независимые предприятия, которые не заинтересованы в привлечении банковских кредитов. Очевидная причина – высокие ставки?

«Стоя перед дилеммой: обеспечение стабильности финансового сектора или развитие кредитования реального сектора, Национальный банк должен принять рациональное решение», – такую задачу поставил глава государства. Насколько это осуществимо в текущих экономических условиях корреспондент «Капитал.kz» попытался выяснить у экспертов.

Есть ли смысл в кредите?

«Если говорить о вопросах кредитования посредством рыночных инструментов, то по данным опроса, лишь 47% предприятий в 2018 году был необходим кредит или заем», – ответил на запрос корреспондента «Капитал.kz» управляющий директор и по совместительству директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Роман Маргацкий.

Также он привел данные, что только 14,8% предприятий загружено более чем на 90% своей мощности. Из этого следует, что для определенной части казахстанских предприятий просто нет причин обращаться в банк за кредитом ввиду ограниченного спроса на конечную продукцию, считает представитель ассоциации.

Экономист Айдархан Кусаинов полагает, что не существует каких-либо обязательств, требований или признаков того, что предприятия должны искать кредиты и их привлекать. «С точки зрения экономики ничего плохого или хорошего в этом нет. Это нейтрально», – говорит он.

В то же время финансист Мурат Темирханов отмечает, что в банковской системе на сегодня существует избыточная ликвидность в размере 4 трлн тенге. «По моей оценке, из этой суммы по крайней мере 1,5 трлн тенге – долгосрочные средства, которые можно направить на ипотечное или инвестиционное кредитование. То есть у банков есть деньги для краткосрочного и долгосрочного финансирования, однако мы видим, что кредиты бизнесу очень слабо растут», – констатирует эксперт.

Миф о высоких процентных ставках

Вместе с тем Мурат Темирханов утверждает, что процентные ставки в коммерческих банках формируются на основе конкурентных рыночных отношений. Если говорить упрощенно, то ставки по кредитам состоят из трех главных частей: стоимость привлечения денег на рынке (депозиты и прочее), ставка доходности для банка и ставка для компенсации кредитного риска заемщика и других сопутствующих рисков. То есть текущий уровень ставок кредитования отражает уровень инфляции и уровень развития рыночной экономики в Казахстане, объясняет финансист.

Таким образом, миф о слишком высоких процентных ставках на кредиты в БВУ, по его словам, был сформирован правительством за счет госпрограмм, где имеет место субсидирование ставки для МСБ.

«Выдавая государственные средства по стоимости значительно ниже рыночной, экономические власти создают мнение у бизнеса и всего населения о несправедливости кредитных ставок в банковской системе», – считает Мурат Темирханов.

Поэтому чтобы снизить процентные ставки по банковскому кредитованию и при этом не нарушать рыночный механизм, правительству и Нацбанку необходимо прекратить практику кредитования по ставкам ниже рыночных и сконцентрироваться на снижении: уровня инфляции в стране, рисков по отдельным заемщикам и рисков в экономике, влияющих на возврат кредитов, предлагает Мурат Темирханов.

Также результаты последнего опроса Национального банка РК предприятий реального сектора экономики говорят о том, что средние процентные ставки по кредитам, полученным участниками мониторинга, составили 12,4% годовых в тенге и 6% в иностранной валюте. При этом рентабельность продаж предприятий в среднем по экономике находится на уровне 22,9% при оборачиваемости активов в трех главных частей: стоимость привлечения денег на рынке (депозиты и прочее), ставка доходности для банка и ставка для компенсации кредитного риска заемщика и других сопутствующих рисков. То есть текущий уровень ставок кредитования отражает уровень инфляции и уровень развития рыночной экономики в Казахстане, объясняет финансист.

Таким образом, миф о слишком высоких процентных ставках на кредиты в БВУ, по его словам, был сформирован правительством за счет госпрограмм, где имеет место субсидирование ставки для МСБ.

«Выдавая государственные средства по стоимости значительно ниже рыночной, экономические власти создают мнение у бизнеса и всего населения о несправедливости кредитных ставок в банковской системе», – считает Мурат Темирханов.

Насколько нереален для банков реальный сектор?

На фоне избыточной ликвидности и ввиду отсутствия роста портфеля МСБ Мурат Темирханов находит закономерным тот факт, что банки начинают все больше кредитовать население.

«Обычно уровень кредитов населению в целом определяется исходя из доли выданных займов по отношению к ВВП. На конец 2018 года в Казахстане он составлял 9%. По данному показателю РК в несколько раз отстает от развитых стран и почти в два раза уступает России», – поясняет эксперт.

По его мнению, сравнительно высокий рост розничных кредитов на сегодня объясняется слабой базой кредитных долгов. С другой стороны, слишком агрессивное потребительское кредитование населения, которое имеет низкие доходы, чревато социальным напряжением.

С данной точки зрения, регуляторное вмешательство главного банка страны, чтобы ограничить перегрев конкретного рынка кредитования, вполне соответствует лучшим международным практикам, уверен Мурат Темирханов.

Между тем экс-советник главы Национального банка Айдархан Кусаинов отмечает, что любой регулятор всегда управляет кредитной активностью банков. «Базовая ставка, по сути, и есть главный инструмент в целом по экономике. Ее рост снижает активность, а снижение удешевляет кредиты и стимулирует экономику», – говорит он. Таким же образом регулируется и секторальное кредитование через минимальные резервные требования, требования по залогам и так далее: повышение их ограничивает активность, понижение – активизирует, добавляет эксперт. Так, по его словам, если регулятор посчитает, что потребительское кредитование угрожает финансовой системе, то он может повысить резервные требования к таким кредитам, либо требования по риск-профилю заемщика.

«Это нормальное государственное инфраструктурное регулирование рынка в отличие от государственного директивного вмешательства», – резюмирует экономист.

При этом эксперт Павел Афанасьев обращает внимание, что потребительские кредиты у некоторых банков растут не из-за агрессивной рекламной кампании, большого охвата рынка или какого-то стремления нарастить доходы за счет «прибыльной розницы», а по причине того, что реальные доходы населения неустойчивы, поэтому потребители пытаются сохранить привычный уровень жизни либо синтетически улучшить его за счет будущих расходов.

Говоря о необходимости проведения мероприятий по снижению уровня долговой нагрузки потребителя, в Ассоциации финансистов Казахстана сообщили, что уже предпринят ряд ограничительных мер в части установления максимальной годовой ставки вознаграждения по потребительским займам, определены требования по минимальному уровню прожиточного минимума заемщика, то есть сумме средств, которые не будут обременены обязательствами по обслуживанию долга. «Подобные мероприятия позволяют обеспечить и максимально возможную степень защиты заемщика, и минимизировать риски для финансового института», – говорит Роман Маргацкий.

Одновременно он отмечает, что развитие сектора потребительского кредитования является естественным процессом, который оказывает положительное влияние как на финансовый сектор, так и на производственный и сектор услуг путем поддержания того же потребительского спроса.

Регулятор перед дилеммой

Дилеммы на самом деле быть не должно, считает Айдархан Кусаинов, потому что Национальный банк однозначно призван обеспечивать стабильность финансового сектора. А развитие кредитования, по его словам, уже «вшито» в эту функцию. «То есть, выполняя решения по стабильности финсектора, Нацбанк автоматически будет плавно, осторожно и стабильно развивать здоровое кредитование экономики», – объясняет спикер. Но в случае если главный банк страны попытается «усидеть на двух стульях», может возникнуть как раз таки нестабильное расширение кредитования, которое приведет к «нездоровому» финансовому сектору, полагает он.

Однако Мурат Темирханов убежден, что в соответствии с лучшей мировой практикой Нацбанк не должен иметь задачу по развитию кредитования реального сектора экономики. Особенно когда для этого пытаются запустить печатный станок, акцентирует финансист.

По его видению, причина того, что доля кредитов бизнесу к ВВП в Казахстане годия сокращается, напрямую связана со структурными проблемами экономики.

В свою очередь АФК оперирует мнением профессионального сообщества и разъясняет, что для решения этой проблемы и стимулирования роста экономики необходимо проведение ряда мероприятий, в частности: ограничение административных интервенций в экономические рыночные отношения, включая финансовый рынок, формирование прозрачной и предсказуемой политики финансирования дефицита бюджета, включая график выпуска, валюту и сроки обращения государственных ценных бумаг, и поддержание конкурентоспособности отечественных производителей.

Так, по словам Романа Маргацкого, меры поддержки не должны искажать общие рыночные условия, однако при необходимости они могут включать участие в капитале и возмещение части затрат предпринимателей. «Главное – создание благоприятных экономических условий для появления и развития эффективных предприятий», – считает он.

В то же время Павел Афанасьев признает, что у нашей экономики есть большой потенциал, тем не менее он предлагает сосредоточиться на решении имеющихся проблем в банковском секторе. «В частности банковский сектор сейчас сконцентрирован на действительно масштабных и, вероятно, поворотных процессах – это и завершение AQR, и создание нового финансового регулятора, и концентрация работы центрального банка на денежно-кредитной политике», – заключает он.

Как бизнесу избежать конфликта с КСК?

Анна Видянова

У предпринимателей, которые имеют бизнес на первых этажах, обычно возникает множество проблем. Одна из них – конфликты с жильцами дома или КСК. Как их избежать в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал партнер юридической фирмы Synergy Partners Нуржан Стамкулов

– Нуржан, расскажите, чем чреваты столкновения бизнесменов с кооперативом собственников квартир?

– В нашей практике были случаи, когда из-за конфликта между КСК и предпринимателем КСК отключал воду, электричество в кафе, которое находилось на первом этаже многоквартирного дома. В результате заведение приостанавливало работу, бизнесмен терял клиентов и недополучал прибыль. Между тем, согласно Правилам пользования системами водоснабжения, утвержденным приказом министра национальной экономики Республики Казахстан и Правилам пользования тепловой энергией, электричеством, КСК не имеет права отключать воду, и только сам поставщик может отключить подачу электричества, воды, тепла. Чтобы таких ситуаций не было, рекомендуем владельцам бизнеса заключать прямые договоры с поставщиками коммунальных услуг, в каждом регионе они имеют разные названия. В Алматы это Алматинские тепловые сети, ГКП «Алматы Су» и другие городские службы.

– Нужна ли предпринимателю помощь юриста для того, чтобы напрямую подключиться к коммунальным сетям?

– Не обязательно нанимать юристов, бизнесмен может сам этим заняться. Обычно у коммунальных служб есть специальные типовые договоры, которые они заключают с предпринимателями.

– Как ему нужно действовать, если необоснованно ограничен доступ к коммунальным услугам?

– Чтобы такого не было, мы рекомендуем подключиться напрямую к коммунальным услугам либо проводить работу, чтобы исключить риски их отключения. Если ничего не помогает и бизнес на грани убытков, то урегулировать ситуацию можно только через суд.

– С какими еще проблемами сталкивается бизнес?

– Еще одна часто возникающая проблема – завышенные расходы бизнеса на содержание общего имущества (подъезда, крыши, придомовой территории и т.д. Ред.). Зачастую решение о применении повышенных расходов для бизнеса принимается на общем собрании жильцов дома, которое подкрепляется протоколом. Затраты могут быть в 3-5 раз выше, чем у жильцов.

Повышенные тарифы для бизнеса, которые не были согласованы с самим предпринимателем, противоречат Закону «О жилищных отношениях». По законодательству, любой собственник квартиры, помещения должен оплачивать расходы на содержание имущества соразмерно его доле в общем имуществе дома.

Между тем в законе указано, что если предприниматель использует общедомовую территорию (хранит вещи в подвале, использует канатную образующую), то только тогда он может нести повышенные расходы на содержание общего имущества. Но в любом случае бизнес – ТОО или ИП – должны участвовать в общем собрании жильцов, на котором будет принято решение о взимании каких-либо расходов

– К сожалению, таких площадок нет. Предпринимателям необходимо отслеживать такие объявления.

– Куда должен обратиться предприниматель, если ему незаконно повысили затраты на содержание общего имущества?

– В суд. Дело в том, что решение по увеличению этих расходов утверждается протоколом общего собрания жильцов, изменить или отменить его невозможно. Согласно нашей практике, если несколько предпринимателей подадут в суд коллективный иск против решения КСК или общего собрания жильцов дома, то их шансы выиграть дело увеличиваются. Но только в том случае, если предприниматели работают в правовом поле.

– Насколько часто владельцы бизнеса нарушают права жильцов?

– Довольно часто. Например, открывают на первом этаже клуб, не предусматривая при этом шумоизоляцию стен. Бывают и такие ситуации, когда владельцы магазинов на первом этаже многоквартирного дома надстраивают над ним козырек или еще какую-нибудь конструкцию, которая может загородить обзор из окон на втором этаже. Собственнику приходится ставить решетки за свой счет. Такие действия со стороны предпринимателя считаются нарушением прав жильцов. Есть случаи, когда предприниматель, отрывая на первом этаже дома кофейню или салон красоты, устанавливает козырек, материал которого не обладает шумоизоляцией и звук дождя начинает беспокоить жильцов. Предпринимателям нужно предусматривать и такие мелочи, чтобы не вступать в конфликт с жильцами дома.

– Имеют ли право предприниматели парковать автомобили около домов, в которых занимаются бизнесом?

– Все зависит от конкретной ситуации. Очень важно, чтобы в документах на недвижимость было указано, какая часть территории считается общественной, а какая принадлежит непосредственно предпринимателю.

– Какие расходы обычно несут предприниматели, оспаривая решение КСК или общего собрания жильцов в суде?

– Такие издержки будут зависеть от времени, потраченного юристом на судебное разбирательство. В среднем затраты могут быть в коридоре от 500 тыс. тенге до 1 млн тенге, но зачастую они окупаются. Бывают случаи, когда в результате незаконно повышенных расходов, например, на содержание имущества, предприниматель переплачивал в 5 раз больше, чем жильцы, эта сумма за пять лет может достичь 5 млн тенге.

– Обычно предприниматели выигрывают такие иски?

– Если основания законны, то шанс увеличивается – все зависит от конкретной ситуации. В целом же количество исков к КСК со стороны бизнеса не снижается. Если бизнес работает в рамках правового поля, то проблемы с КСК решаются очень эффективно.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Бизнес-афоризмы

Выкиньте свои визитки. Должности и звания – это лишь ярлычки вашего статуса. Пусть вас знают за то, что вы делаете, а как к вам будут обращаться – не суть важно.
Джефф Сазерленд

Возьмите на себя ответственность за свои финансы. В противном случае вы всю жизнь будете выполнять чужие приказы. Запомните: либо вы командуете деньгами, либо становитесь их рабом. Выбор за вами.
Роберт Кийосаки

Любой, кто утверждает, что бизнесмены имеют дело только с фактами, а не с выдумкой, никогда не читал старые пятилетние планы.
Малкольм Форбс

Без соцхлеба хлебный бизнес не пойдет

Мария Галушко

Производство хлеба всегда востребовано, поскольку он относится к товарам социальной важности. При кажущейся доходности этого бизнеса иметь прибыльный завод или пекарню может не каждый бизнесмен. Почему? Ответ на этот вопрос во время интервью корреспонденту «Капитал.kz» дал директор департамента маркетинга и рекламы ТОО «Сабыржан Company» Виктор Горегляд. Он также рассказал, как найти свою нишу в этом бизнесе и о проблемах, с которыми сталкиваются казахстанские хлебопеки.

– Виктор, насколько сегодня прибыльно заниматься выпечкой?

– Это доходный бизнес, но нужно соблюдать баланс. По большому счету, на социальном хлебе не зарабатывают. Но с учетом потребностей рынка его необходимо производить. Без выпечки социального хлеба будет тяжело заниматься продажей остальной продукции и выставлять товар в магазине. Заниматься выпечкой может быть неприбыльно для маленьких компаний, потому что мука закупается мешками, а не вагонами. Прямые контракты с производителями муки позволяют снизить себестоимость продукта. Расходы на муку составляют 80% затрат на производство хлеба.

– Вы с каких объемов производства начинали?

– Мы начинали с небольшой пекарни и поставок собственной продукции для сети наших розничных магазинов «Toimart» и «Сабыржан». Объем потребления нашей продукции рос постепенно, и вместе с ним росла и компания. Небольшое производство нас уже не удовлетворяло, поэтому было решено создать полноценный производственный комплекс фабрики кухни «Даринан». Мы открыли большой хлебопекарный цех с производственной мощностью 450 тонн готовой продукции в месяц. Здесь выпускается 72 вида хлебобулочных изделий, 6 из них имеют социальную направленность. Кроме того, мы создали кондитерский цех, рассчитанный на выпекание 30 тонн готовой продукции в месяц по 60 наименованиям. И у нас работает третий цех кулинарной продукции с производственной мощностью 27 тонн готовой продукции в месяц по 270 наименованиям. В общем, мы можем произвести 507 тонн продукции в месяц. Перед тем как открыть производственный комплекс, мы детально изучили рынок продуктового ретейла и выявили огромный спрос

розничных магазинов на выпускаемый ассортимент. В ближайший год планируем осуществлять поставку в более чем 300 магазинов.

– Много вложили в проект?

– Так как мы знаем, каковы объем рынка, конкуренция на нем и спрос, то приняли решение инвестировать 600 млн тенге.

– Это полностью собственные средства?

– Часть денег вложили сами, часть заняли в банке. Даже не привлекая внешних партнеров, а продавая продукцию через свои торговые точки, планируем вернуть инвестиции за 3-3,5 года. Рынок очень большой и он не заполнен, потому что таких предприятий в Казахстане нет.

– Получается, что конкуренция в этом сегменте невысокая?

– Дело в том, что не все умеют продавать произведенную продукцию. Если взять нашу производственную мощность по хлебу, то это всего лишь 10% от того, что выпускает «Аксай нан». Это гигант, который по большей части производит социальный хлеб. У нас будет порядка 6 видов хлеба социальной направленности, а все остальные – это хлеб среднего и премиального сегмента. Например, с тыквенными семечками, хлеб на закваске, гречневый, сырный, морковный. Это уникальный продукт, который делают маленькие компании с небольшим объемом продаж или же магазины, которые реализуют продукцию внутри своей сети. У нас есть возможность продавать товар не только через свою сеть, но еще и заниматься дистрибуцией по Алматы и Алматинской области.

– Сколько стоит ваш социальный, среднего сегмента и премиальный хлеб?

– Готовый хлеб мы будем реализовывать по рыночным ценам. Стоимость социального хлеба будет на установленном государством уровне.

– Какова рентабельность производства булки хлеба и, например, торта?

– Рентабельность напрямую зависит от сырья. Цена на муку напрямую влияет на стоимость хлебобулочных изделий, мы закупаем ее в Акмолинской области. При этом нет цели получить сверхприбыль в этом бизнесе, но он должен быть рентабельным.

– Владеете ли вы информацией о том, сколько сейчас пекарен и кондитерских цехов работает на рынке Алматы?

– Таких данных у нас нет, а посчитать очень сложно, так как этот бизнес развивается, потому что есть спрос. Как правило, акцент делается на производстве необычного хлеба высокого качества. Основные игроки на этом рынке – «Аксай нан» и «Алматы нан» – два «монстра», которые обеспечивают Алматы и ближайшие регионы. При одинаковой стоимости продукции, предприятия сегодня конкурируют по ее качеству, умению продавать и представлять себя на рынке.

– Какие проблемы характерны для нашего хлебного рынка?

– Это общие проблемы, которые есть у всего бизнеса Казахстана. Например, такая проблема, как дешевые деньги. Любому предприятию для развития нужны немалые инвестиции. Оборудование должно быть качественным и поддерживать его работоспособность необходимо ежемесячно. Есть проблема с культурой поставок и поддержания сырья. У нас не должно быть сбоев в производстве хлеба, так как каждый день мы поставляем его в магазины. Для подстраховки мы заключаем контракты с несколькими поставщиками. Также проблемой остается постоянное подорожание основного сырья, которое влияет на себестоимость готового продукта. Подорожание ГСМ также сильно сказывается на себестоимости готовой продукции на полках магазинов.

– Планируете расширить производство?

– Сейчас в разработке у нас находятся проекты по созданию цеха по производству печенья, пряников, сушек, линии по производству макаронных изделий, цеха по заготовке овощей-полуфабрикатов в вакуумной упаковке, линии по изготовлению сухофруктов, коптильного цеха.

На темной стороне рынка

В чем сложность работы даркмаркетологов

Шарип Алниязов,
PR-директор агентства Mosaic Media

Маркетологи в борьбе за умы страждущих и, конечно же, их кошельки креативят и экспериментируют на грани фола, рискуя оступиться и упасть в бездну громкого скандала. И это все на белой стороне рынка, а на темной – в области даркмаркетинга дела обстоят еще сложнее. Работа в даркмаркетинге это как хождение по минному полю. Шаги вправо, влево чреваты горой необратимыми последствиями, серьезными скандалами и даже проблемами с законом. Продвинька то, что, в принципе, рекламировать нельзя. Впрочем, надо пояснить о чем, собственно, речь. Даже профессионалы нередко путают даркмаркетинг с дарквебом, ошибочно считая, что даркмаркетинг – это область нелегальных товаров в сети – наркотики, оружие, работорговля и пр. На самом деле, даркмаркетинг – это просто особая область маркетинга по продвижению совершенно легальных, но запрещенных к традиционному продвижению продуктов – алкоголя, табака, некоторых лекарственных препаратов и т.п. Специалистам, работающим в сфере даркмаркетинга, постоянно приходится искать новые приемы для продвижения того, что в принципе не может продвигаться открыто. Они работают за кулисами этого праздника безудержного рекламного веселья, но абсолютно легально, не нарушая закон.

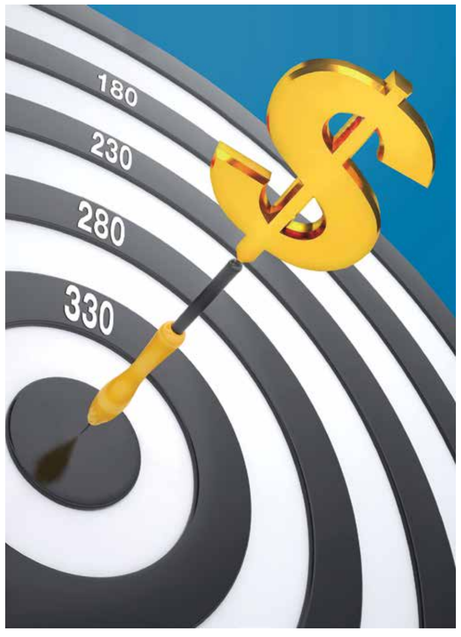
За спиной у любого руководителя крупной корпорации стоят два «демона»: юрист и маркетолог. Маркетолог постоянно ищет новые решения, смелые акции, в то время как юрист всегда предупреждает: «Не делайте этого, не говорите того! Это вызовет вопросы и последствия. Все, что вы сделаете или даже просто скажете, может быть использовано против вас». Тем более это актуально для руководителей, компании которых работают в сфере даркмаркетинга. Даркмаркетологи жестко ограничены в инструментах и каналах коммуникации, поэтому им приходится работать максимально эффективно с немногими разрешенными форматами. На «темной» стороне специалисты стараются выжать максимум из PR-мероприятий, закрытых платформ, программ лояльности и новых технологий. Ситуация усугубляется еще и тем, что государство и сами информационные площадки ограничивают поле нашей деятельности, в результате чего все больше и больше каналов коммуникации для даркмаркетинга попадают под запрет.

В таких условиях компании по-разному подходят к решению своих маркетинговых задач.

Существуют даже довольно радикальные стратегии, которые еще в момент планирования предусматривают и закладывают в бюджет штрафы за различные нарушения. На них останавливаться не стоит. Тут все понятно: сознательное нарушение закона – это радикальный метод, на который практически никогда не пойдут серьезные СМИ и сетевые ресурсы. В самом крайнем случае такой демарш бывает очень дорогим и чаще всего одноразовым. В основном даркмаркетологам приходится очень плотно работать с юристами. Некоторые моменты иногда элементарно решаются при помощи юридически безопасных формулировок. Слово «употребление» заменяется «использованием», «услуги» – «консалтингом» и т.п. Каждое слово в тексте, каждая буква в постах в социальных медиа тщательно продумываются.

Вот случай, когда некая всемирно известная компания хотела во что бы то ни стало разместить информацию о своем грандиозном международном проекте, но как и следовало ожидать, ни одно СМИ не соглашалось опубликовать такой материал ни за какую оплату. Условия были жесткими: ни при каких обстоятельствах не упоминать ни название компании, ни имя бренда. Сроки минимальные, а как решить такую задачу? Как рассказать о проекте от алкогольного бренда, не упомянув его имени? Можно, конечно, заменить имя собственное на «исключительный напиток», «великолепный напиток», «элитный напиток», но если бренд не может быть упомянут хотя бы раз, какой в этом смысл? Юристы с маркетологами долго ломали копья, а решение оказалось элементарным. Огромное везение и смелая догадка: фамилия основателя бренда совпадала с названием бренда!

Технически это выглядело так. Например, некий Вася Пупкин 200 лет назад основал это производство и дал ему свою фамилию «Пупкин». Значит, так и запишем: «Всемирно известное наследие месье



Пупкина», а дальше уже понятно, о чем идет речь.

Маркетологи – люди креативные, а уж даркмаркетологи должны быть просто виртуозами. Когда ничего нельзя, находятся совершенно неожиданные идеи, которые позже обрастают легендами, становятся классическими кейсами. Так, например, из-за нехватки каналов коммуникации вдруг большинство табачных компаний перешли от мягкой упаковки к твердой с откидными крышками, несмотря на то, что производство значительно дороже. Зачем? А затем, что мягкая пачка всегда оставалась в кармане, ее никто не видел, потому что из нее с надрывом сверху легко на ощупь вынималась сигарета, а чтобы ее вытащить уже из твердой пачки с откидной крышкой, необходимо пачку вынуть из кармана, тем самым лишний раз показав окружающим название бренда. Вот и дополнительный визуальный канал продвижения от потребителей, который получили даркмаркетологи.

Маркетологи нашего дикого рынка образца1990-х сейчас смахнут скупую слезу. Безвозвратно прошли те времена, когда алкоголь, табак и даже некоторые сильнодействующие лекарства рекламировались наряду с молоком, маслом и хлебом. Еще относительно недавно алкогольные, табачные и фармацевтические компании не имели столь серьезных ограничений в продвижении своих товаров по всему миру. И уж не в ночи будет помянуто лихое начало 90-х на территории бывшего СССР, когда на ТВ, в печати и в наружной рекламе царили хаос и анархия, и реклама не знала вообще никаких ограничений.

Мой знакомый американец, приехавший к нам в 1991 году как менеджер одного очень известного алкогольного бренда, чуть не заплакал от счастья, когда узнал условия на рекламном рынке, точнее, отсутствие всяких условий и ограничений. Он бился в счастливой истерике и кричал, что это Клондайк.

Еще более поразительный пример США времен Пабло Эскобара, когда в начале своей деятельности он чуть ли не открыто, через медиков пропагандировал употребление кокаина как сдва ли не полезного лекарственного средства.

В даркмаркетинге, как говаривал незабвенный Остап Бендер, есть «миллион способов относительно честного отъема денег у населения», поэтому создай строгий цензор для маркетологов – даже не ограничения закона. Самым строгим цензором должна быть деловая этика. Маркетологи сами внимательнейшим образом обязаны относиться к тому, какое сообщение исходит от них и какие идеи они продвигают.

Благодаря стремительному развитию принципиально новых информационных каналов, появлению совершенно новых коммуникационных технологий, вирусному креативу и инновационным находкам маркетологи, особенно работающие в области даркмаркетинга, постоянно совершенствуют свои навыки и коммуникационные каналы своих компаний.

В даркмаркетинге до 70% бюджета обычно закладываются на каналы, которые давно и стабильно работают в плановом режиме. 20% закладывается на real time marketing, и это вполне оправданно, потому что новые инфоподводы и интересные акции всегда приносят хороший результат. А вот около 10% бюджета выделяется на эксперименты, и именно эти самые 10% в итоге продвигают бренд.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МСБ СПИСАНО 4,4 МЛРД ТЕНГЕ ШТРАФОВ И ПЕНЕЙ

Налоговая амнистия субъектов МСБ и физлиц способствовала выплате долгов по налогам на 23 млрд тенге. Об этом на заседании правительства рассказал первый заместитель премьер-министра – министр финансов Алихан Смаилов. «На 1 ноября текущего года амнистией воспользовались порядка 46% должников субъектов МСБ (42 тыс. из 91,9 тыс.), которые выплатили 13 млрд тенге налогов. Им списано 4,4 млрд тенге штрафов и пеней. Свыше 30% должников физических лиц (423 тыс. из 1,4 млн) погасили основной долг по налогам на сумму 10 млрд тенге. Им списано порядка 2 млрд тенге штрафов и пеней. В совокупности это позволило обеспечить снижение недоимки на 5%, которая на сегодняшний день составляет 221 млрд тенге», – сказал Алихан Смаилов. Он рассказал и о результатах работы министерства финансов за 10 месяцев 2019 года по совершенствованию налогового и таможенного администрирования. План по доходам в государственный бюджет исполнен на 101%, или сверх плана поступило 76 млрд тенге. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года обеспечен рост поступлений на 14%, или 911 млрд тенге. Рост роста налоговых поступлений в государственный бюджет составил 14%, что на 886 млрд тенге больше по сравнению с предыдущим периодом. В динамике отмечается рост по налогу на добавленную стоимость (НДС) на товары внутреннего потребления на 282 млрд тенге, корпоративный подоходный налог — на 194 млрд тенге и по налогам с фонда оплаты труда на 95 млрд тенге. Также выросли таможенные платежи: НДС из стран ЕАЭС на 88 млрд тенге, из третьих стран — на 73 млрд тенге. **(kapital.kz)**

В ПЕТРОПАВЛОВСКЕ ЗАПУСТИЛИ АГРОЛАБОРАТОРИЮ

В Петропавловске запустили первую в Казахстане полностью автоматизированную почвенно-агрохимическую лабораторию. Проект реализовала казахстанская компания «AgroLab», общая сумма инвестиций – 600 млн тенге, сообщили в пресс-службе Минсельхоза. В лаборатории будут проводить почвенный анализ, который является важной частью технологии агрохимического обследования. Спомощью такого анализа специалисты помогают фермерам установить содержание в почве питательных веществ, которые необходимы растениям для нормального развития и получения высокой урожайности. «Чтобы определить нужные объемы удобрений и семян, и необходим почвенный анализ», – отметил председатель правления ТОО «KAZ Chemicals» Нурхан Нурланов на открытии объекта. Проведение фермером агрохимического анализа почвы на своих полях также важно для получения субсидий на удобрения. В лаборатории у аграриев появится возможность получить услуги по агрохимическому обследованию почв по всем показателям, которые определены в законодательстве Казахстана в сфере агропромышленного комплекса. **(kapital.kz)**

НА РАЗВИТИЕ МСБ АЛМАТЫ ВЫДЕЛЯТ 30 МЛРД ТЕНГЕ

В Алматы малый и средний бизнес обеспечивает работой две трети занятых алматинцев и приносит 63% собираемых налогов. Об этом рассказал глава города Бакытжан Сагинтаев. «Разработана новая единая региональная программа развития предпринимательства «Алматы-Бизнес 2025». Создан Центр предпринимательства Qoldaу с отделениями в пяти районах города. Здесь бизнесмены могут получить 525 госуслуг по принципу «одного окна», что значительно сокращает сроки и повысит доступность получаемых услуг», – сказал Бакытжан Сагинтаев, добавив, что роль МСБ в экономике города становится еще более значимой с передачей в местный бюджет КПН малого бизнеса. Для повышения доступности финансовых ресурсов для бизнеса на базе СПК «Алматы» созданы компания Almaty Finance и микрофинансовая организация Almaty, с общей капитализацией в 2019 году 3 млрд тенге. «При этом для финансирования проектов МСБ через банки второго уровня совместно с фондом «Даму» дополнительно выделено 2 млрд тенге на паритетной основе, на следующий год только в рамках этого направления планируется выделить еще 10 млрд тенге. **(kapital.kz)**

ГОСПОДДЕРЖКУ АПК ИЗМЕНЯТ

Минсельхоз предлагает градировать действующие меры господдержки: отменить неэффективные субсидии и сделать ставку на субсидии, ориентированные на результат. Об этом на заседании правительства рассказал министр сельского хозяйства Сапаркан Омаров. «Благодаря оказываемой господдержке инвестиционная привлекательность отрасли растет, что позволит обеспечить выполнение целевых индикаторов по привлечению инвестиций в основной капитал. На сегодняшний день на стадии проработки и реализации находится 113 инвестиционных проектов на общую сумму 4,4 трлн тенге», – рассказал он. Так, Минсельхоз планирует оставить базовые субсидии, направленные на удешевление части стоимости семян, удобрений и средств защиты растений. Кроме того, напомнил министр, с 2017 года начат переход от товарно-специфических субсидий в растениеводстве. «Теперь планируем исключить субсидии на мясо КРС, яйцо, кумыс и шубат, рис, хлопок, поскольку по этим товарам имеется уровень самообеспеченности», — сказал министр. В-третьих, инвестиционные субсидии будут стимулировать обновление машинно-тракторного парка, содействовать модернизации и созданию новых предприятий в сфере АПК. Все изменения будут осуществляться в соответствии с ранее принятой Госпрограммой развития АПК на 2017-2021 годы. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

INTEL ЗАВЕРШИЛА ПРОДАЖУ СВОЕГО МОДЕМНОГО БИЗНЕСА

Корпорация Intel объявила о завершении продажи большей части своего бизнеса модемов для смартфонов. Покупателем стала компания Apple. Об этой сделке стоимостью $1 млрд было объявлено в июле 2019 года, вслед за заявлением Qualcomm и Apple о заключении примирительного соглашения. Как было заявлено ранее, в соответствии с соглашением 2200 сотрудников Intel перешли в Apple. Последняя также получила интеллектуальную собственность, оборудование и 17 тыс. патентов на беспроводные технологии: начиная от стандартов сотовой связи до модемов. Продажа части бизнеса позволит Intel сосредоточиться на разработке промышленных технологий для сетей 5G, а также на выпуске модемов для таких устройств, как ПК, Интернет вещей и для автономных транспортных средств. Эта сделка принесет Intel не более $500 млн «чистыми», но, что важнее, позволит существенно сократить убытки. В интервью Yahoo! Finance исполнительный директор Intel Роберт Свон пояснил, что располагая только одним клиентом в сегменте смартфонов, компания не смогла бы зарабатывать достаточно на продаже модемов, чтобы держаться за этот бизнес, а динамика перенасыщенного мобильного рынка не позволяла питать иллюзий относительно будущего. Агентство Reuters ранее сообщало, что уже в 2021 году Apple перейдет на собственные чипы в ряде продуктов. **(3dnews.ru)**

ЯПОНИЯ ОТКРОЕТ СТУДИЮ НА МКС

Японское аэрокосмическое агентство анонсировало организацию на МКС студии для медиапроектов нового уровня. Отчасти это нужно, чтобы принадлежащий этой стране модуль «Кибо» не простаивал, когда в нем не ведутся эксперименты. Но есть и желание заработать, предоставив модуль частному бизнесу в качестве площадки для трансляции различных программ. На начальном этапе студия будет представлять собой просто пару планшетов, установленных возле иллюминатора, с видом на космос и Землю. Ведущий, сидя в студии, использует один из них, а к другому подключаются пользователи из интернета, участвующие в интерактивных шоу. Большая часть работы проводится в автоматическом режиме, астронавты только настраивают освещение и иногда меняют углы обзора камер. Партнерами по проекту выступают компании Bascule и SKY Perfect JSAT. Задача первой – разработать новые протоколы передачи данных, которые будут совместимы со спецификой работы МКС и при этом обеспечат возможность двусторонней потоковой трансляции. Это нужно сделать к середине 2021 года, когда SKY Perfect JSAT подготовит новые камеры и прочее оборудование, которые позволят вывести качество картинки и трансляции на новый уровень. В итоге видео с МКС через систему из двух десятков спутников связи будет транслироваться сразу на ТВ-канале BS SKY PerfecTV!, YouTube, SNS и других платформах. **(techcult.ru)**

У BINANCE ПОЯВИЛАСЬ «ДОЧКА» В КИТАЕ

Криптобиржа Binance приобрела китайскую компанию DappReview – приложение, которое помогает отслеживать и анализировать работу 3900 децентрализованных приложений, базирующихся на различных публичных блокчейнах. Компания Binance объявила, что приобретение DappReview поможет в дальнейших разработках и продвижении существующих приложений, а также в создании новых вариантов использования блокчейнов. Теперь Binance будет поддерживать пекинский стартап в маркетинге и развитии, в то время как DappReview сохранит независимость в части технических разработок. Основатель DappReview Винсент Ниу сказал, что сотрудничество с Binance поможет в привлечении талантливых разработчиков приложений, а также в финансировании перспективных проектов. Кроме того, DappReview сможет воспользоваться экосистемой Binance для взаимодействия с различными протоколами и блокчейнами. Основатель Binance Trust Wallet Виктор Радченко заявил, что в ближайшем будущем будет проведена интеграция API-интерфейсов DappReview, что обеспечит простой доступ к изучению новых dApp и позволит получать более подробную информацию о сервисах, аналитике и использовании децентрализованных финансов (DeFi). **(coinspot.io)**

В ALPHABET СМЕНИТСЯ РУКОВОДСТВО

Основатели Google Ларри Пейдж и Сергей Брин отойдут от руководства материнским холдингом Alphabet, сказано в сообщении компании. Ларри Пейдж занимал пост гендиректора, а Сергей Брин — президента Alphabet. Alphabet возглавит гендиректор Google Сундар Пичаи, он также продолжит руководить Google. Должность президента холдинга будет упразднена. Ларри Пейдж и Сергей Брин опубликовали письмо, в котором объяснили, что не хотят держаться за власть, когда есть возможность упростить структуру управления компанией. Основатели Google продолжат работать как участники совета директоров и останутся акционерами Alphabet. «Alphabet и Google больше не нужны два исполнительных директора и президент. В дальнейшем Сундар Пичаи будет генеральным директором как Google, так и Alphabet. Он будет отвечать за руководство Google и управление инвестициями Alphabet в других направлениях», – написали они. Изменения не повлияют на акционерную структуру и доли основателей Google, отмечает CNBC. Вместе они контролируют больше 50% голосов в Alphabet: по состоянию на 22 апр. № 2019 года Ларри Пейдж контролировал 26,1% голосов, Сергей Брин — 25,2% голосов. Ларри Пейдж и Сергей Брин основали Google в сентябре 1998 года. Сейчас капитализация компании составляет около $900 млрд, а число сотрудников превышает 100 тыс. человек. **(vc.ru)**

Как обезопасить перевозку грузов?

Айнагуль Елюбаева

Сегодня многие поставщики на территории стран СНГ сталкиваются с проблемой пропажи грузов при перевозках. В схеме замешаны мошенники, которые под видом экспедиторских компаний заключают с ними контракты. Раскрываемость подобных преступлений остается на низком уровне, хотя проблема насущная. От нее страдает экономика страны, а потребители приобретают краденый товар, даже не подозревая об этом. Как можно исправить ситуацию в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» рассказали эксперты в сфере логистики.

По словам председателя общественного объединения перевозчиков «Барьер» Жоматра Есентугелова, хищения при перевозке грузов фурами из России или Беларуси в Казахстан происходят регулярно уже почти три года. Мошенники предъявляют поддельные техпаспорта, фальшивые удостоверения личности водителей, а на автомобили крепят несуществующие госномера.

«Минимально, я подчеркиваю, минимально – в неделю похищается одна фура с грузом, или 4 фуры в месяц. Ворованный груз имеет стоимость около $50 тыс. Выбор груза происходит не случайно, а целенаправленно – это, как правило, металлопрокат, изделия из металла, аккумуляторы, бытовая техника, чай, кофе, сухофрукты и сигареты. Минимальный ежемесячный ущерб, который наносится перевозчикам, грузополучателям, а также страховым компаниям, составляет около 80 млн тенге. Самое смешное, что орудует одна и та же группа мошенников, находящихся в России, а точнее в Москве и Ростове-на-Дону», – сказал Жоматр Есентугелов.

Первая причина регулярного хищения грузов при автоперевозках – излишняя доверчивость грузоотправителей. Вторая – безразличие органов безопасности и внутренних дел.

«Обращения пострадавших от хищения грузовладельцев, как правило, не принимают в районных отделениях полиции под разными предлогами. Поэтому мою цифру 4 фуры в месяц можно смело увеличивать в два, лучше в три раза, и цифру ущерба соответственно. Проблема усугубляется также страхом бизнесменов заработать себе плохой имидж от факта хищения, отсутствием времени для беготни по кабинетам. Поэтому, сталкиваясь с бездействием со стороны полиции, бизнесмены опускают руки, таким образом, проблема замалчивается», – пояснил наш собеседник.

По его мнению, в одиночку бизнес-сообщество не способно справиться с преступниками, для этого у него нет полномочий.

«Преступникам волшебным образом удается уйти от должного наказания как на этапе следствия, так и на этапе судопроизводства. Учитывая то, какие деньги они зарабатывают, можно догадаться, что речь идет о существенной теневой кормушке», – сказал Жоматр Есентугелов.

Консультант BSI, старший советник по безопасности RIFT Advisory International Илья Смоленцев изучает тему безопасности перевозки грузов уже давно. Хотя в основном он анализирует ситуацию в России, много дел в таможных судах связаны с казахстанскими пострадавшими бизнесменами. По словам нашего собеседника, чаще всего преступники вклиниваются в цепь поставок, создавая отдельную транспортную компанию или покупая аккаунт на транспортно-логистической бирже. Либо они просто нанимают водителя, который готов пойти «на сделку с совестью» и следовать их плану по хищению груза. То есть заказчик нанимает одну транспортную компанию, но по факту перевозкой занимается субподрядчик.

«В итоге на определенном этапе связь теряется, и появляется фирма-мошенник, которая нанимает водителя – он приезжает, забирает этот груз и просто исчезает с ним. Это серьезно бьет по экономике страны. Когда совершается кража товара, он на какое-то время выходит из-под контроля производителя, так как мы не можем сказать, в каких условиях товар хранился, перевозился. Затем этот продукт снова поступает на рынок, где его покупают потребители», – отмечает Илья Смоленцев.

Владельцы груза или экспедиторы стоимость украденного товара вычитают из налогооблагаемой базы, и государство недополучает деньги. Если бизнесменам и покупателям регулярно не рассказывать о краже грузов, количество таких преступлений будет только расти, уверен эксперт. В свою очередь участники перевозок должны объединить усилия в противостоянии преступникам.

«Все игроки рынка должны начать делиться информацией о мошенниках, создав для этого единую базу данных, либо какой-то информационный портал. Когда эти данные будут в свободном доступе, их можно предоставить правоохранительным органам, чтобы они начинали предпринимать действия по пресечению этой деятельности. Здесь требуются знания и понимание того, как работает цепочка торговых отношений, кто с кем заключает договор, как осуществляется транспортно-экспедиционная логистика», – считает Илья Смоленцев.

Эксперт не исключает того, что придется принять дополнительные законодательные нормы.

«Например, в России сейчас задумались над формированием реестра грузоперевозчиков, так как на рынке имеется большое количество ИП, которые могут осуществлять перевозку. Внедрение стандартов по безопасности грузоперевозок тоже могло бы решить эту проблему. В Европе есть стандарты, сбор данных, аналитика по кражам грузов. Там и грузоотправители, и правоохранительные органы вооружены этой информацией. Они понимают, что происходит, каковы основные методы преступников, и каждый на своем уровне пытается внедрить методы контроля, чтобы противодействовать данным преступлениям», – подчеркнул он.

Как продолжил Илья Смоленцев, стандарт ISO 28000 «Система менеджмента безопасности цепочки поставок» был принят в ответ на запрос отрасли и глобальных производителей учитывать и оценивать риски поставок и всячески способствовать их снижению. Это все должно способствовать ускорению цепей поставок, прозрачности и эффективности, защищенности, гибкости. Помимо обеспечения безопасности поставок, компании или организации, которые собираются внедрить этот стандарт, смогут улучшить свои финансовые показатели.

«Стандарт поможет снизить инциденты в сфере безопасности, а, следовательно, потенциально уменьшить стоимости страховки. В качестве выгод люди отмечают улучшение операционных показателей. То есть можно за счет выполнения требований стандарта ускорять перевозку товаров, поскольку наличие соответствующих сертификатов вызывает доверие со стороны таможенных органов», – заключил эксперт.

Осторожно, ТЭК-атаки

Киберпреступники могут годами контролировать работу энергетических компаний

Юлия Сорокина,
специалист Positive Technologies

Компании топливно-энергетического комплекса (ТЭК) поддерживают работу промышленных, оборонных производств и других стратегических объектов. Энергетика обеспечивает жизнедеятельность городов, а это больницы, телекоммуникационные станции, правительственные учреждения и многие другие. И нарушение энергоснабжения таких объектов может привести к дестабилизации обстановки в отдельно взятом городе или даже стране в целом. Аварии на объектах ТЭК всегда имеют широкий общественный резонанс и могут привести к экологическим катастрофам и человеческим жертвам. Разрушительное воздействие на инфраструктуру и промышленный шпионаж – это основные цели киберпреступников, атакующих ТЭК.

Для таких операций злоумышленникам требуются высокая техническая квалификация и правильная организация. Атаки, которые проводятся хорошо подготовленными преступными группировками, называют advanced persistent threat (APT), а киберпреступников – APT-группировками. По мере развития группировка совершенствует свои методы, отбирая наиболее подходящие и отказываясь от бесперспективных стратегий. Она проникает в инфраструктуру компаний с помощью рассылки фишинговых писем. Злоумышленники отправляют сотрудникам компании электронные письма, которые замаскированы под обычную деловую переписку или рассылку, например под официальное приглашение на профильную конференцию или письмо от партнера. Письмо содержит документ в одном из популярных форматов. При открытии этого документа на компьютере сотрудника начинает действовать вредоносный код. Другие группировки взламывают отраслевой сайт, который часто посещают сотрудники компании, и размещают на нем вредоносный код. Когда пользователь заходит на зараженный сайт, на его компьютер загружается хакерская программа. APT-группировки начинают атаки не сразу после проникновения в сеть компании. Они могут годами контролировать все системы предприятия, не предпринимая никаких разрушительных действий, а лишь похищают важные сведения и выжидают удачный момент для нападения. Преступники используют различные техники для того, чтобы их присутствие оставалось незамеченным. Данные, передаваемые между командным сервером и зараженными узлами, шифруются и обфусцируются. Кроме того, злоумышленники разбивают управляющие команды символом «_», чтобы обмануть системы обнаружения вторжений. Распространенной практикой стало использование бестелесных скриптов, которые запускаются сразу в оперативной памяти, не оставляя следов на жестком диске.

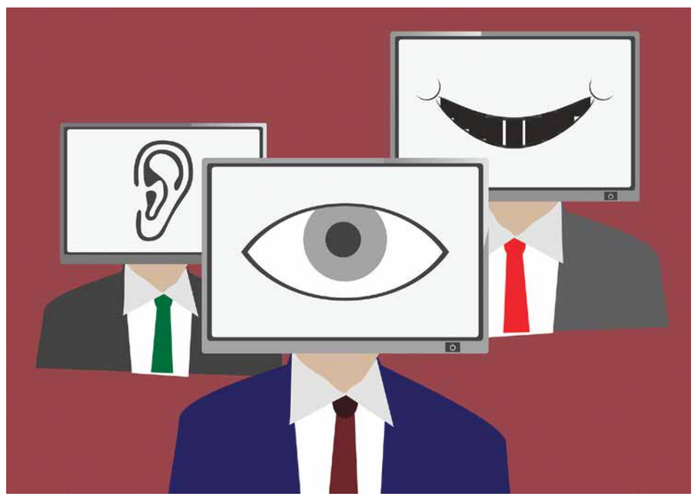
В компаниях топливно-энергетического комплекса сеть, как правило, разделена на корпоративный сегмент и технологический. В корпоративном сегменте находятся рабочие станции сотрудников, чья деятельность не связана непосредственно с управлением промышленным оборудованием. Именно здесь, скорее всего, окажутся злоумышленники сразу после проникновения в инфраструктуру. В корпоративной сети APT-группировку будут интересовать компьютеры, на которых хранится конфиденциальная информация – научные разработки, производственные регламенты, финансовая информация.

Но на корпоративном сегменте группировка не остановится, ведь основная цель при атаке на топливно-энергетический комплекс – возможность влиять на производственные процессы. Соответственно, злоумышленники постараются проникнуть в технологический сегмент сети, откуда осуществляется управление промышленными системами. Например, при атаке на электрическую подстанцию вмешательство злоумышленников в логику работы защитной автоматики в случае нештатной ситуации может привести к отключению подачи электроэнергии потребителям. Взяв под контроль ключевые узлы сети, группировка, скорее всего, будет присутствовать тайно до тех пор, пока от организаторов кибератаки не поступит команда перейти к активным действиям. Однако не исключено, что изучив надежные пути доступа к целевым объектам, злоумышленники покинут сеть, чтобы снизить риск обнаружения, и вернутся позже.

Получив доступ к важным узлам сети, преступники приступают к сбору ценной информации. Если компьютер является рабочей станцией оператора промышленной системы, то злоумышленники попытаются найти пароли для подключения к системам управления оборудованием. В комплекте инструментов хакеров обязательно присутствуют модули, которые выполняют шпионские функции – делают скриншоты и видеозаписи экрана, записывают звук с микрофона и перехватывают ввод данных с клавиатуры. На компьютерах руководства, бухгалтеров или инженеров злоумышленники будут искать научные разработки, информацию о промышленных системах, договоры, финансовую документацию, деловую переписку.

Так как предотвратить атаку крайне сложно, стратегия защиты должна строиться на том, чтобы выявить действия злоумышленников в сети до того, как они смогут причинить ущерб. Ситуация осложняется тем, что видимые признаки часто отсутствуют: из компании не исчезают деньги, технологические процессы не прерываются. Очень долго компания даже не подозревает о том, что находится под контролем APT-группировки. Злоумышленники могут годами тайно находиться в инфраструктуре, не предпринимая никаких действий и ожидая дальнейших указаний от организаторов кибератаки.

Базовых средств защиты, антивирусов или IDS уже недостаточно для противодействия современным APT-атакам. Поэтому важно не только проводить мониторинг событий информационной безопасности в реальном времени, но и при появлении информации о новых угрозах пересматривать события в инфраструктуре, которые происходили ранее. Такой подход называется ретроспективным, он позволяет выявить скрытое присутствие злоумышленников в системе и проанализировать цепочку атаки даже через несколько лет. Особый подход требуется и при защите технологического сегмента сети. Корректная сегментация, отсутствие каналов управления из корпоративной сети и строгое разграничение привилегий пользователей уже значительно усложнят атаки.



Карточный сбой

Мадина Касымова

Для индивидуальных предпринимателей блокировка банковской карты иногда может привести к сбою всей работы, когда невозможно рассчитаться с поставщиками или оплатить срочные расходы. По каким причинам карту могут заблокировать, какие действия должен принять предприниматель и как избежать подобных ситуаций? Об этом рассказали в Департаменте защиты прав потребителей финансовых услуг Национального банка РК.

Может ли индивидуальный предприниматель пользоваться картой, открытой как частному лицу, и не является ли это нарушением?

Несмотря на то, что все карты служат одной цели – давать доступ к счетам владельца и проводить различные операции, не заходя в банк, принципиальное различие есть – статус налогоплательщика. Поэтому открытие индивидуальным предпринимателем платежной карточки происходит в соответствии с требованиями законодательства по открытию банковских счетов для ИП. И если физлицу для открытия банковского счета достаточно представить в банк документ, удостоверяющий личность, то индивидуальному предпринимателю необходимо представить определенный перечень документов.

Если заблокирована платежная карта?

В случае блокировки платежной карточки держателем могут быть проведены операции по банковскому счету в отделениях банков-эмитентов.

Возможности проведения операций через личный интернет-кабинет держателя платежной карточки определяются на основании договоров предоставления платежных услуг. На практике, в частности, при блокировании платежной карточки ограничивается и доступ к онлайн-операциям с банковским счетом заблокированной платежной карточки.

Что является основанием для блокировки счета ИП?

На банковский счет может быть наложено ограничение: приостановление расходных операций по счету; арест на деньги, находящиеся на банковском счете. Но это происходит только на основании соответствующих решений уполномоченных госорганов, должностных лиц или судебных исполнителей, обладающих правом наложения ареста на деньги клиента.

Временное ограничение на распоряжение деньгами, которые находятся на банковских счетах индивидуальных предпринимателей, а также приостановление расходных операций по банковским счетам осуществляется на основании соответствующих решений, распоряжений вышеупомянутых лиц и органов. Основанием может стать сомнительная, по оценке банка, операция.

Какие транзакции считаются сомнительными и блокируются?

Правительство Казахстана утвердило признаки определения подозрительной (сомнительной) операции. Эти признаки одинаковы для всех участников финансового рынка.

Решение о признании операции в качестве подозрительной принимается банками в соответствии с правилами внутреннего контроля. При этом операции приостанавливаются на основании решения Комитета по финансовому мониторингу Министерства финансов РК по итогам рассмотрения соответствующего сообщения от банка, как от субъекта финансового мониторинга.

Что делать, если доступ к финансам перекрыт, а надо проводить платежи?

По закону можно проводить платежи без открытия банковского счета.

На какой срок могут ограничиваться платежи?

Платежные карточки блокируются в случае выявления рисков и на основании предусмотренных в законодательстве и договоре о выпуске платежной карточки условий. Как только проблемные вопросы решаются, платежную карточку банк разблокирует.

Если карточка была утеряна или ее выкрали, то для того, чтобы ее разблокировать, держатель должен подать заявление в банк. Банки могут проводить удаленные мероприятия по идентификации держателя.

При блокировании платежной карточки по инициативе банка ее разблокировка осуществляется в порядке, прописанном внутренними правилами банка. Сроки приостановления расходных операций по банковскому счету или наложения ареста на деньги на банковском счете зависят от сроков, установленных уполномоченными органами и (или) лицами. Временное ограничение на распоряжение деньгами на банковском счете накладывается в соответствии со сроками, установленными Уголовно-процессуальным кодексом РК.

Как убедиться, что блокировка законная?

При блокировке платежной карточки либо приостановлении расходных операций по счету банки должны представить разъяснения по запросу клиента. Если есть сомнения в законности действий банка, клиент имеет право обратиться за защитой прав в соответствующие структуры, в том числе в Национальный банк Казахстана или судебные органы.

Если банк был не прав?

Кодексом Республики Казахстан об административных правонарушениях предусмотрена ответственность банков за отказ в проведении платежей клиентов по необоснованным причинам. Вместе с тем, в случае нарушения банком договорных отношений и нанесения ущерба, клиенты банка всегда могут обратиться в суд.

Снять кино за $100 тыс. в Голливуде

И что с ним делать дальше

Арсен Аскаров

Свой полнометражный фильм «Свободный» режиссер Елжас Рахим снял в качестве дипломной работы в США. Фильм готов к широкому показу в Казахстане. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» он поделился своими выводами о том, возможно ли в современных условиях снять хороший фильм по выгодной цене и заработать на этом. «Свободный» – это криминальная драма, повествующая о жизни нелегальных мигрантов в Лос-Анджелесе. Тема мигрантов более чем злободневная для того, чтобы обыграть ее в кино, уверен автор фильма. В этой картине Елжас Рахим выступил в качестве режиссера и исполнил главную роль.

– Елжас, с чего начался кинопроект?

– История создания фильма началась в 2013 году на втором курсе New York Film Academy в Лос-Анджелесе, когда пришло время готовить дипломную работу. Я мог снять музыкальное видео, рекламу или художественную короткометражку. Я решил снять полноценный фильм с профессиональными актерами. А для этого привлечь хорошее оборудование, оператора и звукорежиссера, дорогие локации, сделать продакшн-дизайн. То есть нацелился на более сложный и дорогостоящий кинопродукт, а не на обычный студенческий фильм.

– Как найти деньги на полноценный фильм в наше время, тем более когда хочешь снимать в Америке?

– Полтора года я готовил сценарий на русском языке, затем переводил на английский. Со второй половины 2014-го начал искать инвесторов. Я обращался к руководству «Казахфильма», оказывается, у них полугодичное планирование бюджета, на которое я не попал. В первый раз там мне сказали, чтобы я приходил через полгода и подал заявку на финансирование. Я вернулся через полгода, картину снова не стали рассматривать, сказали приходить через полгода. Я понял, что напрасно трачу время. Тем более что параллельно с этим проходила учеба, и нужно было скорее приступать к съемкам. Пошел к независимым инвесторам, долго искал, показывал сценарий. В итоге сумел найти $50 тыс. без каких-либо финансовых обязательств.

– Так можно?

– Возможно, если есть личные связи и хорошее впечатление, которое производишь при встрече с нужными людьми. Чтобы выжить в кинобизнесе, нужно уметь договариваться, находить общий язык с инвесторами или продюсерами. Чтобы куда-то пробиться, надо постоянно выходить на новых людей и заводить полезные знакомства. При бюджете картины как минимум в $100 тыс. я сумел найти половину денег и приступить к съемкам.

– Подготовка к съемкам трудоемкий процесс?

– Да, много средств уходит на разрешения по локациям, где будут вестись съемки. Бесплатно занимаемы съемками фильма посреди улицы или где-либо еще в Америке незаконно. Со студенческим дисконтом одна локация мне обходилась в $25. В каком-то знаковом месте, как Голливуд бульвар, Малибу Бич, Санта-Моника разрешение на съемку стоит $40. Затем деньги ушли, чтобы застраховать оборудование, съемочную команду, нескольких актеров. Одна страховка стоит порядка $1500. Притом, что категория проекта ультра малобюджетная. На больших проектах препродакшн стоит в сотни раз дороже.

– А что с оборудованием?

– Студентам NYFA все основное оборудование в академии дают бесплатно на один месяц – свет, камера Red Dragon со всеми линзами. В противном случае один съемочный аппарат мне обошелся бы в $5 тыс. в сутки. Все оборудование весит несколько тонн, пришлось нанимать грузовик за свой счет. В конце ноября 2014 года сразу после Дня благодарения приступил к съемкам. В среднем один съемочный день, обходился в $1500. Мы снимали 22 дня.

– Какой гонорар у актера?

– Вопрос в том, состоит ли он в Гильдии киноактеров США. Если он в гильдии, все немножко сложнее и дороже, но при этом безопаснее для проекта. С актерами из гильдии ты заключаешь контракт на бумаге, где прописываются все условия. У нас снимался американский актер Хал Дион, которого зрительскмог увидеть этим летом в фильме Тарантино «Однажды в Голливуде». Его гонорар за съёмочный день составил $150. Это минимальная ставка в гильдии. Были актеры не из гильдии, которые обходятся в два раза дешевле. В общей сложности у нас было 22 персонажа.

– Как формировалась техническая команда?

– Один только звуковой режиссер из Аргентины у нас получал по $200 в день. Я не хотел экономить на звуке, мы делали его качественно на два бума по мексиканской методике. Хотя в технической группе работают фрилансеры, которые берут проект, зарабатывают на нем в течение 20-30 дней и просто уходят. Большая часть команды – оператор, художник-постановщик, второй режиссер работали в рамках deferral payment (в переводе «отсрочка платежа»), когда ты получаешь сразу половину гонорара, а остальное после того, как фильм начинает зарабатывать деньги. Иными словами, работаешь за идею.

– Что вы делали после съемок?

– Дальше идет монтаж картины, но у меня не было на это денег, все ушло на отснятый сырой материал. В 2015 году учеба в академии по программе «Болашак» закончилась, порядка $20 тыс. ушло на перелеты из Казахстана в Америку, нужно было закончить картину. Пролетел с двумя монтажерами, много им заплатил, а они оказались некачественными. В итоге сам сел за монтаж на Macbook PRO и монтировал до 2017 года. Когда картина была практически готова, на «Казахфильме» мало кто верил в то, что она выйдет на экраны. Поворотным стал кинофестиваль в Мадриде, где фильм «Свободный» выиграл в номинации «Дебют» – начался ажиотаж, все крупные издания об этом сообщили, пошли разговоры о том, чтобы выпустить ленту в казахстанском прокате.

– Картина выходит на казахском и русском языках?

– Да, фильм выйдет на двух языках. Дубляж проходил на студии «Казахфильм» и обошелся в $20 тыс.. В реалии в Москве или Санкт-Петербурге это стоит дешевле. Но для надежности провели всю работу на национальной киностудии. В итоге 12 декабря «Свободный» стартует в кинотеатрах сети KINOPARK в Алматы и Нур-Султане. От показов прокатчики оставляют себе 50%, еще 10% переходит к компании Sulpak Cinema как посреднику. В итоге я не думаю, что сумею отбить даже половину бюджета от фильма. Но ведь и сам фильм изначально не планировался как коммерческий. В наших реалиях это очень сложно, когда тебе никто не помогает в стране. Несправедливо, когда много лет работаешь над картиной, а «Казахфильм» лишь обеспечивает ее выход на экраны, но не заботится о дальнейшей судьбе. Кинолента – это суррогат, на котором еще можно заработать помимо кинопоказов.

– Есть возможность продать фильм онлайн-платформе?

– После кинофестиваля в Мадриде меня пригласили на киномаркет в Ниццу, где демонстрируются 400 отобранных картин на платной основе. На одном из показов небольшая стриминговая компания по дистрибуции предложила выпустить мой фильм на онлайн-платформе в Америке и Канаде. Я заключил контракт на $5 тыс. При этом с каждого просмотра мне будет падать определённый процент как автору картины. Моя задача, чтобы фильм посмотрело как можно больше людей. Я изначально не делал картину коммерческой. Учитывая, что в стране не окупаются картины даже за $500 тыс., это в принципе маловероятно при бюджете в пять раз меньше. Но это большой опыт и потраченные деньги – своего рода инвестиции в будущие проекты. Следующий кинопродукт я планирую сделать в России, и он будет на сто процентов коммерческим.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ВАТИКАН ЗАПУСТИЛ СЕРВЕР MINECRAFT

У Ватикана запустился собственный сервер для Minecraft — популярной игры в жанре «песочницы». Об этом Rome Reports рассказал Роберт Баллсер — бывший технеблогер, а ныне католический священник и активный геймер. По словам служителя, его идея состояла в том, чтобы создать пространство, где люди могли бы отдохнуть от «токсичности» окружающего мира и получить поддержку единомышленников. «Вы можете пригласить туда людей, которые хотят проявить творческий подход и не быть токсичными, и вы можете создать среду, в которой люди могут выразить себя и выстроить взаимоотношения, — сказал Роберт Баллсер. — А взаимоотношения — это самая важная составляющая. Это как раз то, что я хочу сделать с сервером». Роберт Баллсер, называющий себя «цифровым иезуитом», в сентябре поинтересовался у своих подписчиков в твиттере, сервер для какой игры ему следует открыть в Ватикане. За Minecraft отдали предпочтение 64% проголосовавших. 23% поддержали Team Fortress 2, 7% — Rust, 6% — ARK. Minecraft, в которой игроки могут возводить здания из блоков-кирпичиков в стиле Lego, исследовать огромные миры и воевать друг с другом, входит в число популярнейших видеоигр. Суммарное количество проданных экземпляров игры превышает 112 млн человек. **(hitech.vesti.ru)**

В КИТАЕ БУДУТ СКАНИРОВАТЬ ЛИЦА ДЛЯ SIM-КАРТЫ

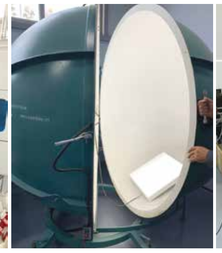
В Китае 1 декабря вступило в силу требование о прохождении процедуры сканирования лица при покупке SIM-карт. В Министерстве промышленности и информатизации КНР это ужесточение объяснили необходимостью «защиты прав и интересов граждан в киберпространстве» и усилением борьбы с мошенничеством. Новые правила также запрещают абонентам передавать свои номера другим людям и рекомендуют проверить, не числятся ли за гражданами номера, о которых они не знают. Правила, действующие в большинстве стран мира, предусматривают, что для покупки SIM-карты будущий абонент должен предъявить паспорт или иной документ, однако Китай стал первой страной, где регистрация нового номера требует пройти сканирование лица. При этом изображение, полученное в результате сканирования, будет сверяться с фотографией в паспорте. Напомним, в ноябре власти КНР ввели строгие ограничения для юных любителей онлайн-игр. Несовершеннолетним запретили играть в них с 22 часов вечера до 8 часов утра. **(hitech.newsru.com)**

MICROSOFT ПЕРЕПИШЕТ ЧАСТЬ WINDOWS

Корпорация Microsoft разрабатывает новый язык программирования, который ориентирован на создание приложений, не подверженных наиболее распространенным проблемам безопасности, пишет Zdnet. Новый язык базируется на набирающем популярность Rust, развитием которого занимается компания Mozilla, разработчик известного браузера Firefox. Проект получил название Verona, и, по данным издания, ключевое его отличие от Rust заключается в применении модели владения на основе групп объектов, а не единичных объектов. Ожидается, что исходные тексты текущих наработок в его рамках будут открыты под свободной лицензией Apache 2.0. Как отмечает Zdnet, Microsoft также может переписать некоторые низкоуровневые компоненты Windows 10 с использованием модифицированного Rust, чтобы исключить потенциальные проблемы. Языки C и C++ в течение десятилетий повсеместно используются в качестве инструмента разработки системного ПО и возлагают на программиста задачу управления оперативной памятью, что неизбежно приводит к возникновению ошибок. По словам Мэтта Миллера, специалиста Microsoft по безопасности, около 70% всех уязвимостей, обнаруженных в программных продуктах корпорации за последние 12 лет, связаны с ошибками управления памятью. В языке Rust реализован механизм автоматического управления памятью на основе принципа «владения», который избавляет программиста от необходимости вручную минимизировать память, тем самым снижая вероятность возникновения ошибок. **(cnews.ru)**

В APPLE НАЗВАЛИ ПОПУЛЯРНЫЕ ПРИЛОЖЕНИЯ

Мобильное приложение видеохостинга YouTube возглавило рейтинг самых скачиваемых бесплатных приложений для устройств Apple в 2019 году, следует из рейтинга, опубликованного компанией на своем официальном сайте. В пятерку приложений, доступных без дополнительной платы, также вошли Instagram, Snapchat, TikTok и Facebook Messenger. Лидерами рейтинга платных приложений стало приложение для редактирования фото FaceTune, также пользователи устройств от Apple отдавали предпочтение приложению для планирования своего рабочего дня HotSchedules. Кроме того, в пятерку по популярности вошли приложения Dark Sky Weather, The Wonder Weeks и AutoSleep Track Sleep on Watch. Также в Apple выбрали самые загружаемые игры года. Рейтинг бесплатных игр возглавила Mario Skate Tour, а среди платных игр лидером стал Minecraft. Помимо популярных игр и приложений, в Apple назвали лучшие, по мнению экспертов компании, игры и приложения, которые «задали тренды в индустрии в 2019 году». Лидером рейтинга для iPhone стало приложение для длинной выдержки фотографий Spectre Camera, для iPad – электронный аналог записной книжки Flow by Moleskine. Игрой года для iPhone был признан многопользовательский квест Sky: Children of Light. **(rns.online)**



Светодиодный тренд

Концепция умных городов включает LED-освещение

Мария Галушко

Светодиоды считаются одной из перспективных технологий XXI века. По мнению аналитиков, в ближайшем будущем их использование будет стремительно расти, и это неспроста. У LED-светильников есть ряд преимуществ перед лампами накаливания. Поняв это, предприниматель из Нур-Султана Канысбек Айтаков не стал терять времени и в 2010 году создал первый в Казахстане цех по производству светодиодных ламп. На тот момент для страны это был совершенно новый продукт. А спустя два года Канысбек взял кредит по госпрограмме «Дорожная карта бизнеса-2020», чтобы увеличить масштабы бизнеса. Корреспондент «Капитал.kz» узнал у генерального директора компании LED Solution Канысбека Айтакова о том, какие тенденции будут преобладать на рынке светодиодного освещения, какова специфика бизнеса и проблемах финансирования.

– Канысбек, расскажите, откуда пришла идея открыть производство светодиодных ламп?

– Как-то я смотрел передачу по ТВ про светодиодное освещение. Мне понравились три главных преимущества такого освещения: экономичность (если обычная лампа Ильича 60 ватт, то ее светодиодный аналог – 6 ватт); долгосрочность (срок годности лампы Ильича –1 год, светодиодных – до 5 лет) и экологичность (это абсолютно безвредно, в то время как энергосберегающие люминесцентные лампы содержат ртуть).

Потом я начал изучать подробнее технологию их производства и выяснил еще три фактора, которые в дальнейшем помогли мне открыть производство. Первый – производить такие лампы очень просто. Все комплектующие собираются как конструктор Lego. Собрать светодиодную лампу может любой человек, у которого есть паяльник. Вопрос только в скорости. Вручную можно собрать максимум 20 ламп, а при наличии надлежащего оборудования – до 10000 штук в день. Второй – новые технологии. Мы были пионерами на нашем рынке. Это дало нам большое преимущество перед конкурентами. И третий фактор – курс государства на зеленые технологии. Когда начали говорить об энергосбережении, я понял, что чем раньше открою производство, тем будет лучше.

– В чем специфика вашего бизнеса?

– Уже более ста лет люди используют лампы накаливания для освещения своих домов, городов, рабочих мест и производственных помещений. И только за последние несколько десятков лет начали широко развиваться альтернативные осветительные приборы. Вместо нитей накаливания предложили использовать всем известные люминесцентные лампы, а на смену им уже спешат светодиодные.

Пока на рынке не придумали что-то лучше светодиодных ламп. Сейчас мы производим не просто светодиодные приборы освещения, а светодиодные лампы с управлением. Наши изделия полностью соответствуют требованиям «Smart city». Такие лампы могут диммировать, включаться и выключаться в онлайн-режиме, их можно контролировать с помощью мобильного приложения и компьютера. У нас собственная система управления уличным освещением «I-ZHARYQ», она была разработана совместно с нашими европейскими партнерами.

– Где применяются светодиодные лампы?

– Удешевление полупроводниковых светодиодов позволяет использовать их значительно шире, чем обычно. Не только в аппаратуре, как замена сигнальных ламп или для декоративного оформления, но и в качестве полноценной замены осветительных приборов.

Применение обширное: начиная от бытового освещения в домах, квартирах до освещения промышленных помещений, и даже в автомобилестроении. В последнее время на новых моделях автомобилей для освещения используются светодиоды.

– Сколько денег пришлось вложить в это дело?

– В проект я вложил около $5 млн.

– Где брали финансирование?

– Средства на строительство завода были получены через фонд «Даму» в рамках программ «Дорожная карта бизнеса-2020» и «Даму Өндіріс». На первые полученные $200 тыс. мы приобрели оборудование. Затем, в 2014 году взяли еще 145 млн тенге и построили собственное производственное помещение в индустриальной зоне «Астана – Жана кала», 2700 кв. метров. Сейчас мы находимся в свободной экономической зоне, что дает нам привилегии в вопросе налоговых обязательств и освобождает от пошлин при таможенной очистке. Как бизнесмена, занимающегося производством, меня радует, что есть такие программы.

– Как быстро вы окупили вложенные средства и через какое время в бизнесе наступила стадия доходности?

– Мы еще не окупили свои вложения. К сожалению, деньги, вложенные в производство, быстро не окупаются. Это долгосрочные инвестиции. Стадия доходности наступила на третий год после нашего открытия.

– Какова рентабельность бизнеса?

– Рентабельность – 15-20 %.

– На что приходится большая часть затрат в бизнесе?

– Закуп сырья, материалов и транспортные услуги.

– Где закупаете сырье? Есть какие-либо проблемы с ним?

– В своем производстве мы максимально стараемся использовать казахстанское сырье. Его доля в производстве составляет 54%. Но, к сожалению, главные компоненты светодиодного светильника (диоды и блок питания) покупаем за рубежом. Их у нас не производят. В будущем есть планы освоить производство блоков питания.

– Насколько стоимость светодиодных ламп отличается от обычных?

– Лампа накаливания 60 ватт стоит 100 тенге, энергосберегающая люминесцентная лампа 11 ватт – 350 тенге, светодиодная лампа 5 ватт – 1000 тенге. Но есть тенденция: цена светодиодных ламп с каждым годом снижается.

– Какова себестоимость продукта?

– Все зависит от конкретной модели. Например, у нас в ассортименте около 100 штук разных ламп, у каждой своя себестоимость.

– Кто ваш покупатель? Например, на улицах Алматы, сейчас устанавливают LED-светильники. Похоже на то, что этот рынок находится в стадии активного развития.

– Это так, и дальше он будет развиваться еще активнее, потому что светодиодные лампы показали свою эффективность. Наши основные покупатели в области уличного освещения – это местный акимат.

– Как обстоят дела с конкурентами, учитывая спрос на LED-светильники?

– Я бы не сказал, что дела с конкурентами обстоят хорошо. Много продукции более низкого качества, но в 2-3 раза дешевле привозят из Китая и России.

– С какими проблемами в этом бизнесе вам приходится сталкиваться?

– Большая конкуренция со стороны китайских и российских производителей. Они давят ценой, при этом качество у них на втором плане. Также на тендерах местных производителей не защищают. Там все упирается в стоимость товара – у кого она меньше, тот и победил. Например, мы даем на свою продукцию 10 лет гарантии. Но когда определяют победителя тендера, качество товара значения не имеет. Сейчас мы участвуем в ГЧП-проектах, на свои деньги модернизируем и строим сети освещения, и постепенно, в течение 5-10 лет государство нам возмещает наши затраты. И тут есть проблемы. ГЧП-контракты не принимаются в качестве залога, и они все в тенге. Это плохо влияет на привлечение зарубежных инвесторов.

– По вашему мнению, какие основные тенденции будут преобладать на рынке светодиодного освещения в ближайшее время?

– Мы думаем, будущее за умными городами, в связи с чем спрос на светодиодные осветительные приборы будет только расти. Я считаю, что мы на волне.

Старые шины превращают в полезные смеси

Марина Низовкина

Предприниматель из Шымкента Бауыржан Айгенжеев решил рискнуть и превращать в нечто полезное изношенные камеры от большегрузных машин, запустив линию по производству камерного регенерата. Он уже закупил оборудование для этого и весной, если все будет по плану, бизнес стартует. В его рентабельности Бауыржан не сомневается.

«Шинный регенерат мы продаем по $500 за тонну, а камерный регенерат можно продавать за $1000. Я думаю, что будет покупатель даже из Китая. Сейчас наши камеры никому не нужны, они валяются бесхозные. Наши ребята, например, скупают шины, а камеры остаются. И порой меня даже просят, чтобы я их забрал, а ведь пока из них нечего делать. Но я их забирал и собирал. Теперь у меня уже есть сырья около 100 тонн», – рассказывает Бауыржан Айгенжеев.

Зарабатывать на отходах он решил 10 лет назад. Бывшего партийного работника сложные 90-е вынуждали вертеться как белку в колесе. В итоге сброс полезными знакомствами, знаниями, опытом и уверенностью в том, что хочет делать бизнес именно на отходах. Бумага и масло его не заинтересовали, а вот переработка шин открывала, как ему казалось, большие перспективы. В свою команду он забрал и бывших сотрудников шинного завода. Крупнейший промышленный гигант в 1990-е превратился в руины, сотни специалистов остались не у дел. Те, кого удалось убедить в перспективности дела и вернуть в производство, теперь на особом счету у владельца предприятия. Опытные «шинники» для работы даже сами собирают установки. Начали разрабатывать свое оборудование для разделки крупногабаритных шин. Один вариант, второй вариант. Сейчас остановились на том, что вырезают боковину, отдельно бортовое кольцо, остается большая шина, а там внутри металлический каркас.

За 10 лет на ТОО «Экошина» запущено 5 цехов: восстановление шин, цех производства травмобезопасных плиток, цех получения крошки, механический цех, цех пиролиза.

«Сырье нам привозят, например, частники, которые занимаются этим и имеют связи с вулканизациями. Или же мы сырье сами забираем, например, с предприятий «Казахмыса», различных шахт и карьеров. Почему нам пришлось заняться пиролизом? Вот, например, бортовое кольцо вырезаешь, там остается металлическое кольцо, а снаружи резина. Отделить ее очень сложно, и для этого нужен пиролиз. В нем резина превращается в газ, и остается голый металл, который можно сдать на металлолом. А мазут продаем отдельно», – рассказывает Бауыржан Айгенжеев.

Территория перед установкой пиролиза буквально завалена рваными шинами. Погрузчик загружает их рано утром в установку, а поздно вечером от старой шины остается след в виде мазута и сажи. Мазут закупают асфальтобетонные заводы и теплицы. Говорят, не успевают его производить. Покупателям нравится высокая калорийность и цена, ведь за литр платить придется в два раза меньше, чем за литр солярки. Сажу же чисто по символической цене 1 тенге за 1 кг «Экошина» сдает шымкентскому цемзаводу. Там ее используют как топливо.

«В этой установке идет очень большая нагрузка на оборудование. За год оно все расшаталось. Мы поняли, что так не пойдет и решили взять вторую. С 2013 года мы их объединили. Оборудование все равно износилось, и мы в прошлом году поставили новую пиролизную установку, а на тех 2 делаем капитальный ремонт. Обновляем на 90%, ведь там реактор изнашивается из-за постоянно высокой температуры. Когда мы закончим ремонт, то у нас будет работать три установки и в течение 2,5 часов варим смесь. Это разрушает структуру крошки, потом остужаем, собираем и получаем регенерат. В него можно добавить каучук, химикаты и получить резиновую смесь, с которой можно дальше работать», – рассказывает владелец предприятия.

Кстати, уже несколько лет на ТОО «Экошина» делают из старых шин ножи для снегоуборочных машин. Говорят, потребность есть, правда, только в северных регионах страны.

процесс останавливать, пока в гранулы не превратятся все две тонны старых шин. После запуска линии цех будет работать без перерыва и в час производить 2 тонны продукции. А уже из нее производить все остальное.

«У нас есть резиносмеситель. В нем мы добавляем химикаты в регенерат и, возможно, каучук и получаем резиновую смесь. С нее уже можно делать любую деталь, в зависимости от того, какая пресс-форма есть. А еще мы сами делаем уплотнительную резину. Кстати, регенерат мы делаем из мелкой крошки. В емкости она нагревается, заливаем водой, химикатами и под высоким давлением в течение 2,5 часов варим смесь. Это разрушает структуру крошки, потом остужаем, собираем и получаем регенерат. В него можно добавить каучук, химикаты и получить резиновую смесь, с которой можно дальше работать», – рассказывает владелец предприятия.

Умение превращать отходы в нужную продукцию довело Бауыржана до того, что он запустил цех по выпуску травмобезопасной плитки. Уже несколько лет на специальных установках производят покрытия для детских садов и бесшовные покрытия для спортивных площадок. Причем покрытие не только местного производства и хорошего качества, но еще и без резкого запаха, которым грешат многие другие производители.

«Мы делаем плитки размером 500 на 500 толщиной 10мм, 16мм, 20 мм. В Шымкенте в этом году заказчиков не было, но было много из Алматы. Мы в городе первые начали это делать, сейчас много кто делает, но мы с ними конкурировать не хотим. Они удешевляют за счет связующих, они там самые дорогие. Если его меньше положить, то через год покрытие будет разрушаться. Мы, например, бесшовное делаем за 5500 тенге, стоимость плитки от 4500 до 5000 тенге. Если делать яркую поверхность, то будет чуть дороже. Но все это будет экологически чистым и с гарантией», – рассказывает Бауыржан Айгенжеев.

Специально для таких плиток предприниматель привез установку из Турции, чтобы в сутки делать 30 квадратов. Сейчас проблем со сбытом у предприятия нет, а вот когда только начинали, было тяжко. Никто не хотел покупать местную продукцию. Бауыржан сначала очень расстраивался, но когда увидел, что в магазине продают вонючую китайскую плитку по цене едва ли не в два раза дороже, переживать перестал и понял, что покупатель найдется.

«Обидно было, когда не находился долго покупатель. Руки опускались, не знали что делать. Но трудное время сейчас позади. Года три назад на рынок вошли россияне. Они свою технологию холодной вулканизации внедряли в Казахстане, и они тоже делали плитки. Хвалили свой способ, а наш ругали. К слову, не только мы, но и корейцы, и европейцы пользуются горячим способом. Время прошло, и теперь я вижу, что спросом пользуется травмобезопасная плитка, изготовленная нашим горячим способом», – говорит Бауыржан.

Дело в том, рассказывает шинники, что при холодном способе в пластиковую форму засыпают смесь и прессом ее фиксируют. Для того чтобы ее вулканизировать, нужна печь. В печи 100-120 градусов, а там дают 60 и держат долго, или летом выставляют на улице и под солнцем все это должно схватиться. По мнению специалистов, такой способ вулканизации приведет к быстрому разрушению плитки, да и сложно их сделать идеально ровными.

«Мы все пытались сделать своими руками, методом тыка. Я даже своего племянника ставил и заставлял делать, чтобы мы смотрели, где плюсы, а где минусы. Так и пришли к тому, что сейчас имеем. А теперь мы еще хотим выпускать шины для погрузчиков. У меня все время в голове сидела мысль, как бы использовать в производстве регенерат. И вот однажды мы купили в Китае шины для своего погрузчика. Китайцы говорят, что они добавляют регенерат до 90%. Но получилась нам шина стерлись через год. Я тогда понял, что все это потому, что они сделаны из вторичного сырья. Но мы не будем добавлять 90%, а например, 70% регенерата и 30% каучука, и получатся хорошие шины», – делится планами предприниматель.

Оборудование Бауыржан уже нашел. И в ближайшие месяцы в «Экошине» будет открыт еще один цех.

Новая Зеландия: путешествие на край света

Мария Галушко

Новая Зеландия – одна из самых красивых стран, состоящая из комплекса островов в водах Тихого океана. Географическая изолированность Новой Зеландии становится заманчивым вызовом в глазах путешественника. Эти края известны своей удивительно живописной природой, разнообразным климатом и чистейшими пляжами с кристальной морской водой. Многочисленные водопады, гейзеры, фьорды, заливы, озера, ледники и прочие богатства природы… Даже самый заядлый путешественник найдет что посмотреть в этой стране. Она манит и поклонников современного кинематографа. Именно здесь проходили съемки сериалов «Зена – королева воинов», «Приключения Геракла» и фильма «Властелин колец». Поклонники желают своими глазами увидеть места, фигурирующие в съемках, для них проводят интересные тематические экскурсии.

Хоббитон (3)

Хоббитон – это деревня, которую построили специально для съемок трилогии «Властелин колец». Это одна из главных достопримечательностей, расположенная недалеко от города Матамата. Десятки поклонников Джона Рональда Толкина съезжаются сюда, чтобы своими глазами увидеть кусочек любимой сказки. Хоббитон был построен на территории частной овцеводческой фермы. Ее владельцы – три брата, двое из которых живут там же, а третий в Матамате – маленьком городке в 20 минутах езды, расположенном среди зеленой холмистой аграрной местности. Трилогия «Властелин колец» сделала известной некогда самую обычную новозеландскую ферму.

Все началось в 1999 году, когда режиссер Питер Джексон, путешествуя по Новой Зеландии, нашел идеальное место, чтобы изобразить деревню хоббитов. Обычно режиссеры создают картонные декорации для своих фильмов или рисуют их на компьютере. А вот Питер Джексон решил сделать основательные декорации из дерева или пластика. В съемках была задействована армия Новой Зеландии. Местные жители также с радостью включились в проект создания декораций. На их постройку съемочная группа потратила больше года.

Пещеры Вайтомо (4)

Одна из сказочных достопримечательностей Новой Зеландии находится на Северном острове страны. Знаменитые карстовые пещеры природа создавала на протяжении миллионов лет. Когда-то на месте пещер был океан, на дне которого «нарастали» большие образования известняка, создавая целые лабиринты ходов. Позже, когда вода отступила, образовалась система пещер, которых здесь около 150. Главная их особенность в том, что их своды населяют маленькие светлячки, создающие голубое свечение, напоминающее свод ночного неба.

Некоторые исследователи полагают, что светлячки в пещерах Вайтомо светятся от голода. И чем голоднее светлячок, тем ярче он будет светиться. Так они завлекают разных насекомых. Но есть и другая версия. Согласно ей, светлячки питаются спорами грибов, которые вовсе нет необходимости приманивать. Поэтому свечение – своеобразное украшение диковинных пещерных червей.

Фьорд Милфорд-Саунд (6)

Живописный новозеландский фьорд Милфорд-Саунд, расположенный на Южном острове на территории парка Фьордленд, образовался в результате таяния ледника, двигавшегося с гор в сторону Тасманова моря. Максимальная глубина фьорда, протянувшегося на 19 километров, достигает отметки в 512 метров. Автора книг про Маугли Джона Редьярда Киплинга трудно было удивить красотами природы. Писатель много путешествовал и видел все. Но когда он побывал в заливе Милфорд-Саунд, то признал это место одним из самых красивых и назвал «Восьмым чудом света».

Залив находится в юго-западной части новозеландского острова Южный, там, где Тасманово море почти на десять километров врезается в сушу, образуя длинные, скрытые за скалами фьорды. Несмотря на то, что к заливу Милфорд-Саунд довольно трудно добраться, сегодня это место – среди самых популярных туристических направлений Новой Зеландии: ежегодно сюда приезжают больше полумиллиона человек.

Окленд (2)

Окленд – самый большой город в Новой Зеландии, расположенный на Северном острове. Это ухоженный и чистый город с уникальной архитектурой, в котором проживает более четверти населения всей страны. Именно благодаря выгодному географическому «расположению» Окленд является главнейшим портом для международных судов и главным «хозяином» кругосветных гонок.

Деловой центр Окленда – Сити застроен небоскребами. Здесь много парков, мостов, скверов, красивых уникальных зданий. Советуют посетить Sky Tower (телевизионная башня), Оклендский порт, водный мир Kelly Tarlton (стеклянный коридор для людей, окруженный океанскими водами, в которых плавают огромных размеров акулы и скаты), Muriwai beach (пляж с уникальным черным вулканическим песком) и музей Auckland Domain.

Башня Sky Tower (1)

Одно из самых высоких сооружений мира – башня Sky Tower – построена в большом и процветающем новозеландском городе Окленд. Это не просто огромная 326-метровая телебашня, но и главный ориентир для путешественников. Верхушку монументальной конструкции, указывающую на центр Окленда, видно с любой точки страны. У здания три обзорных площадки. На высоте 190 метров расположен вращающийся ресторан с панорамными окнами. А с самой высокой из площадок на высоте 220 метров можно увидеть окрестности в радиусе более 80 километров.

Город Роторуа (5)

В трех часах езды от Окленда расположился город Роторуа. Это не просто город, а уникальная геотермальная зона с многочисленными грязелечебницами. В 1883 году было принято решение развивать это место как спа-курорт, объявив его «особым районом», а вскоре соединив с Окландом железной дорогой и экспресс-поездом. Сделать акцент на туристической составляющей региона было очень дальновидным решением, и сегодня Роторуа со своими гейзерами, грязевыми ваннами и термальными источниками считается очень популярным местом отдыха как самих новозеландцев, так и гостей страны.

Роторуа популярен среди туристов, которые приезжают сюда не только оздоровиться, но и познакомиться с бытом маори (коренной народ Новой Зеландии и основное население страны до прибытия европейцев) в деревне Тамаки и попробовать самобытную кухню. Ханги – еда, приготовленная традиционным маорийским способом, на раскаленных камнях, расположенных в земляной печи. Стоит отметить, что такой способ готовки используется только по особым дням.

Водопады Хука (7)

Новая Зеландия славится красотой своей природы, в ней много зеленых лесов, сверкающих рек и озер. Очень привлекательны водопады Хука. В действительности, это серия каскадов на реке Уайкато, крупнейшей в Новой Зеландии, которая вытекает из кратерного озера Таупо, одного из самых больших на планете хранилищ пресной воды. Все водопады находятся в пределах туристического парка Уираакен, который расположен к северу от города Таупо.

Туристам и натуралистам легко добраться до водопадов Хука, поскольку недалеко проходит трасса государственного значения, а во-вторых, река Уайкато предоставляет отличные возможности для рафтинга на надувных резиновых лодках. Вот почему в парке Уираакен круглый год полно любителей экстремального сплава.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Итальянские страсти по Gucci

Ксения Бондал

Первый магазин в Риме

Гуччио Гуччи

Софи Лорен

Альдо Гуччи

Ингрид Бергман

История всемирно известного модного дома Gucci богата событиями, достойными кинофильма. Своим появлением бренд обязан итальянцу Гуччио Гуччи, родившемуся во Флоренции в семье ремесленника. Отношения с отцом у молодого человека не складывались, поэтому он постоянно стремился к независимости. В 23 года Гуччио предпринял попытку открыть собственное дело, создав небольшую мастерскую, специализирующуюся на производстве конной упряжи. Однако бизнес не пошел, и в начале 1900-х итальянец решил покинуть родину, сменив ее на Англию, куда он отправился за повышением профессионального опыта. В Лондоне Гуччи устроился на работу в отель The Savoy, где проработал 10 лет, исполняя обязанности носильщика, лифтера и официанта. Невероятное впечатление на юношу произвели чемоданы и сумки богатых гостей. В 1921 году Гуччио вернулся в Италию и организовал предприятие по изготовлению чемоданов, одежды и аксессуаров для занятий верховой ездой. На сей раз дела пошли хорошо: Гуччио использовал только самую высококачественную кожу, поэтому все сшитые в его мастерской вещи были великолепны. Так его продукция приобрела популярность в Европе.

К тому времени Гуччио уже имел семью: жену и шестерых детей. Сыновья стали работать в мастерской отца. Старший из них Альдо придумал логотип компании – им стали инициалы GG, благодаря им вещи, изготавливаемые в мастерской Гуччи, было легко узнать и запомнить.

К 1937 году вместо небольшой мастерской появилась настоящая семейная фабрика, на которой производили дамские перчатки и сумочки. В Риме, на улице Via Condotti семья Гуччи открыла магазин, а спустя три года бутики Gucci появились по всей стране. Альдо разнообразил ассортимент продукции галстуками и шарфами. Вторая мировая война стала сложным периодом почти для всех производителей, и Gucci попала в их число. Хотя продажи сильно упали, а прибыль компании сократилась, фабрика продолжала работать. Но премиальную натуральную кожу пришлось заменить на коноплю, лен и джут. Модный дом получил заказ от Бенито Муссолини на обустройство своего палаццо, и это сильно помогло Gucci, она выстояла и вошла в послевоенное время, став сильнее благодаря опыту работы в кризисное время. Новая жизнь стала диктовать иные условия. В 1947 году на свет появилась культовая Bamboo Bag, ставшая символом дома Gucci. Она произвела настоящий фурор в мире моды благодаря форме седла и

бамбуковой ручке. Немного позднее появились и другие вещи, ставшие визитной карточкой бренда – шелковые платки с узором из переплетенных лент и мокасины из замши, декорированные металлическими застежками. Новинка пришлась по вкусу публике, а звезды кинематографа стали выбирать ее для того, чтобы дополнить свой образ. В культовых фильмах можно увидеть вещи от Gucci. Например, Одри Хепберн в знаменитых «Римских каникулах» обута в фирменные мокасины, а на шее у нее тонкий воздушный шарфик этого итальянского производителя. В 1953 году Альдо Гуччи смог вывести бренд за океан, в Нью-Йорке на Пятой авеню открылся первый зарубежный бутик Gucci. В этом же году произошло печальное событие – Гуччио Гуччи скончался, и для компании начались непростые время. Дело в том, что многочисленные дети и родственники Гуччио долго не могли поделить оставшийся после него капитал между собой, участвуя в многочисленных судебных разбирательствах. В итоге половина всех акций компании досталась старшему сыну Гуччи Альдо, который возглавил фирму и продолжил ее развивать. У Gucci появились линии женской одежды, изделий из меха и парфюмерия. Публика в восторге, среди поклонников бренда были Элизабет Тейлор, Грейс Келли, Жаклин Кеннеди. Итальянский бренд продолжал экспансию мирового рынка, однако в 1970-х серьезный кризис все-таки настиг компанию. Главной причиной этого стал все тот же раскол в семье Гуччи. После очередной семейной войны Альдо был осужден за уклонение от уплаты налогов американской казне, и все права на управление компанией переходят его племяннику Маурицио. Годы его руководства негативно отразились на репутации Gucci, так как Маурицио раздавал лицензии на изготовление продукции марки даже азиатским компаниям. В результате в конце 1980-х на прилавках магазинов появилась низкокачественная продукция под знаком Gucci, поэтому носить одежду бренда стало дурным тоном. Когда Маурицио Гуччи понял, что происходит, то продал бизнес компании Investcorp. С тех пор представители семьи перестали иметь отношение к модному дому. Тем временем новое руководство стало возвращать былую славу Gucci, на назначив в 1994 году креативным директором Тома Форда. Он создал коллекции мужской одежды и их охотно раскупали. Вернувшийся престиж компании был отмечен тем, что Gucci в 1999 году попала в Книгу рекордов Гиннесса за самый быстрый взлет дома моды. В 2004-м акционер компании снова поменялся – им стала корпорация Pinault Printemps Redoute, и это привело к череде увольнений в топменеджменте. Пост главного дизайнера Gucci получила Александра Факкинетти, до этого работавшая в компании Prada, но спустя 2 года она покинула итальянский модный дом из-за разногласий с руководством. В 2006 году ее сменила Фрида Джаннини. Когда она представила свою дебютную коллекцию парфюмерии, успех был оглушительным, зрители долго стоя аплодировали. В настоящее время в корпорации обязанности креативного директора исполняет Алессандро Микеле, который впервые организовал показ одновременно женской и мужской коллекций. В 2019 году стоимость бренда Gucci оценена в $15,949 млрд, это на 23% выше, чем в 2018-м.

Новые Cayenne Coupe и GLS в Казахстане, а также рестайлинг F-Type

Казахстанские премьеры Porsche Cayenne Coupe и Mercedes GLS, финалисты конкурса «Автомобиль года» и 105-летие Maserati

Фото: Диаз Абылкасов

Cayenne Coupe в Казахстане

Как ни странно, но Porsche последней среди конкурентов представила купеобразную версию своего кроссовера Cayenne. На днях состоялась его казахстанская презентация.

В общем и целом, Cayenne Coupe «приготовлен» из стандартного Cayenne по тому же рецепту, что и BMW X6 из X5, и Mercedes GLE Coupe из GLE – задняя часть кузова универсала скошена «а ля лифтбэк». Однако дизайнеры и инженеры Porsche заморочились чуть больше, сильнее наклонив и передние стойки крыши, а сама крыша опущена на 20 мм. К тому же «корма» расширена на 18 мм. Если у обычного Cayenne в версии Turbo активный задний спойлер установлен на торце крыши, то у Coupe – под задним стеклом, как на Panamera. Он поднимается на скорости выше 90 км/ч, увеличивая прижимную силу. Еще одна особенность новинки – стандартная панорамная крыша. Альтернатива ей – только карбоновая крыша, входящая в спортпакет.

Из отличий салона отметим базовые спортивные передние кресла с интегрированными подголовниками и двухместный задний диван (трехместное сиденье – бесплатная опция), установленный на 30 мм ниже. Объем багажника ожидаемо уменьшился – с 770 до 625-600 литров под шторкой в зависимости от версии.

По технике Cayenne Coupe идентичен «исходнику». Первоначально для заказа предлагаются три модификации: базовая (двигатель V6 3.0 турбо, 340 л.с.), S (V6 2.9 битурбо, 440 л.с.) и Turbo (V8 4.0 битурбо, 550 л.с.). Все – с 8-скоростным «автоматом» и постоянным полным приводом. Адаптивная подвеска и пакет Sport Chrono идут уже «в стандарте».

Казахстанские цены на новинку начинаются от 38 млн тенге.

Jaguar F-Type: новая морда

Семейство спорткаров Jaguar F-Type получило первый серьезный рестайлинг за 7 лет производства.

«Морда» изменилась радикально. И хотя спереди F-Type стал похож на «обычные» Jaguar XE и XF, такой хищный прищур фар ему к лицу. Увеличены передняя решетка и воздуховоды в капоте, а за доплату предложены матричные светодиодные фары с поворотниками в виде «бегущей строки». Изменен дизайн задних фонарей и бампера.

В салоне вместо аналоговых приборов в «колодцах» появился экран диагональю 12,3 дюйма. А новая система мультимедиа Touch Pro имеет более крупный дисплей и функцию обновления «по воздуху». Также использованы более дорогие отделочные материалы.

Но технических изменений минимум. Появилась стандартная функция Quiet Start: по умолчанию моторы запускаются в «тихом режиме» с закрытыми заслонками в выпускном тракте, чтобы ненароком не разбудить соседей. А если во время запуска нужен раскатистый рык, режим Quiet Start необходимо заранее отключить.

Базовой осталась модификация 2.0 турбо (300 л.с., 8-ступенчатый «автомат» и задний привод). Версия с компрессорным двигателем V6 3.0 (380 л.с., задний или полный привод) исключена из европейской гаммы, хотя для других рынков она по-прежнему доступна. Мотор V8 5.0 с механическим нагнетателем вернулся в деформированном варианте (450 л.с. вместо 495, задний или полный привод). Флагманский F-Type R доработан наиболее серьезно, хотя по факту его уравняли с прежней топ-версией SVR, которой нет в обновленной гамме. Отдача двигателя V8 5.0 повышена с 550 л.с. до 575 л.с., 8-скоростной «автомат» получил новую настройку и теперь переключается быстрее, модифицирована подвеска и установлены более широкие шины. До «сотни» полноприводные «эрки» разгоняются за 3,7 секунды, максимальная скорость ограничена на уровне 300 км/ч.

В Европе обновленные британские спорткары уже доступны для заказа. Цены начинаются от 64 200 евро за купе F-Type и от 71 200 евро за родстер.

Фото: Диаз Абылкасов

Mercedes GLS: казахстанская премьера

В минувший уикенд прошла казахстанская премьера большого кроссовера Mercedes-Benz GLS третьего поколения. Как и его предшественники, он делит платформу с младшей моделью GLE, которую мы недавно тестировали. Новинка стала больше, просторнее и дороже. Длина «раздувшегося» кузова увеличилась на 77 мм, до 5,207 метра. Это больше, чем у главного конкурента – BMW X7 длиной 5,151 метра.

Передняя часть салона GLS идентична GLE, а вот задняя намного вместительнее и богаче по оснащению. По умолчанию машина 7-местная, но вместо дивана второго ряда предлагается и два индивидуальных кресла с подлокотниками и электрорегулировками. На третьем ряду обещают достаточно пространства для двоих пассажиров ростом до 194 см. Из удобств там предусмотрены подогрев сидений, USB-разъемы и «свой» микроклимат, являющийся частью 5-зонного климат-контроля. А к услугам пассажиров второго ряда развлекательная система с двумя дисплеями диагональю 11,6 дюйма с выходом в интернет и тачскрин в центральном подлокотнике для управления всеми сервисными функциями. Оба задних ряда имеют электропривод складывания в стандартной комплектации.

Из других опций отметим матричную оптику и – самое интересное – новую функцию Carwash («автомойка»), которая комплексно готовит автомобиль к помывке (закрывает окна и люк, складывает зеркала, отключает датчик дождя и активирует режим рециркуляции климат-контроля).

Гамма двигателей нового GLS включает бензиновые моторы P6 3.0 турбо (367 л.с.) и V8 4.0 битурбо (489 л.с.) – оба с системой EQ-Boost (стартер-генератор мощностью 22 л.с., который подключается в первые секунды разгона и быстро запускает бензиновый агрегат в составе системы «старт-стоп»), а также дизель P6 2.9 в двух вариантах (286 л.с. и 330 л.с.). Коробка передач для всех – 9-скоростной «автомат». Постоянный полный привод сменила система с многодисковой муфтой подключения передней оси. Опционно доступен внедорожный пакет с демультипликатором. Пневмоподвеска входит в базовое оснащение, а за доплату можно получить активную гидропневматическую подвеску E-Active Body Control, которая отдельно контролирует каждое колесо. Это сулит улучшенное поведение как на дороге, так и за ее пределами. Главная «фишка» такой подвески, уже продемонстрированная на GLE – имитация раскачки кузова для освобождения из плена при застревании.

Новый GLS выпускается вместе с GLE на том же заводе в Алабаме, США, где и все его предшественники.

В Казахстане цены на новый Mercedes GLS стартуют от 30,9 млн тенге.

105 лет Maserati

Итальянская luxury-марка Maserati отмечает 105-летний юбилей.

Ее официальным днем рождения считается 1 декабря 1914 года, когда братья Мазерати зарегистрировали свою мастерскую в Болонье. Правда, компания начала работу только 14 декабря того же года, а первый автомобиль Maserati увидел свет в 1926 году. Спустя еще 13 лет компания перебралась в Модену, где ее штаб-квартира находится до сих пор.

Белым-бело

Компания Axalta, занимающаяся производством красок и защитных покрытий, опубликовала рейтинг популярности цветов автомобилей.

Девятый год подряд самым популярным цветом кузова во всем мире остается белый – в этом году на него пришлось 38% объема продаж авто. На втором месте – черный (19%), на третьем – серый (13%), а на четвертом – серебристый (10%). На все остальные цвета приходится лишь 20% мирового рынка.

«Автомобиль года»: финалисты

Объявлена семерка финалистов европейского конкурса «Автомобиль года» (Car of the Year) 2020. Из первоначального списка, состоявшего из 35 автомобилей, члены жюри выбрали следующие модели (в алфавитном порядке):

- BMW 1-йсерии,
- Ford Puma,
- Peugeot 208,
- Porsche Taycan,
- Renault Clio,
- Tesla Model 3,
- Toyota Corolla.

Победитель будет объявлен 2 марта следующего года на Женевском автосалоне.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Владимир Третьяков, 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 04.12.2019 г. Заказ N 25008. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04