ИНТРИГА Стр.8

Кого и от каких рисков защищает уставный капитал

АКЦЕНТ Стр.7

Что советуют делать ретейлерам в условиях кризиса

МНЕНИЕ Стр.6

Евгений Ган, глава Союза зерно-переработчиков и хлебопеков РК

КАПИТАЛ

№11 (702)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 21 МАЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Есть ли возможность для запуска криптотенге
страница 5

Как холдинг «Байтерек» работал в период ЧП
страница 3

За счет чего Казэнергокабель увеличивает объем поставок
страница 2

Какой должна быть система регулирования холдингов
страница 9

Как иностранные компании оценивают сферу ВИЭ в РК
страница 5

Мы в сети

kapital.kz

«Пограничный» статус фондового рынка

Меруерт Сарсенова

Что может повысить эффективность казахстанского фондового рынка в текущих условиях, в каких инструментах и механизмах он нуждается, а также насколько в этой связи обосновано функционирование в нашей стране параллельно двух биржевых площадок в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор департамента аналитики АО «Private Asset Management» Дамир Сейсебаев

– Дамир, на ваш взгляд, с какими проблемами сталкивается сегодня казахстанский фондовый рынок?

– Фондовый рынок Казахстана в настоящее время имеет статус пограничного рынка в соответствии со страновой классификацией MSCI, S&P и FTSE. Ему присущи такие характеристики, как небольшой размер, низкая ликвидность, более высокие риски в сравнении с развивающимися рынками.

Соотношение капитализации отечественного рынка акций к ВВП, по данным регулятора на конец 2019 года, составило 26%, а показатель оборачиваемости рынка акций в 2019 году, по моим расчетам, – 1,2%.

Широкие бид-аск спреды, низкая глубина рынка, его невысокая эффективность, неразвитость срочного рынка, небольшое количество торгуемых инструментов, на мой взгляд, объясняют недостаточную активность инвесторов на нем. Кроме того, периодически возникающие ожидания роста доллара на валютном рынке сдерживают интерес к тенговым активам.

Из положительных тенденций я бы отметил рост интереса частных инвесторов к паевым инвестиционным фондам, главным образом к валютным фондам. В целом, считаю, что рынок коллективного инвестирования имеет хороший потенциал для развития.

– В таком случае, что необходимо для того, чтобы отечественный фондовый рынок все-таки развивался? Каких инструментов или механизмов ему не хватает?

– Для того чтобы перейти на следующую ступень развития и получить статус развивающегося, отечественному фондовому рынку нужно решить ряд задач.

Допустим, чтобы соответствовать критериям MSCI, необходимо иметь более высокий размер и ликвидность по нескольким эмитентам. Также быть открытым для зарубежных инвесторов и иметь свободу передвижения капитала. В этом направлении Национальным банком, KASE и МФЦА реализуются инициативы, которые я оцениваю положительно.

К тому же рынок нуждается в более широком спектре инструментов. Например, на рынке облигаций основная часть инструментов является традиционной, в то время как инвесторы могут быть заинтересованы в инструментах с плавающей ставкой купона, амортизируемых облигациях, облигациях со встроенными опционами, облигациях с разными валютами и т.д.

На мой взгляд, хоть это и сложно, но нужно еще и развивать срочный рынок, сделать возможным проведение коротких продаж. Это повысит эффективность рынка.

Не говоря уже о том, чтобы сокращать присутствие государства в экономике, активно осуществлять приватизацию госпредприятий, а также развивать финансовую грамотность населения и повышать доверие к рынку.

– Фондовой рынок в Казахстане не отличается масштабами, как тогда можно обосновать существование у нас параллельно двух бирж?

– Я соглашусь, что казахстанский фондовый рынок не является большим, и, возможно, с точки зрения расходов на содержание существование двух бирж может выглядеть необоснованно. Однако для инвесторов, эмитентов и профессиональных участников рынка наличие двух площадок скорее плюс. Например, трейдеры могут исполнять заказы с меньшими косвенными издержками по инструментам, имеющим двойной листинг. Здесь для них открывается преимущество для проведения арбитража, что повышает ликвидность и эффективность данных инструментов. Кроме того, это может означать больше традиционных и альтернативных финансовых инструментов с широким доступом со стороны международных инвесторов. У эмитентов же появляется выбор площадки для размещения ценных бумаг, а у профучастников – возможность осуществлять деятельность в рамках лицензии МФЦА или АРРФР. В целом конкуренция между биржами может положительно сказаться на развитии рынка.

Известно, что МФЦА действует в рамках английского права, которое понятно и удобно для международных инвесторов. В этом заключается его существенное отличие от KASE.

– Вопрос о передаче пенсионных активов частным управляющим компаниям пока еще обсуждается. Тем не менее хотелось бы знать, каким требованиям должны соответствовать данные компании и насколько оправдает себя эта система?

– На мой взгляд, важно передать в управление пенсионные активы тем компаниям, которые имеют необходимые для этого ресурсы, положительный опыт управления, приверженность высоким этическим стандартам. Что касается требований по размеру собственного капитала, то их я считаю вторичными. «Шкура на кону», конечно, важна, но если неумелый летчик разобьет самолет, пассажирам от этого легче не станет.

То есть я хочу сказать, что прежде всего важна способность управляющего приносить высокую доходность, скорректированную на риск. Учитывая, что пенсионные деньги являются длинными, я не вижу при этом особой необходимости в активном управлении.

Было бы хорошо, если управляющие компании раскрывали результаты управления в соответствии с Глобальными стандартами результатов инвестирования (GIPS) –общепринятыми мировыми стандартами для расчета и предоставления результатов доходности инвестиций. Это позволяет объективно сравнивать результаты управляющих компаний.

Насколько оправдает себя данная система – сказать сложно. Я считаю, что со временем необходимо все-таки осуществить переход к прежней модели, когда существовали частные пенсионные фонды. Такая модель позволит сделать систему более гибкой, дать импульс к развитию фондового рынка, появлению новых эмитентов, а для вкладчиков – право выбора.

– Насколько лишена рисков передача пенсионных активов зарубежным управляющим компаниям?

– В том, чтобы передать часть пенсионных активов зарубежным управляющим компаниям я не вижу ничего плохого. Разумеется, при их соответствии всем предъявляемым требованиям и должном мониторинге за результатом их деятельности. У таких внешних компаний может быть хорошая экспертиза по международным рынкам, более широкие возможности и технологии, чем у местных.

Между тем из официальных заявлений в конце апреля стало известно, что четырем внешним управляющим компаниям передано из ЕНПФ активов на сумму $820 млн. Всего во внешнем управлении по данным Единого накопительного пенсионного фонда по состоянию на 1 апреля находится 3,3% пенсионных активов.

При этом я бы отметил, что в настоящее время большая часть пенсионных активов инвестирована в тенговые активы, тогда как доля иностранных ценных бумаг является невысокой. Хотя инвестиционной декларацией предусмотрена возможность инвестирования до 50% от пенсионных активов в финансовые инструменты зарубежных эмитентов.

Я полагаю, что инвестирование на зарубежных рынках повышает возможности приносить вкладчикам доход и вместе с тем снижает риски за счет диверсификации активов. Поэтому если говорить о возможном увеличении доли активов, находящихся во внешнем управлении, до разумных уровней, по моему мнению, это больше плюс, чем минус.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

90,5 млрд тенге

контракты на такую сумму поддержал KazakhExport за первый квартал 2020 года

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Арман Кашкинбеков,

член совета директоров Ассоциации возобновляемой энергетики РК

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Мы полагаем, что после восстановления экономики у казахстанских товаропроизводителей будет хорошая возможность завоевать новые рынки уже в условиях новой реальности и «поломанной глобальной цепочки»,

– начальник отдела аналитики и реализации программ Палаты предпринимателей Алматы Даулет Асылбеков

Подробнее [Стр.2]

История бренда

Рождение и жизнь самой знаменитой «лисы» XX века. История киностудии 20th Century Fox

Подробнее [Стр.11]

«Пограничный» статус фондового рынка

[Начало на стр. 1]

– В 2014 году программа «Народное IPO» была поставлена на утрату. В то же время вопросы проведения IPO нашли свое продолжение в мерах приватизации на 2016-2020 годы. В этой связи, как вы считаете, есть ли у программы приватизации будущее в Казахстане?

– Мы помним, что в рамках программы «Народное IPO» населению были предложены акции АО «Казтрансойл» и акции АО «KEGOC». При этом программа была предназначена для инвесторов, имеющих свободные накопления, а инвестировать им рекомендовалось на длительный срок. Выход данных эмитентов на рынок положительно сказался на его развитии. Результаты программы я в целом оцениваю положительно.

Официальная причина упразднения «Народного IPO» – создание Международного финансового центра «Астана», что изменило подход к реализации ценных бумаг компаний. В рамках программы «Народное IPO» акции предлагались сначала гражданам РК, а потом уже юридическим лицам. Вместо этого в ходе последующих, уже классических IPO, акции предлагаются всем желающим.

IPO АО «НАК «Казатомпром» стало классическим – акции и глобальные депозитарные расписки были проданы казахстанским и зарубежным инвесторам. Однако, на мой взгляд, данное IPO было проведено в короткие сроки, а его освещение могло желать и лучшего, чтобы предоставить инвесторам возможность должным образом подготовиться. Но надеюсь, в будущем все эти недочеты будут устранены.

В то же время, говоря о классе частных инвесторов, я вижу очень низкий уровень финансовой грамотности. Отсюда возникает недоверие с их стороны к финансовому рынку.

Тем не менее, я думаю, что будущее у программы приватизации определенно есть – дальнейший вывод эмитентов на IPO должен положительно сказаться на развитии фондового рынка и экономики.

«Казэнергокабель» наращивает объемы продаж в Россию и Узбекистан

Крупнейший отечественный производитель кабельно-проводниковой продукции АО «Казэнергокабель» увеличил поставки в Узбекистан и Российскую Федерацию, получив поддержку экспортной страховой компании «KazakhExport». Сумма сделок с застрахованных экспортных контрактов составила более 1 млн долларов США.

Завод АО «Казэнергокабель» в Павлодаре выпускает более 17 тыс. наименований кабельно-проводниковой продукции и активно участвует в правительственной программе по импортозамещению.

«Наша продукция реализуется как на внутреннем рынке, так и за рубежом. Мы работаем с Россией и Узбекистаном. продажи на экспорт всегда сопровождаются определенными рисками. Узнав о возможностях, которые открываются при сотрудничестве с экспортной страховой компании «KazakhExport», мы начали переговоры с ее региональными менеджерами. Компания поддержала нас и предоставила два своих инструмента – это страхование экспортных кредитов и предэкспортное финансирование», – рассказывают в АО «Казэнергокабель».

KazakhExport заключило с «Казэнергокабель» договоры страхования по трем экспортным контрактам – два покупателя казахстанской продукции в Узбекистане и один в РФ. Благодаря страховой поддержке для отечественного производителя снижаются риски неоплаты за поставленный товар на экспорт.

«Мы поставляем товар иностранным контрагентам с отсрочкой платежа. Есть риск неоплаты покупателем в определенный договором срок. KazakhExport страхует нам этот риск. В случае неоплаты в определенный договором срок экспортная страхования компания возмещает нам эту сумму, а затем самостоятельно взыскивает ее с покупателя», – поясняют особенности защиты бизнеса в «Казэнергокабель».

При этом «Казэнергокабель» получил возможность увеличить объемы поставок. Если в 2019 году в Узбекистан реализовывали в среднем 356 тонн в месяц, то теперь объем продаж составляет в среднем 391 тонну в месяц. Сумма сделок с контрактов, застрахованных KazakhExport, превысила 1 млн долларов США.

«Основной причиной начала сотрудничества с KazakhExport было получение дешевого финансирования в банке второго уровня. Благодаря сниженной ставке по кредиту мы приобрели сырье для производства товара на экспорт», – рассказывают на заводе.

Застрахованные экспортные контракты позволили открыть заводу «Казэнергокабель» кредитную линию в банке второго уровня для пополнения оборотных средств.

«KazakhExport предоставил фондирование по данной линии. Займы по низкой ставке вознаграждения необходимы производителям, ведь все расходы затем влияют на себестоимость продукции. А учитывая сложную экономическую ситуацию в мире, колебания курса валют, повышаются риски роста затрат. Поэтому получение кредита на выгодных условиях – это огромная поддержка», – говорят на предприятии.

Общий объем предоставленного предэкспортного финансирования составил более 340 млн тенге.

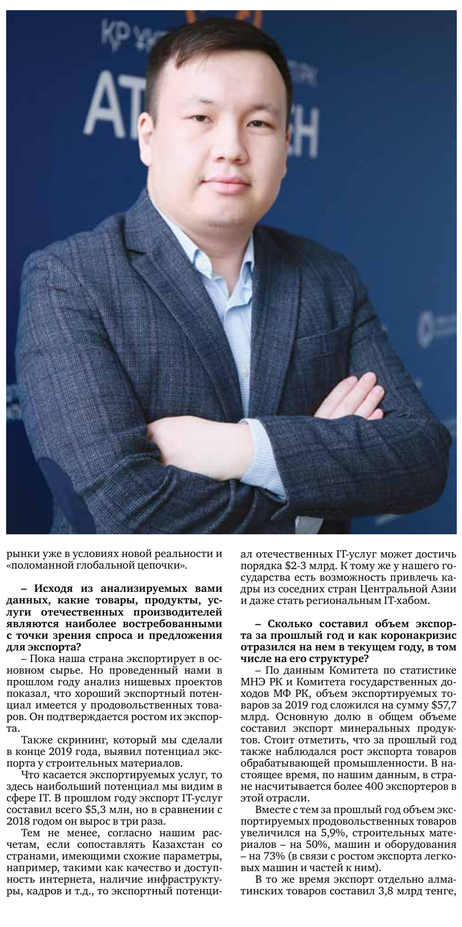
В дальнейшем стороны планируют продолжать сотрудничество. Продукция казахстанского производителя пользуется спросом у зарубежных покупателей, а значит впереди новые экспортные сделки. И поддержка «KazakhExport» для АО «Казэнергокабель» будет весьма необходима.

«Вклиниться» в глобальную цепочку

Наибольшим экспортным потенциалом обладают продовольственные товары, считают в Палате предпринимателей Алматы

Меруерт Сарсенова

Есть ли шанс у казахстанских товаропроизводителей найти на новые международные рынки? Какие страны являются наиболее привлекательными для экспорта отечественных товаров и услуг? Как в условиях коронакризиса государство поддерживает национальных экспортеров. На эти и другие вопросы в интервью корреспонденту «Капитал.kz» ответил начальник отдела аналитики и реализации программ Палаты предпринимателей Алматы Даулет Асылбеков.



– Даулет, какие международные рынки сегодня являются привлекательными для экспорта отечественных товаров и почему?

– Если говорить об отечественных товарах обрабатывающей промышленности и смотреть трезво на ситуацию, то в первую очередь я бы назвал привлекательными для экспорта страны ЕАЭС.

Во-первых, это связано с наличием единого рынка, где у нас есть преимущество перед странами, которые не вошли в Евразийский экономический союз. Во-вторых, потребительские привычки жителей наших партнеров по ЕАЭС схожи с привычками казахстанцев. В-третьих, мы производим товары похожего качества, не исключено, что даже лучше.

В данных странах доля казахстанского импорта от совокупного объема импорта чуть меньше 2%, при этом есть хороший шанс нарастить объемы экспорта.

Кроме того, для отечественных товаропроизводителей привлекателен рынок Китая, который особенно заинтересован в товарах пищевой промышленности Казахстана. Конечно, тот факт, что мы граничим с КНР, играет нам на руку, так как основные продовольственные товары в Поднебесную завозятся из относительно далеких стран. К тому же мы знаем, что сейчас существует тренд на органическую продукцию, что тоже играет в нашу пользу.

Поэтому, я думаю, если казахстанские товары смогут успешно конкурировать на таком большом рынке, то в дальнейшем мы сможем смело экспортировать их и в другие государства.

– С какими странами за последний год удалось установить торгово-экономическое партнерство и на какую сумму?

– В рамках работы Внешнеторговой палаты Казахстана (дочерняя структура НПП РК «Атамекен») осуществлено около 15 торгово-экономических миссий в прошлом году в Узбекистане, России, Монголии и других странах. Также принималось активное участие в различных выставках, форумах и т.д.

В результате проведено 83 мероприятия, заключены экспортные контракты на общую сумму более $273 млн.

Однако из-за пандемии реализуемые в данном направлении меры в настоящее время приостановлены. Мы полагаем, что после восстановления экономики у казахстанских товаропроизводителей будет хорошая возможность завоевать новые рынки уже в условиях новой реальности и «поломанной глобальной цепочки».

– Исходя из анализируемых вами данных, какие товары, продукты, услуги отечественных производителей являются наиболее востребованными с точки зрения спроса и предложения для экспорта?

– Пока наша страна экспортирует в основном сырье. Но проведенный нами в прошлом году анализ нишевых проектов показал, что хороший экспортный потенциал имеется у продовольственных товаров. Он подтверждается ростом их экспорта.

Также скрининг, который мы сделали в конце 2019 года, выявил потенциал экспорта у строительных материалов.

Что касается экспортируемых услуг, то здесь наибольший потенциал мы видим в сфере IT. В прошлом году экспорт IT-услуг составил всего $5,3 млн, но в сравнении с 2018 годом он вырос в три раза.

Тем не менее, согласно нашим расчетам, если сопоставлять Казахстан со странами, имеющими схожие параметры, например, такими как качество и доступность интернета, наличие инфраструктуры, кадров и т.д., то экспортный потенциал отечественных IT-услуг может достичь порядка $2-3 млрд. К тому же у нашего государства есть возможность привлечь кадры из соседних стран Центральной Азии и даже стать региональным IT-хабом.

– Сколько составил объем экспорта за прошлый год и как коронакризис отразился на нем в текущем году, в том числе на его структуре?

– По данным Комитета по статистике МНЭ РК и Комитета государственных доходов МФ РК, объем экспортируемых товаров за 2019 год сложился на сумму $57,7 млрд. Основную долю в общем объеме составил экспорт минеральных продуктов. Стоит отметить, что за прошлый год также наблюдался рост экспорта товаров обрабатывающей промышленности. В настоящее время, по нашим данным, в стране насчитывается более 400 экспортеров в этой отрасли.

Вместе с тем за прошлый год объем экспортируемых продовольственных товаров увеличился на 5,9%, строительных материалов – на 50%, машин и оборудования – на 73% (в связи с ростом экспорта легковых машин и частей к ним).

В то же время экспорт отдельно алматинских товаров составил 3,8 млрд тенге, увеличившись на 15,2% по сравнению с 2018 годом.

Что касается экспорта услуг в 2019 году, то по данным Национального банка РК, он составил порядка $7,8 млрд. Почти 40% из этой суммы пришлось на экспорт услуг по грузовым перевозкам.

К сожалению, уже в текущем году влияние коронакризиса негативно сказалось на экспорте товаров, который за первый квартал снизился на 4%. Понятно, что во 2-м квартале ситуация также ухудшится из-за карантинного режима и снижения цен на нефть и минеральные продукты на мировых рынках.

– Каким образом государство поддерживает национальных экспортеров, в том числе в условиях коронакризиса?

– Государство в лице АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта QazIndustry» оказывает поддержку субъектам предпринимательства. В том числе она направлена на возмещение части затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров на внешнем рынке. Сюда относятся затраты на рекламу товаров за рубежом; на участие в зарубежных выставках, ярмарках, фестивалях; на разработку, перевод на иностранные языки и издание специализированного каталога для распространения за рубежом. Также возмещаются затраты на содержание представительства, торговой площади и склада за рубежом; на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков (бренда) за рубежом; на проведение процедур, связанных с сертификацией товаров за рубежом; на доставку товаров.

Исторический период возмещения по доставке товаров составляет 12 месяцев, а по остальным видам 32 месяца.

Среди предпринимателей особенно популярна услуга по возмещению затрат на обучение работников. Так, по данным Министерства торговли и интеграции Казахстана, в этом году одобрили возмещение затрат экспортеров почти на 234 млн тенге. В основном это затронуло экспорт продовольственной продукции.

Стоит отметить, что прием заявок на возмещение части затрат продлится до 1 июня 2020 года.

Учитывая ситуацию с коронакризисом, напомню, что государством был принят пакет мер, который должен поддержать пострадавшие отрасли, в том числе и экспортеров. В первую очередь предоставлены отсрочки по платежам по кредитам на срок до 90 календарных дней субъектов МСБ, финансовое состояние которых ухудшилось. Кроме того, подписано и утверждена новая программа льготного кредитования МСБ на 600 млрд тенге по ставке 8% со сроком кредитования до 1 года на пополнение оборотных средств. Наряду с этим приняты поправки в программах ДКБ-2025 и «Экономика простых вещей».

Помимо вышеперечисленного, в рамках работы Внешнеторговой палаты Казахстана, хотел бы добавить, что выдавались справки о форс-мажорной ситуации для экспортеров, которые не могли выполнять свои обязательства по договорам поставки товаров из-за карантинных мер. Более того, данная услуга оказывалась и оказывается бесплатно, сокращены сроки предоставления соответствующих справок.

Также на недавнем заседании правительства 19 мая министр национальной экономики Руслан Даленов объявил, что в ходе реализации государственной поддержки экономики до 80% увеличено возмещение транспортных затрат производителям экспортной продукции высоких переделов.

Таким образом, государство всегда идет навстречу экспортерам, так как стабильность нашей экономики, в частности курс валют и торгового баланса, зависит от роста экспорта товаров обрабатывающей промышленности.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АДИЛЬБЕК САРСЕМБАЕВ
+ назначен председателем правления АО «НК «Казахстан инжиниринг»

АЙГУЛЬ ДЖУАНЫШБАЕВА
– исключена из совета директоров АО «КазАгроФинанс»

АЛИХАН СМАИЛОВ
+ освобожден от должности министра финансов РК и назначен первым заместителем премьер-министра РК

АСЫЛХАН ДЖУВАШЕВ
+ избран членом совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация»

ЕРЖАН ЕЛШИБАЕВ
+ назначен председателем правления АО «Фонд проблемных кредитов»

ЕРУЛАН ЖАМАУБАЕВ
+ назначен министром финансов РК

МАКСИМ СПОТКАЙ
+ назначен заместителем руководителя аппарата Сената Парламента РК

МАРК УИЛЬЯМ КЭШЕР
+ избран членом совета директоров – независимым директором АО «НАК «Казатомпром»

МУРАТ ДАРИБАЕВ
+ избран членом совета директоров АО «КазАгроФинанс»

НИЛ ЧАРЛЗ ЛОНГФЕЛЛОУ
+ избран председателем совета директоров АО «НАК «Казатомпром»

НУРГУЛЬ МАУБЕРЛИНОВА
+ назначена заведующей отделом внутренней политики Администрации Президента РК

РУСЛАН АЛИШЕВ
+ назначен директором республиканского государственного учреждения «Служба центральных коммуникаций» при Президенте РК

Холдинг «Байтерек» стал антикризисным инструментом в период ЧП

Какие пункты президентских пакетов антикризисных мер должны были выполнить дочерние организации холдинга «Байтерек»

Мадина Касымова

За время действия в стране режима чрезвычайного положения (с 16 марта по 11 мая 2020 года) было объявлено о двух президентских пакетах антикризисных мер. Поддержка была предусмотрена для малого и среднего бизнеса, населения, сельхозтоваропроизводителей. Практически по каждому из этих пунктов предполагалось активное участие дочерних организаций Национального управляющего холдинга «Байтерек». Далее подробнее рассмотрим шаги, предпринятые холдингом для своевременного выполнения всех поручений президента.

В Национальный управляющий холдинг «Байтерек» входят: АО «Банк Развития Казахстана», АО «Жилстройсбербанк Казахстана», АО «ФРП «Даму», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания», АО «ЭСК «KazakhExport», АО «QazTech Ventures», АО «Фонд гарантирования жилищного строительства», АО «Казына Капитал Менеджмент», АО «Байтерек девелопмент», ТОО «Kazakhstan Project Preparation Fund».

Поддержка ипотечных заемщиков

23 марта 2020 года на заседании Государственной комиссии по обеспечению режима ЧП Касым-Жомарт Токаев представил первый пакет антикризисных мер. В этот же день холдинг «Байтерек» объявил о том, что его дочерние организации «Жилстройсбербанк», «Казахстанская Ипотечная Компания» предоставляют отсрочки по займам физических и юридических лиц в рамках государственных и собственных программ на период действия ЧП. Заемщики, которые испытывают трудности, получили отсрочку на три месяца по платежам, включая сумму основного долга и вознаграждения, по всем сделкам аренды с выкупом/купли-продажи (в том числе в рассрочку) объектов жилой и нежилой недвижимости, без начисления штрафов и пени.

Жилстройсбербанк в качестве антикризисных мер в период с 16 марта по 19 мая 2020 года предоставил отсрочку по займам 25 323 заемщикам.

Чтобы работа с клиентами банка не останавливалась и во время карантина, Жил-стройсбербанк внедрил новые виды онлайн-услуг. Клиенты банка с 20 апреля через сервис «Видеозвонок» могли открывать текущий счет, вносить изменения в свои реквизиты и условия депозита, проводить деление и расторжение депозита с последующей возможностью перевода средств с текущего счета в Жилстройсбербанке на свои счета в другом банке с помощью интернет-банкинга. С момента расширения функционала сервиса «Видеозвонок» через данную услугу осуществлено свыше 10 тысяч операций клиентами банка.

В период режима ЧП Казахстанская Ипотечная Компания упростила прием заявлений на отсрочку для своих клиентов, тем самым минимизировав необходимость посещения офисов компании. На сегодняшний день принято порядка 4 000 заявлений на отсрочку платежей по ипотечным кредитам и арендным договорам. На сайте компании, для удобства клиентов, внедрена онлайн-система проверки статуса поданного заявления.

Кроме того, заключены соглашения с банками второго уровня для предоставления клиентам более широкого спектра сервисов для проведения безналичной оплаты не выходя из дома и без комиссий за проведенные транзакции.

НУХ «Байтерек» также сообщал, что будет активно привлекать средства для реализации региональных проектов и создания рабочих мест.

«В рамках реализации антикризисных мер холдинг «Байтерек» планирует привлечь облигационный заем на общую сумму не более 600 млрд тенге со ставкой вознаграждения 6% годовых, сроком до 12 лет. Привлеченные средства будут направлены на финансирование местных исполнительных органов для развития регионов. Эта мера позволит создать 250 тыс. рабочих мест и будет способствовать реализации проектов местного и республиканского значения в регионах и городах республиканского значения. Считаю, что в сложившейся ситуации это окажет положительный мультипликативный эффект на экономическое положение как в стране, так и в отдельно взятом регионе, будет действенной мерой поддержки предпринимательства и поспособствует обеспечению стабильности на рынке труда», – прокомментировал тогда Айдар Арифханов, председатель правления АО НУХ «Байтерек».

11 мая на заключительном заседании Госкомиссии по обеспечению режима ЧП Касым-Жомарт Токаев поручил разработать новое направление программы «Нұрлы жер» «5-10-20». То есть предоставлять ипотечные кредиты по ставке 5%, с первоначальным взносом от 10% сроком на 20 лет. 13 мая Жилстройсбербанк представил основные параметры программы. Участниками пилотного проекта «5-10-20» могут стать граждане, состоящие на учете в местных исполнительных органах, как нуждающиеся в жилье. Предполагается, что максимальная сумма займа в зависимости от региона составит от 12 млн до 18 млн тенге.

Поддержка бизнеса

Оперативно дочерние организации НУХ «Байтерек» объявили и о выполнении поручений президента по поддержке малого и среднего бизнеса. 23 марта Инвестиционный фонд Казахстана сообщил о том, что останавливает начисление арендной платы для реабилитируемых субъектов МСБ. В частности, с 20 марта 2020 года и на весь период действия чрезвычайного положения были приостановлены начисление арендных платежей по объектам недвижимости, где расположены реабилитируемые ИФК субъекты предпринимательства. Арендные платежи отсрочили на три месяца без начисления штрафов и пени. Этой мерой поддержки за все время действия ЧП воспользовались восемь предприятий. В результате им удалось сэкономить 6 450 тыс. тенге.

Фонд развития предпринимательства «Даму» и во время действия ЧП и карантина продолжал оказывать в полном объеме все меры государственной поддержки. Но в эти сложные для бизнеса месяцы «Даму» упростил и ускорил процессы рассмотрения заявлений, согласования изменений, связанных с реструктуризацией кредитов, и принимал единовременные решения по внесению изменений в действующие условия финансирования проектов в рамках государственных программ по инструментам субсидирования и гарантирования.

По инструменту субсидирования в рамках госпрограммы «Дорожная карта бизнеса-2025» срок рассмотрения заявок по реструктуризации сокращен с пяти до одного рабочего дня. После завершения периода ЧП кредитным организациям необходимо будет предоставить пул дополнительных соглашений к договорам субсидирования по заемщикам, у которых прошла реструктуризация.

По инструменту гарантирования срок рассмотрения заявок по реструктуризации также сокращен с пяти дней и осуществляется в течение шести рабочих часов, без анализа финансовой отчетности предпринимателей, без составления мониторинговых отчетов и без рассмотрения их уполномоченным органом фонда «Даму». За это время проводится сбор и формирование заявки, рассмотрение и согласование условий реструктуризации, а также направляется письмо в банк второго уровня (БВУ) о согласовании реструктуризации.

За период ЧП фонд «Даму» поддержал 173 проекта на сумму кредита 10,2 млрд тенге. Сумма предоставленных гарантий составила 4,3 млрд тенге. Согласовано предоставление реструктуризации по проектам гарантирования по 2 637 проектам на сумму кредитов 80,2 млрд тенге, сумма гарантий – 36,3 млрд тенге.

По инструменту субсидирования предоставлено 348 новых проектов на сумму кредитов 72,4 млрд тенге. Фондом согласовано предоставление реструктуризации по 2250 проектам субсидирования на сумму 324 млрд тенге.

Здесь стоит напомнить, что в рамках антикризисных мер были внесены изменения в программы «Дорожная карта бизнеса-2025» и «Экономика простых вещей» (ЭПВ), которые реализует фонд «Даму». В частности, по программе ДКБ-2025 верхний порог кредита увеличен и сняты отраслевые ограничения, унифицирована ставка для предпринимателя на уровне 6%, включены проекты субъектов крупного бизнеса в отдельных отраслях, по программе ЭПВ увеличено общее финансирование программы до 1 трлн тенге, расширен перечень приоритетных товаров и так далее. На реализацию данных изменений на 2020 год государством выделено дополнительное финансирование в размере 44 млрд тенге к существующим средствам.

Поддержка экспортеров

Коронакризис внес свои коррективы во всемирную торговлю. В условиях, когда многие границы закрыты, в ряде стран приостановлена работа предприятий, осложнилась работа и казахстанских экспортеров. Однако Экспортная страховая компания «KazakhExport» не приостановила работу по поддержке отечественных производителей. С переходом на дистанционную организацию труда удалось не только сохранить все бизнес-процессы «KazakhExport», но и повысить оперативность взаимодействия с клиентами, поскольку решение многих вопросов перешло в онлайн-после.

В целом с начала текущего года KazakhExport поддержал 39 казахстанских экспортеров, семь из которых впервые воспользовались инструментами этой дочерней организации холдинга «Байтерек». Объем принятых компанией обязательств с начала года составил 21,5 млрд тенге, сумма поддержанных контрактов за первый квартал 2020 года превысила 90,5 млрд тенге.

«Сложившаяся ситуация – огромное испытание для отечественного бизнеса и страны в целом. Главная задача холдинга «Байтерек» и дочерней организации KazakhExport в это непростое время – поддержка роста экспорта несырьевых товаров, работ, услуг в приоритетных секторах экономики и формирование практики финансово-страховой и нефинансовой поддержки казахстанских предприятий», – сказал Руслан Искаков, руководитель АО «Экспортная страховая компания KazakhExport».

Стоит отметить, что всего количество поддержанных экспортеров начиная с 2017 года – 113 отечественных компаний.

Поддержка промышленных проектов

Кредитование крупных промышленных предприятий – не самое интересное направление для коммерческих банков. Такие проекты требуют предоставления значительных сумм на длительное время. В Казахстане для поддержки заводов и инфраструктурных проектов еще 20 лет назад был создан «Банк Развития Казахстана» (БРК), который также входит в структуру НУХ «Байтерек». Во время действия режима ЧП клиенты БРК тоже оказались в числе тех, кто ощутил финансовые сложности. Для них БРК разработал антикризисный план, который регулярно актуализируется с учетом происходящих изменений. В частности, для проектов, профинансированных в тенге, предложили провести реструктуризацию займов: изменить график погашения основного долга и вознаграждения, увеличение сроков займа с сохранением текущей ставки вознаграждения. Для проектов, профинансированных в иностранной валюте, предусмотрена возможность конвертации займа при условии предоставления льготного фондирования со стороны правительства, а также переноса платежей. Кроме того, БРК внес изменения в свою залоговую политику и другие внутренние акты.

БРК ввел и новый инструмент финансирования – привлечение банков второго уровня к софинансированию рыночных инвестиционных проектов. Совместно предоставленное финансирование инвестиционных проектов БРК совместно с БВУ и другими кредиторами. При этом БРК будет участвовать в качестве Банка-организатора.

Президент Касым-Жомарт Токаев отметил, что приоритетным для Казахстана станет создание диверсифицированной экономики с упором на обрабатывающую промышленность. Для реализации долгосрочных проектов в этом секторе Глава государства поручил докапитализировать «Банк развития Казахстана».

Как показывает международный опыт, именно институты развития в первую очередь привлекаются в антикризисных мероприятиях, проводимых правительствами стран. Поэтому задействованы практически все ресурсы холдинга и его дочерних организаций по поддержке микро-, малого, среднего и крупного бизнеса, а также населения для оказания всяческой поддержки в этот нелегкий период. Все меры господдержки продолжают оказываться в полном объеме, а руководство утверждает, что холдинг намерен исполнить все поручения Главы государства и Правительства.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

КАК ПОМОГУТ ОБРАБАТЫВАЮЩИМ ПРЕДПРИЯТИЯМ

Министр национальной экономики Руслан Даленов рассказал, какие меры по поддержке обрабатывающей промышленности включены в Комплексный план по восстановлению экономического роста до конца 2020 года. Обрабатывающим предприятиям вне зависимости от размерности будет предоставлено льготное финансирование оборотных средств по программе Нацбанка. Долгосрочные договоры будут приниматься национальными институтами развития в качестве «твердого залога». Субъекты обрабатывающей промышленности смогут получить льготные кредиты по программе «Дорожная карта бизнеса-2025». Также будет предоставлено экспортное кредитование. «Для предоставления банками совместного кредита для одного заемщика будет внедрено синдицированное кредитование. Кроме того, будет создан Фонд развития промышленности. Через фонд будут кредитоваться предприятия по ставке не более 3%», — сказал Руслан Даленов. Правительство поддержало ряд мер по продвижению товаров отечественных производителей. Это заключение оффтейк-контрактов в госзакупках, закупках квазигосударственного сектора и недропользователей, установление обязательств по использованию казахстанских материалов и оборудования для получателей льготного финансирования. **(kapital.kz)**

В КМГ СОКРАТИЛИ ЗАРПЛАТЫ

В «КазМунайГазе» утвердили новую систему должностных окладов. Мера связана с оптимизацией бизнес-процессов компании и пересмотром планов по реализации проектов и мероприятий, актуальность которых теряется в условиях кризиса. Об этом на брифинге рассказал управляющий директор по управлению человеческими ресурсами Даулетжан Хасанов, сообщает пресс-служба КМГ. Новая система должностных окладов предусматривает снижение заработной платы председателя и заместителей председателя на 30%. «Также в связи с сокращением управленческих должностей и назначением работников на нижестоящие позиции заработные платы руководителей среднего звена снизятся до 20%. Оклады рядовых сотрудников останутся на прежнем уровне», – пояснил он. В результате, учитывая отмену премий и бонусов в 2020 году, снижение доходов руководящих работников центрального аппарата КМГ составит более 50%. Даулетжан Хасанов напомнил, что КМГ оптимизирует численность персонала центрального аппарата на 34%, с 729 до 480 человек. 90% сокращаемых сотрудников покинут систему «КазМунайГаза». **(kapital.kz)**

В ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ ПОЯС ВЛОЖАТ 82,3 МЛРД ТЕНГЕ

По продовольственному поясу вокруг Нур-Султана в 2020 году запланирована реализация 31 инвестпроекта на общую сумму 82,3 млрд тенге, сообщает пресс-служба правительства. Из них 7 проектов – по молочному животноводству; 7 – по переработке сельскохозяйственной продукции; 3 – по строительству зернохранилища и картофелехранилища; 4 – по строительству откормплощадок, племенных репродукторов; 4 – по мясному животноводству; 2 – по развитию птицеводства; 1 – по строительству свинокомплекса; 1 – по разведению рыб. Поставками сельскохозяйственной продукции в столицу занимаются 128 предприятий области, из них: 68 – животноводческой продукцией (мясо и мясопродукты, молоко и молокопродукты), 6 – птицеводческой (мясо птицы, пищевое яйцо), 54 – растениеводческой (мука, картофель, овощи, растительное масло). Товары реализуются в 29 торговых домах, 10 торговых центрах и на 5 торговых рынках. Также действует сеть магазинов «Акмол», где реализуют свою продукцию крупные сельхозтоваропроизводители области, такие как «Capital Projects LTD», «Астана Агро Продукт», «Ижевский», «Гормолзавод», «Агрофирма Родина», «MilkProject» и т.д. В 2019 году государственная поддержка в рамках программы развития АПК Казахстана на 2017-2021 годы увеличена в 1,5 раза и составила 42,1 млрд тенге. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ СНИМАЮТ ОГРАНИЧЕНИЯ

В Алматы с 25 мая планируется снять ограничения с работы 138 объектов торговли свыше 500 кв. м, возобновят работу непродовольственные товары, салоны красоты, химчистки и рестораны, расположенные на территории ТД, ТЦ и ТРЦ, сообщили в пресс-службе акимата. Работа торговых объектов будет разрешена до 23:00. «Открытие фуд-кортов на территории ТД, ТЦ и ТРЦ планируется в рамках 2-го этапа, СПА, фитнес-центров, объектов развлечений — в рамках 3-го этапа. Даты их открытий будут зависеть от эпидемиологической ситуации в городе и сообщены дополнительно», – указывается в сообщении. Что касается объектов общественного питания, то с 25 мая приступят к работе 3100 предприятий с общей численностью около 27 тыс. человек, включая летние площадки объектов общепита. «Важным условием их работы является обеспечение расстояния между посетителями, сидящими за соседними столами, не менее 2 метров и рассадка за одним столом не более 4 человек, за исключением членов одной семьи. Работа объектов общепита разрешена до 23:00. На первом этапе запрещается проводить банкеты и торжества, запрещена работа караоке, бильярдных и других увеселительных заведений, действующих на территории общепита», – рассказали в акимате. С 25 мая начнут работать 393 гостиницы (за исключением хостелов). «Всего в городе с 25 мая планируется запустить 3631 предприятие с обеспечением занятости 84,2 тыс. человек», – уточнили в акимате. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ДКБ ВКЛЮЧЕНО НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

В программу «ДКБ-2025» будет включено новое направление – «микрокредитование микро- и малого бизнеса». Финансирование будет доступно по ставке не более 6% за счет субсидирования. Кредиты будут выдаваться до 5 млн тенге на пополнение оборотных средств и до 20 млн тенге – на производственные нужды. Это позволит охватить большой круг представителей микробизнеса. Об этом на заседании правительства рассказал министр национальной экономики Руслан Даленов. Для решения нехватки залога будет использовано гарантирование фонда «Даму» на займы, выдаваемые в рамках Программы Нацбанка по кредитованию проектов МСБ на пополнение оборотных средств. Расширен список отраслей, которым банки и микрофинансовые организации будут предоставлять отсрочку платежей по кредитам. «Будут упрощены бухгалтерский и налоговый учеты для индивидуальных предпринимателей, работающих в специальном налоговом режиме. Будет проработан вопрос снижения нагрузки и упрощения уплаты обязательных платежей по наемным работникам индивидуальных предпринимателей и договорам гражданско-правового характера», – подчеркнул Руслан Даленов. **(kapital.kz)**

АБЫЛКАИР СКАКОВ РАССКАЗАЛ ОБ ЭСКРОУ-СЧЕТАХ

Аким Павлодарской области Абылкаир Скаков сообщил, что в регионе будет внедрен новый комплексный подход по контролю за расходованием бюджетных средств и качеством работ подрядчиков, сообщили в пресс-службе акимата. «Чтобы каждый тенге расходовался эффективно и по назначению, будет введен жесткий контроль на всех этапах. От заключения договора и до сдачи объекта. Одной из мер будет открытие эскроу-счетов. Как это будет работать? Допустим, компания X выигрывает тендер на ремонт школы. Деньги подрядчику перечисляются на эскроу-счет. Далее. Подрядчику надо купить стройматериалы. Просто взять и отправить деньги с этого счета поставщику стройматериалов у подрядчика не получится», – сказал Абылкаир Скаков. Поставщика, по словам главы региона, сначала проверят департаменты госдоходов и экономических расследований. «Чтобы убедиться, что это действующая, благонадежная компания, а не какой-нибудь офшор на Кайманах. Все это ни в коем случае не является частью какого-то плана по «кошмариванию» бизнеса. Мера носит сугубо уведомительный характер», – сказал он. **(kapital.kz)**

ДОСТУПНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЛЯ ФЕРМЕРОВ

Министр сельского хозяйства Сапархан Омаров рассказал о мерах господдержки аграриев, которые включены в Комплексный план по восстановлению экономического роста до конца 2020 года, сообщает пресс-служба правительства. «Меры Комплексного плана, одобренного на заседании правительства, направленные на поддержку и развитие АПК, в первую очередь помогут нам решить вопросы доступного финансирования для фермеров», — сказал он. По словам министра, внедрение практики гарантированной закупки сельхозпродукции обеспечит на ежегодной основе закупку до 365 тыс. тонн сельхозпродукции для обеспечения внутреннего рынка. Рассказывая о механизме форвардных закупок, Сапархан Омаров отметил, что данный механизм внедрен по поручению главы государства. На эти цели из бюджета выделено 24,5 млрд тенге. На данную сумму планируется закупить порядка 365 тыс. тонн сельскохозяйственной продукции. Закупка будет проводиться по 4 видам продукции: пшеница, ячмень, подсолнечник, гречиха. Основная цель — обеспечение внутреннего рынка сырьем для производства отдельных видов социально значимых продуктов питания. «Сегодня будут зарегистрированы Правила форвардных закупок. Все организационные работы проведены. Деньги перечислены продовольственной контрактной корпорацией. Сегодня-завтра начнется прием заявок», — отметил министр. **(primeminister.kz)**

УПРОЩЕНЫ ПРАВИЛА ПЕРЕВОЗКИ ТОВАРОВ

В Евразийском экономическом союзе упрощены требования при транспортировке продовольственных пищевых продуктов и непродовольственных товаров. Российская Федерация отменила требования о раздельной перевозке такой продукции на внутреннем рынке стран евразийской «пятерки». Об этом рассказал министр по внутренним рынкам, информатизации, информационно-коммуникационным технологиям ЕЭК Гегам Варданян, сообщили в пресс-службе комиссии. «Мы наблюдаем последовательную работу коллег из Российской Федерации, направленную на снятие избыточных требований, которые ранее препятствовали взаимной торговле в ЕАЭС», – отметил Гегам Варданян. Документ позволит ускорить совершение таможенных операций и выявлять факты уклонения от контроля. Ранее в ходе мониторинга ситуации на внутреннем рынке стран ЕАЭС Департамент функционирования внутренних рынков ЕЭК выявил, что российская сторона предъявляет дополнительные требования к перевозке пищевой продукции, которая является объектом регулирования технического регламента Союза «О безопасности пищевой продукции». Согласно союзному техрегламенту, перевозка различных групп товаров одновременно допускается. Однако необходимо обеспечить условия, исключающие их соприкосновение, загрязнение и изменение органолептических свойств пищевой продукции. Проведены консультации с представителями ведомств, участвующими в регулировании процесса такой транспортировки. Теперь российские санитарные правила гармонизированы с нормами технических регламентов ЕАЭС. **(kapital.kz)**

Арман Кашкинбеков: Солнечные и ветряные станции – выгодный бизнес

Мариям Бижикеева

Казахстан в тренде мирового спроса на возобновляемые источники энергии (ВИЭ). Об этом свидетельствуют 90 запущенных на данный момент электростанций с участием как отечественных, так и иностранных инвесторов. Из них 19 ветряных, 31 солнечная, 37 гидро– и 3 биоэлектростанций. Ожидается, что к 2050 году увеличение доли проектов ВИЭ в глобальном энергетическом балансе достигнет 35%. В Казахстане рассчитывают нарастить эту долю до 3% к концу 2020 года, до 10% к 2030 году и до 50% к 2050 году. Чем привлекательны проекты ВИЭ для страны и почему важно сегодня перенять управление сектором Министерству экологии, геологии и природных ресурсов РК, рассказал глава по устойчивому развитию ПРООН, почетный генеральный директор и член совета директоров Ассоциации возобновляемой энергетики Казахстана Арман Кашкинбеков.

– Арман Каирберлиевич, в каких формах проявляется определение «прорывной» проект в сфере ВИЭ в Казахстане?

– Для начала отмечу, что ВИЭ в Казахстане – это достаточно молодая отрасль, ей всего чуть более 10 лет. Я бы называл запущенные в стране проекты пилотными, а не прорывными. Но к самому определению «прорывной» мы еще вернемся, а для начала отмечу, что уже запущенные ветровые электростанции построены с участием как национальных компаний «Самрук-Казына Инвест» и «Самрук-Энерго», так и иностранных инвесторов. Например, ветряная станция «Ерейментау» на 45 МВт и солнечная «Бурное Солар» на 100 МВт стали доказательством того, что в Казахстане их запуск, во-первых, в принципе возможен. Во-вторых, запуск станций не вызывает никаких технических проблем и затруднений с сетями, чего боялись традиционные энергетики и оператор KEGOC. А в-третьих, это выгодный бизнес, который проложил дорогу для частных инвестиций.

– Если говорить о стоимости проектов, то как дорого они обошлись инвесторам? И как стоимость повлияла на тарифы?

– Последние два года – в 2018 и 2019 – мы перешли на новую систему аукционов, которая продемонстрировала большой интерес к проектам ВИЭ со стороны казахстанских и иностранных инвесторов из более чем 30 стран мира. Этот подход в развитии сектора я и называл прорывным. Здесь стоит пояснить, что аукционы, влияя на всю цепочку окупаемости инвестиций, в итоге привели к снижению тарифов и обеспечению максимальной транспарентности. То есть поставленная цель для отрасли – приведение тарифов в конкурентоспособное состояние в сравнении с традиционной выработкой, была достигнута. Это не может не радовать. Для примера приведу новую солнечную электростанцию на 100 МВт в Кашгарае, которая была построена китайскими инвесторами Universal Energy совместно с казахстанской компанией: капитальные затраты на строительство проекта обошлись порядка в $70+ млн. Это почти в три раза меньше, чем станция, построенная в Бурном – $210 млн. При этом они запущены с разницей всего в пару лет. Значительное падение себестоимости новых станций – тренд, который я могу назвать глобальным, и он уже происходит в Казахстане. При этом снижаются и цена на оборудование, солнечные панели и комплектующие. Стоит отметить, что в традиционных углеводородных и горно-металлургических отраслях четко заметен тренд на удорожание.

– Эта система аукционов действительно работает? То есть мировую практику адаптировали и в Казахстане?

– Я вам больше скажу. В прошлом году министерство энергетики, при поддержке ПРООН, провело проектный аукцион, на котором выставлялся проект с полностью подготовленной документацией или Ready to Build. Это было впервые в истории Казахстана, а выиграла его дочерняя компания итальянского нефтяного гиганта Eni. Она уже приступила к промышленной эксплуатации ветровой электростанции «Бадамша» мощностью 48 МВт в Актюбинской области. Отмечу, что станция позволит предотвратить выбросы углекислого газа в 172 тыс. тонн в год. Eni намерена также реализовать проект расширения до 96 МВТ по ветру в Актюбинской области и 50 МВт по солнцу в Туркестанской области. Если вернуться к вопросу о тарифах, то стоимость электроэнергии от станций в Туркестанской области за кВт\час составляет 12 тенге. Например, в Нур-Султане физические лица платят 15-16 тенге за кВт\час, на юге – в Шымкенте – до 28 тенге. Исходя из этих сухих цифр, могу утверждать, что новые проекты жизнеспособны, эффективны и конкурентоспособны. И эти факторы, которые следуют за строительством станций, как раз и являются прорывными.

– То есть снижение тарифов – это не конечная цель проектов ВИЭ?

– Когда в стране появилась зеленая отрасль, нам сказали сразу: в Казахстане одна из самых низких себестоимостей электроэнергии в мире, и вам надо будет с ней конкурировать. Например, в Европе за потребляемый 1 кВт\час энергии платят 30 евроцентов – это около 135 тенге. Таких невыгодных стартовых условий для развития ВИЭ, как в Казахстане, не было ни в одной стране мире. Но снижение тарифов уже происходит. Отмечу, что дешевая электроэнергия идет от старых советских угольных станций, которым от 40 до 60 лет, доставшихся нам бесплатно от СССР. По информации наших коллег – Казахстанской энергетической ассоциации, 45% из них давно пора закрыть и построить новые современные мощности на газе или на чистом угле. Но, откровенно говоря, это дорогое удовольствие, и тариф за электроэнергию в итоге будет гораздо выше, чем мы сегодня имеем. Поэтому модернизации не происходит на практике, что является миной замедленного действия для всей энергетики нашей большой страны.

– Итальянская компания не единственная, которая заинтересована в проектах ВИЭ?

– Да, помимо упомянутой Eni, проекты ВИЭ интересны и для других нефтегазовых компаний. Например, Shell, которая также выиграла на аукционе 50 МВт. Даже «АрселорМиттал Темиртау» заинтересована ими, потому что может предложить свои стальные конструкции для солнечных панелей. Также проявляет неподдельный интерес и компания ERG, которая, со слов своих акционеров, провозгласила курс на цифровизацию и новую энергию. Отечественный гигант Kazakhmys тоже не остается в стороне и проявляет интерес к проектам ВИЭ. Дочерние компании НК «КазМунайГаз» имеют серьезные «зеленые» планы, в правильном понимании этого выражения.

– Если сравнивать развитие ВИЭ в Казахстане и других странах СНГ, то мы отстаем от них или догоняем?

– Если сравнивать Казахстан с Россией, Украиной, Кыргызстаном, Таджикистаном и даже с Узбекистаном, то наша страна начинает проигрывать. Из-за чего? Из-за того, что у нас энергетика на 80% производится за счет угля и модернизации объектов сектора не происходит, как было сказано выше. Россия, благодаря «Газпрому», более чем на 50% газифицирована. Плюс у соседей есть огромные атомные и гидростанции, которые, как относительно чистое топливо, относятся к зеленой энергетике. Если взять Кыргызстан, то 80-90% его энергетики – это гидростанции. Украина, оказавшись без донбасского угля, начала срочно внедрять солнечные и ветровые электростанции. Отмечу, что в России на сегодня на федеральном уровне внедрен Закон о локализации. Как результат – иностранным инвесторам стало интересно открывать заводы по ветрогенераторам в стране, что и увеличило процент локализации.

– Каким вы видите дальнейшее развитие ВИЭ в Казахстане?

– Минэнерго и дальше будет проводить аукционы, но в гораздо меньшем объеме, чтобы не было сильного влияния на имеющиеся сети, тоже значительно уже изношенные и требующие обновления. Кстати, развитие малых станций ВИЭ, то есть небольших установок – до 100 кВт\час, не запрещено законом. Это очень важный следующий этап формирования отрасли, позволяющий любому домохозяйству, МСБ установить мини-станцию и почувствовать всю пользу и экономию средств. В этом направлении Минэнерго совместно с ПРООН проводят большую работу по выработке необходимых нормативно-правовых актов, чтобы подобные проекты популяризировались и в дальнейшем.

Кроме того, важно принять Программу развития зеленой экономики и энергетики с фокусом на местное содержание. Задача – чтобы местные ветровые, гидро– и электростанции были собраны из местных кабелей, панелей, оборудования и обслуживались местными специалистами. Сегодня пришло время определиться с Национальным планом развития зеленой энергетики и обозначить конкретный путь, как мы можем достигнуть и увеличить долю солнечных и ветряных электростанций до 3% до конца 2020 года, нарастить общую долю чистых видов энергии до 5-6% к 2025 году и 10% к 2030 году. Наша цель – это товары, работы и услуги Made in Kazakhstan.

– Если мы заговорили о перспективах, то какой прогноз вы можете дать на среднесрочный период?

– В любом анализе дается три прогноза: негативный, нейтральный и позитивный. Если рассматривать нейтральный сценарий, то отрасль будет постепенно развиваться, предлагая на аукционах проекты мощностью до 245 мВт. Конечно, Минэнерго будет исполнять международные обязательства по снижению выбросов углекислого газа, и, соответственно, процент ВИЭ в энергетике страны будет расти. Негативный сценарий – мы достигнем 3%, и нам, возможно, скажут, что этого достаточно, потому что все еще дорого. То есть смысл продолжать двигаться в направлении проектов ВИЭ будет тогда, когда технологии подешевеют. По оптимистичному сценарию – развитие ВИЭ передадут от Минэнерго в Минэкологии, где более прогрессивные взгляды на необходимость ВИЭ в стране. Тем более что раньше ВИЭ к Минэкологии относились. Считаю, что пока сектор находится под управлением родных нам угольщиков, атомщиков, нефтяников и газовиков, рост ВИЭ в стране будет недостаточным. Глава государства в своем последнем заявлении подчеркнул необходимость развития зеленой энергетики в стране, и мы все готовы это исполнить.

Трансформация телеком-компаний неизбежна

Шарип Алнизов, PR-специалист

Быстрое развитие инновационных технологий заставляет менеджмент сотовых компаний искать новые подходы к дальнейшему развитию отрасли. Технологии меняют роль сотовых операторов, как и всех телекоммуникационных компаний, и ставят их перед необходимостью срочной трансформации, во избежание превращения в так называемую dumb pipe (глупую трубку).

Удивительными темпами растет рынок IoT (интернет вещей), и эволюция общества происходит в сторону все большего слияния физического и виртуального мира.

С одной стороны, все экосистемы во главе с сетевыми операторами должны стремиться к инновациям и неплохо подготовлены к происходящим переменам, а с другой стороны, в существующих реалиях основной функцией телекоммуникационных компаний остается обеспечение постоянно увеличивающейся пропускной способности каналов, что является по большому счету поддержкой инноваций, а не их генерированием.

Тогда как операторы могут использовать раскрывающиеся широкие возможности?

В разных отраслях подходы могут быть разными.

Инновационное развитие автоиндустрии неразрывно связано с технологией 5G. Только она способна обеспечить необходимые условия для полноценного развертывания массовой технологии и экосистемы беспилотных автомобилей в жизнь.

Для реализации таких проектов, трансформирующих еще вчера традиционные отрасли в бизнес цифровых услуг, понадобится буквальное слияние 5G, искусственного интеллекта и интернета вещей.

Авторитетные эксперты рекомендуют телекоммуникационным компаниям вступать в партнерские отношения с признанными цифровыми игроками для создания собственных операционных систем, поскольку полагают, что это наиболее оптимальный и даже единственный путь обеспечить условия для новой индустрии в 250 млн смарт-автомобилей, подключаемых к сети уже в будущем году.

Еще одним очень перспективным инновационным направлением сегодня считается развитие облачных игр. В следующем году, по прогнозам экспертов Intel, рынок развлечений в формате дополненной (AR) и виртуальной реальности (VR) достигнет $140 млрд. Уже делаются прогнозы по развитию футуристических на сегодня иммерсивных приложений (приложений с глубоким погружением). Ожидается, что рынок ныне только зарождающегося направления к 2028 году будет генерировать до $70 млрд в год. Эти технологии имеют в основе своего развития 5G якуле с периферийными вычислениями (edge computing), которые позволят обеспечить скорость, необходимую для облачных игр следующего поколения.

А в части финансовых услуг операторы стоят уже сегодня довольно тесно сотрудничают и даже конкурируют с банками.

Согласно исследованиям Accenture, к 2025 году до 15% выручки банков от платежных операций во всем мире окажется под угрозой из-за распространения мгновенных, невидимых и бесплатных цифровых платежей и конкуренции с небанковскими финансовыми организациями.

Сегодня абоненты сотовых компаний все чаще оплачивают покупки посредством своих смартфонов, и скоро такой инструмент как платежные карты банков рискует стать раритетом вслед за чековыми книжками.

При всем при этом сотовым компаниям не обязательно конкурировать с банками, а вполне возможно сотрудничать. Партнерство с банками позволяет синтезировать преимущества финансового и телекоммуникационного продукта, оживлять его различными программами лояльности.

Интересной сферой для генерирования новых потоков доходов являются также услуги обеспечения технологий умного дома. С обширной клиентской базой сетевые операторы имеют все возможности для более широкого применения в управлении домашней сетью.

Существует расхожее мнение, что сотовые операторы еще в начале 2000-х годов начали сдавать позиции перед OTT (OvertheTop – технология доставки видеосигнала от провайдера контента на устройство пользователя по сетям передачи данных, часто без прямого контакта с оператором связи). Однако сотовые операторы по-прежнему владеют сетью и последней критической милей, в отличие от тех же Google или Amazon, и сегодня, по мнению экспертов, сотовые операторы должны сделать ставку на эту последнюю милю и создание инфраструктуры.

Одним из существенных преимуществ сотовых операторов являются и массивные клиентские базы, возможность и умение работать с Big data, что позволяет создавать эффективные партнерские системы, во главе угла которых стоит клиент.

Неизбежная трансформация телекоммуникационных компаний обязательно приведет к тому, что они будут генерировать доход не за счет стоимости базовых услуг, а за счет возможностей обеспечивать максимальный доступ в сеть.

Главная и исключительно важная задача для сотовых операторов в ближайшем будущем – стать эффективным звеном в цепочке создания выгоды для пользователя иновационными услугами и стать настоящей smart pipe (умной трубкой).

ЦА – интересный рынок для инвесторов в ВИЭ

Ксения Бондал

Казахстан успешно движется по пути в «зеленое» будущее, о чем свидетельствует активный интерес иностранных инвесторов к сфере возобновляемых источников энергии. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал главный менеджер по глобальным вопросам немецкой компании Power Montage GmbH & Co Рустам Сулейменов. На данный момент ТОО Power Montage KZ, которая входит в структурной немецкой компании, занимается строительством двух объектов в Алматинской области: в Капшагае мощностью на 3 МВт и в поселке Сарыбулак мощностью 5 МВт.

– Рустам, по заказу какого иностранного инвестора вы строите солнечные электростанции в Казахстане?

– Нашим заказчиком по станциям в Капшагае и Сарыбулаке является компания «Хевел». В тендере на строительство двух этих объектов мы участвовали с весны прошлого года и в декабре получили сообщение от инвестора о том, что выиграли конкурс и можем приступить к строительству. Причем о своей победе мы узнали в сложное время, когда в мире начал распространяться коронавирус, но успели привезти команду наших инженеров из Европы в Казахстан. В проекте двух ФЭС задействовано в общей сложности около 60 человек, среди них специалисты из Германии, Украины, России, Беларуси, Казахстана, которые сейчас живут и работают в нашей стране.

Но наш первый опыт работы в Казахстане – строительство станции «Бурное Солар-1». Мы построили данную станцию под ключ. В рамках контракта с компанией GTR GmbH, Германия, и заказчиком ECAP Solutions GmbH, Германия.

– Наш любимый вопрос, когда речь идет о бизнес-проектах: сколько денег в них вложено?

– Размер инвестиций в нашем случае конфиденциальный, мы подписали соглашение с инвестором о неразглашении коммерческой информации. Скорее всего этот вопрос надо задавать инвестору, мы же являемся подрядчиком и не имеем общей информации об инвестициях.

– Вы можете рассказать, какова средняя стоимость проектов, похожих на ваши?

– Стоимость проекта зависит от региона и от тарифа покупки электроэнергии, обозначенного государством, а также от предполагаемой выработки установленного киловатта в год. И немаловажным фактором в определении конечной стоимости строительства ФЭС для инвестора является стоимость фондирования.

– А много ли солнечных электростанций строится в РК?

– По нашей информации, на данный момент в Казахстане реализуется в общей сложности более 35 проектов.

– И во всех них участвуют иностранные компании?

– В Центральную Азию приходят разные зарубежные компании. Если в Европе проекты зеленой энергетики стали запускать еще в конце 1970-х годов, то в ЦА сфера ВИЭ только начала развиваться, поэтому для иностранцев – это один из самых привлекательных рынков. Здешние проекты очень хорошо смотрятся в их портфолио. И Казахстан в этом контексте выглядит наиболее интересно, как самая богатая страна в ЦА. Но в последние годы в развитии отрасли ВИЭ активное участие принимают и местные компании.

– Компания, которая строит солнечную электростанцию, покидает проект после окончания работ?

– В основном, если инвестор выбрал какую-то компанию для строительства, то он хочет, чтобы она в дальнейшем обслуживала эту же станцию: следила за исправностью работы солнечных панелей, чтобы их мощность не падала. Но бывают и исключения, когда инвестор создает собственную компанию для эксплуатации и обслуживания проекта. Поэтому данная практика неоднозначна.

– Каково казахстанское содержание в ваших проектах?

– Так как наша компания является международным оператором в строительстве ФЭС, то мы можем гарантировать инженерно-технический состав персонала, который привлекаем к реализации проектов. Речь идет об управляющем звене. Эти сотрудники являются резидентами стран ЕС и СНГ, их не больше 10% от общего числа персонала, участвующего в строительстве ФЭС. Весь технический состав, необходимый для выполнения работ на территории Казахстана, граждане РК (инженеры, специалисты ПТО, ИТР). Выполняя работы в каком-то регионе, мы ставим перед собой задачу максимально трудоустроить местное население.

– Сколько лет в среднем работают солнечные станции?

– Согласно общемировой практике, а также гарантийным срокам эксплуатации оборудования, ФЭС работают от 25 лет и выше. Но ввиду глобализации и технологического прогресса мощность выработки электрической энергии с одного квадратного метра установки растет ежегодно в геометрической прогрессии. Поэтому, возможно, уже через 10-15 лет будет целесообразно заменять оборудование на более эффективное и современное.

– Лучше строить несколько небольших электростанций или одну крупную?

– Выбор обусловлен в первую очередь потребностями рынка. Есть проекты, в которых точечное распределение энергии имеет ключевое значение для бесперебойного электроснабжения существующей инфраструктуры. При таком варианте целесообразно устанавливать объекты сравнительно небольшой генерирующей мощности. Вместе с тем в каждом государстве существует рынок производственной мощности, то есть потребность в наличии генерирующих объектов глобальных мощностей. Речь идет о сетях заводов, производственных предприятий, потребляющих тысячи МВт/ч, и здесь целесообразна установка объектов генерирующих мощностей на сотни МВт. В таком случае нужно разрабатывать и реализовывать проекты ВИЭ мощностью от 100 МВт и выше.

– Когда вы планируете завершить строительство в Капшагае и Сарыбулаке?

– Станция в Капшагае будет подключена к сетям в июле этого года, а в Сарыбулаке – в конце августа.

– Учитывая карантинный режим, с какими сложностями вам пришлось столкнуться?

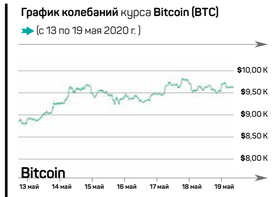
– Конечно, режим ЧП в РК внес определённые трудности в выполнение работ: многие контрагенты Казахстана вынуждены были приостановить свою деятельность, многие субподрядчики не имели возможности своевременно выполнять свои обязательства, были установлены блокпосты. Несмотря на это мы нашли возможность выполнять производство строительно-монтажных работ согласно установленному графику.

– В перспективах будет ли ваша компания занимать другими проектами в сфере ВИЭ в Казахстане?

– Так как мы являемся казахстанской компанией, мы участвовали и будем участвовать в тендерах. И наш опыт однозначно сыграет при этом большую роль. Рынок очень перспективный и стратегически важный.

График колебаний курса **Bitcoin (BTC)**

(с 13 по 19 мая 2020 г.)



Сравнение изменения стоимости топ-3 криптовалют за неделю

(с 13 по 20 мая 2020 г.)

Топ-3 криптовалют	13 мая 2020 г.	20 мая 2020 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$8864	$9674	+9,14%
2. Ethereum (ETH)	$190,35	$213,08	+11,94%
3. Ripple (XRP)	$0,198	$0,203	+2,53%
Общая кап-ция (млрд)	$242	$265	+9,5%

Баланс рисков и преимуществ

Дмитрий Чепелев

Корпорация Visa, один из крупнейших мировых финансовых провайдеров, патентует обеспеченную фиатными деньгами и созданную на «централизованных вычислительных мощностях» цифровую валюту, которая может стать основой потенциально новой системы, применяемой центральными банками. «Мы в действительности полагаем, что цифровые валюты способны стать идеальным дополнением к существующей платежной экосистеме, а не какой-то заменой ей или негативом», – приводят СМИ слова CEO Visa Альфреда Келли. Компания Visa рассчитывает, что подобный подход сможет обеспечить баланс рисков и преимуществ при инкорпорации цифровых валют центральных банков (CBDC) в существующую монетарную систему. При этом он позволит регуляторам сохранить контроль над стоимостью и объёмом эмиссии. «Цифровые валюты имеют преимущества над традиционными фиатными валютами, в частности за счет скорости реализации транзакций, большего доверия из-за неизменяемости и прозрачности блокчейна. В то же время они не подлежат регулированию и опираются на использование электронных устройств, которые недоступны всем слоям населения. По этой причине полная «оцифровка» валюты нецелесообразна», – отмечается в патентной заявке. Платежный гигант предлагает концепцию «цифровой фиатной валюты», управлять которой будут централизованные органы. Авторы заявки отмечают возможность частичного использования уже существующих сетей, таких как Ethereum и Hyperledger Fabric для реализации отдельных функций. Данную информацию прокомментировал бывший председатель Комиссии по торговле товарными фьючерсами США (CFTC) Кристофер Джанкарло. Он заявил, что сам факт того, что компания, подобная Visa рассматривает возможность выпуска цифровой валюты, свидетельствует о том, что частные компании созрели для того, чтобы непосредственно работать с государствами для формирования новых методов функционирования денег. «Когда Соединенные Штаты начинают работать над серьезными вещами, будь то космические программы или интернет, они всегда привлекают к сотрудничеству частный сектор», – намекнул он.

За отчетный семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка возросла на 9,5%. На утро среды, 20 мая 2020 года, она составила $265 млрд против $242 млрд на конец прошлого семидневного периода.

Bitcoin (BTC). Известный предприниматель и автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки заявил, что ставит на Bitcoin (BTC). Он подчеркнул, что недавно увеличил свои накопления в традиционное золото и «золото цифровое» из-за опасений о том, куда движется экономика Соединенных Штатов. В частности, по словам предпринимателя, он негативно относится к принятому Палатой представителей США законопроекту о выделении $3 трлн на поддержку экономики. «Экономика умирает. ФРС некомпетентна. Далее вливание триллионов в пенсии. Надежда исчезает», – отметил он. Именно потому он считает, что инвестиции в редкоземельные металлы и криптовалюты помогут ему сохранить капитал.

На утро среды, 20 мая 2020 года, цена на «цифровое золото» составила $9674. За прошедший семидневный период стоимость Bitcoin (BTC) увеличилась на 9,14%. Рыночная капитализация Bitcoin (BTC) при этом снизилась на $14,9 млрд и составила $177,8 млрд. Доля в общей рыночной капитализации при этом упала на 0,3 процентных пункта и составила на конец прошедшего отчетного периода 66,9%.

Ethereum (ETH). Запуск новой версии сети «эфира», также известной как Ethereum 2.0, может повлиять на рынок куда больше, чем это сделал недавний халвинг Bitcoin (BTC). К подобному умозаключению пришли в аналитической компании Messari. «ETH 2.0 станет куда более сильным катализатором, чем халвинг Bitcoin на просто потому, что это неопределенное и фундаментальное изменение», – заявил ведущий аналитик Messari Райан Уоткинс. Обновление призвано существенным образом повысить скорость и масштабируемость сети второй по капитализации криптовалюты, что, в свою очередь, может стать толчком к взрывному росту экономической экосистемы и Ethereum и окажет позитивное влияние на всю индустрию.

На утро среды, 20 мая 2020 года, цена Ethereum (ETH) составила $213,08. По итогам прошедших семи дней стоимость «цифровой нефти» выросла на 11,94%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю увеличилась на 0,2 процентных пункта и составила 8,9%.

Ripple (XRP). Один из крупнейших японских финансовых агломератов SBI Holdings, который является давним партнером Ripple в регионе, заявил о планах интеграции платежного сервиса MoneyTap в банкоматы на территории Страны восходящего солнца. Сервис MoneyTap непосредственно базируется на технологиях Ripple и задействует эту блокчейн-сеть. По сообщению представителя SBI Holdings, принятое решение направлено на расширение клиентской базы без привязки к определенному банку. Помимо этого, предполагается, что данное нововведение позволит банкам сократить расходы на содержание банкоматов. «На текущий момент каждый банк использует собственное приложение для АТМ, но с общим веб-приложением тот же банкомат может использоваться в качестве мультибанковского под совместным управлением», – полагают в SBI Holdings. Еще одной позитивной новостью для Ripple (XRP) стало заявление Бюро финансовой защиты потребителей США (CFPB). В своем очередном отчете Бюро делает вывод о том, что решения на базе технологий Ripple могут помочь повысить прозрачность платежной индустрии. Помимо этого сообщается, что банки и иные кредитные учреждения все чаще и чаще предпочитают работать с закрытыми платежными системами. Это, в свою очередь, усложняет подсчет комиссий и иных платежей, в том числе и курсов валют, по которым осуществляются транзакции. «Бюро также полагает, что расширенное внедрение технологии grpi от SWIFT или набора инструментов Ripple позволит банкам и кредитным организациям владеть информацией о точной сумме, которая придет получателю платежа еще до того, как этот платеж будет отправлен».

На утро среды, 20 мая 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,203. Токен Ripple вырос в цене на 2,53%, а его доля в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю упала на 0,3 процентных пункта и составила 3,3%.

Для криптотенге уже все готово

Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

В конце апреля сенат значительно обновил закон про цифровые технологии. По сути, была создана полноценная законодательная база для запуска обеспеченных цифровых активов, то есть стейблкоинов. Осталось сделать еще один шаг, и Казахстан может успеть в первые вагоны уходящего поезда создания государственной крипты. Это особенно актуально на фоне терпящего бедствия проекта TON от Павла Дурова.

В законе, принятом сенатом, закреплены такие понятия, как цифровой актив, сервис цифровых документов, цифровой майнинг и даже цифровой токен, а также определен выпуск цифровых активов. Единственное, что не определено – то, что цифровой токен может быть средством платежа, только лишь средством учета, обмена и удостоверения имущественных прав. Кроме этого, в законе закреплено право собственности на добытые в процессе майнинга цифровые активы и не ограничен круг лиц, которые могут пользоваться цифровым майнингом.

То есть законодательно создана база для реализации проекта выпуска стабильной криптовалюты на базе тенге. Для необеспеченных цифровых активов, кстати, ничего не изменилось – их выпуск и оборот запрещены на территории Казахстана. Во всем мире выпуск государственных криптоактивов, госкрипты, как ее называют, то есть стабильных монет, привязанных к национальной валюте, – самая трефовая тема. Первой такой монетой, видимо, станет криптоюань – Китай не раз заявлял, что у него все готово к обширному тестированию и даже уже запускал национальную блокчейн-систему, а в апреле Сельскохозяйственный банк КНР начал практические полевые испытания электронного кошелька новой китайской криптовалюты. До этого момента все, что было связано с криптовалютой, было полуподпольным, то, с чем центробанки и правительства активно пытались бороться. Изменить ситуацию пытались Марк Цукерберг с Libra и Павел Дуров с TON. Но оба потерпели сокрушительное фиаско. Libra уже почти отказалась от идеи, а проект покинули самые именитые партнеры. TON и вовсе закрылся, оставив инвесторов с убытками, – Дуров предложил вернуть лишь 72% инвестиций.

Народный банк Китая по слухам приступил к созданию госкрипты еще в 2017 году. Причин несколько. Во-первых, даже несмотря на официальный запрет необеспеченных криптовалют в Китае, они очень популярны. Во-вторых, блокчейн повышает прозрачность средств. В-третьих, то, что не можешь победить, лучше возглавить. В итоге спустя два с половиной года Китай вплотную подошел к запуску первой в мире государственной криптовалюты. Пока электронный кошель недоступен всем гражданам Поднебесной. Но уже известен его функционал – проведение платежей, обменные операции, управление кошельком, история транзакций, платежи через QR-коды и все прочее. В перспективе, считают в Китае, кошелек для криптоюаня может заменить паспорт гражданина, давая доступ ко всем государственным услугам и даже к участию в народном голосовании. Эксплуатация такого кошелька упростит и удешевит сервисы бесконтактных и электронных платежей, а также сделает их более прозрачными и контролируемыми со стороны властей.

Работают над госкриптой и другие страны, но они пока далеки от реализации, а поэтому у Казахстана есть все шансы вскочить в первые вагоны уходящего в будущее поезда. Кроме создания законодательной базы — аналогичный режим, позволяющий работать с криптоактивами, уже создан на МФЦА, но пока там не очень много желающих пользоваться этими привилегиями, а жаль.

Теперь код за Национальным банком. Хотелось бы верить, что даже в условиях кризиса в нашем регуляторе найдется визионер, который увидит возможность запуска криптотенге. Это позволит снять вопросы к безналичным переводам внутри страны, расширить их географию и, конечно же, повысить прозрачность.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПОВЫШЕНИЯ БАЗОВОЙ СТАВКИ ОЖИДАЮТ 13% ЭКСПЕРТОВ

Мнения экспертов по дальнейшим действиям Нацбанка в отношении базовой ставки разделились. В краткосрочной перспективе (до одного месяца) 44% опрошенных в мае аналитиков ожидают сохранения базовой ставки на текущем уровне по итогам заседания 8 июня 2020 года, еще 44% прогнозируют снижение, и только 13% ожидают повышение показателя. Об этом говорится в результатах опроса Ассоциацией финансистов Казахстана профессиональных участников фондового рынка. Эксперты ожидают незначительного ослабления национальной валюты. По результатам майского опроса профессиональные участники финансового рынка придерживаются мнения, что средний курс по паре USD-KZT через месяц составит 425,25 тенге за доллар, тогда как медиана ожиданий составляет 427,0 тенге за доллар. «Во время проведения опроса (04.05-13.05) курс доллара на KASE находился в относительно узком коридоре 420,2-425,4 тенге за доллар. При этом на казахстанском валютном рынке во время опроса преобладали позитивные настроения и тенге в основном укреплялся. Если сравнивать апрельские и майские прогнозы по курсу USD-KZT, то ожидания экспертов за месяц улучшились. Так, месяцем ранее курс прогнозировался на уровне 430,8 тенге за доллар к началу мая. При этом 42,9% респондентов оказались верны, прогнозируя курс к началу мая в диапазоне 417,5-431,7 тенге за доллар», – указывается в сообщении АФК. **(kapital.kz)**

ПЕНСИОННЫЕ НАКОПЛЕНИЯ ВЫРОСЛИ НА 19%

Пенсионные накопления АО «ЕНПФ» за год (с 01.05.2019 до 01.05.2020) увеличились на 1,9 трлн тенге, или на 19%, и превысили 11,6 трлн тенге, сообщили в пресс-службе фонда. «Основная сумма пенсионных накоплений формировалась за счет обязательных пенсионных взносов (ОПВ) и составила 11,4 трлн тенге, увеличившись за 4 месяца 2020 года на 8%. Сумма пенсионных накоплений по обязательным профессиональным пенсионным взносам (ОППВ) составила 273 млрд тенге (рост 11%), сумма пенсионных накоплений по добровольным пенсионным взносам (ДПВ) превысила 2 млрд тенге (рост 7%)», – указывается в сообщении. На счета вкладчиков с начала 2020 года поступили пенсионные взносы в общем объеме 347,1 млрд тенге, что превысило показатели за первые 5 месяцев 2019 года на 15%. Выплаты составили 52,6 млрд тенге, большая часть которых приходилась на выплаты по возрасту (21,4 млрд тенге), по выезду на ПМЖ за пределы РК (12,6 млрд тенге), переводы в страховые организации (9,8 млрд тенге), наследникам (7,4 млрд тенге), на погребение (0,8 млрд тенге). С начала 2020 года по состоянию на 1 мая на счета вкладчиков ЕНПФ было начислено более 536 млрд тенге чистого инвестиционного дохода, что на 381,1 млрд тенге больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. **(kapital.kz)**

ПЛАТЕЖНЫЙ БАЛАНС СЛОЖИЛСЯ С ПРОФИЦИТОМ

По предварительной оценке за I квартал 2020 года, текущий счет платежного баланса сложился с положительным сальдо в $1,2 млрд по сравнению с дефицитом в $0,1 млрд в I квартале 2019 года. Основным фактором улучшения текущего счета является увеличение профицита торгового баланса на $0,7 млрд (на 11,8%), до $6,9 млрд, сообщает пресс-служба Нацбанка. Экспорт товаров вырос на 4,4%, до $13,9 млрд, что обусловлено увеличением стоимости экспорта нефти за счет роста количественных поставок. Импорт товаров снизился на 2,1%, до $7,0 млрд. Снижение импорта обусловлено сокращением приграничной торговли в результате введения запрета на пересечение границы физическими лицами. Доходы иностранных прямых инвесторов за I квартал 2020 года снизились на 7,6%, до $4,7 млрд. По финансовому счету (за исключением операций с резервными активами Национального банка) чистый приток капитала за I квартал 2020 года составил $0,7 млрд по сравнению с чистым оттоком в $3,6 млрд за I квартал 2019 года. Приток обеспечен операциями государственного сектора (правительство и Национальный банк РК) и банков. По прямым иностранным инвестициям чистый приток капитала снизился на 16,6%, с $3,0 млрд за I квартал 2019 года до $2,5 млрд за I квартал 2020 года. **(kapital.kz)**

«КАЗАТОМПРОМ» НАПРАВИТ НА ДИВИДЕНДЫ 99 МЛРД ТЕНГЕ

Акционеры национальной атомной компании «Казатомпром» на годовом общем собрании решили направить на выплату дивидендов по простым акциям за 2019 год 99 млрд тенге. «Общая сумма дивидендов эквивалентна примерно 99 млрд тенге», – говорится в информации, опубликованной по итогам ежегодного собрания акционеров компании во вторник. Чистая прибыль «Казатомпрома» по итогам 2019 года составила 213,7 млрд тенге. Таким образом, компания направит на выплату дивидендов за 2019 год 46,3% чистой прибыли. На одну простую акцию (одна ГДР равна одной обыкновенной акции) решено направить 381,72 тенге. Выплата дивидендов по итогам 2019 года начинается с 28 мая 2020 года. «Казатомпром» – национальный оператор Казахстана по экспорту урана и его соединений, редких металлов, ядерного топлива для атомных энергетических станций и специального оборудования. **(interfax.kz)**

Пандемия и летний сезон лишают производителей муки прибыли

Глава Союза зернопереработчиков и хлебопеков РК Евгений Ган о проблемах отрасли

Арсен Аскаров

Улучшение качества казахстанского хлеба напрямую зависит от поведения потребителя, для которого главным критерием все еще остается оптимальная цена, а не полезность самого продукта. По этой причине в ближайшее время революционных изменений на хлебном рынке не ожидается, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал президент Союза зернопереработчиков и хлебопеков Казахстана Евгений Ган.

– Евгений Альбертович, каково качество казахстанской муки с точки зрения мировых стандартов?

– Качество казахстанской муки остается низким. Сейчас нашим главным покупателем на мировом рынке является Афганистан. Там очень низкие требования по качеству муки и главным критерием остается цена, а не качество. Поэтому мы делаем муку намного хуже, чем раньше. Другим крупнейшим потребителем нашей муки остается Узбекистан, где требования к качеству также снизились. Если раньше мы поставляли в Узбекистан муку исключительно высокого качества, то на сегодняшний день за ним уже никто не гонится. В приоритете лишь цена и объем поставляемой продукции.

– Сильно ли отличается ситуация на внутреннем рынке?

– Безусловно, отличается. Внутри страны мы держим планку и поставляем более качественную продукцию. Однако здесь тоже все далеко не однозначно, поскольку наши потребители до сих пор предпочитают покупать белый хлеб. Известно, что чем светлее мука, тем меньше в ней витаминов и минералов. Питание в селе и городе разное. Конечно, городской житель может делать выбор между ржаным, черным или хлебом с сывороткой. Однако в сельской местности выберут обычный хлеб и не задумаются, насколько это полезно, так как главным критерием остается низкая цена. Поэтому настоящее и будущее хлебного рынка определяют потребители, которые в силу покупательской способности не предъявляют больших требований к самому продукту. Хотя постепенно доля темного хлеба на рынке увеличивается, вкусы казахстанцев меняются в лучшую сторону, что положительно влияет на традиционную отрасль.

– Почему в той же Европе качество хлеба значительно выше, хотя там мало зернопроизводящих стран?

– В Европе цена на зерно такая же, как в Казахстане, а булка хлеба стоит полтора или два евро. Если бы у нас булка хлеба стоила столько же, то и хлеб был бы европейского качества. Однако политика сдерживания цен на хлеб как на социально значимый продукт не способствует развитию хлебопроизводства. С другой стороны, хлеб – это продукт, в котором революционные изменения исключены. Повышение его качества – это не вопрос двух-трех лет, это постепенный процесс. Если сравнивать с тем, какой ассортимент у нас был десять лет назад, то сейчас у людей широкий выбор. Качество и объем производства хлеба растут, объем зерна более высокого качества тоже увеличивается, не так быстро как хотелось бы, но процесс идет.

– Насколько остается высоким спрос на казахстанскую муку на фоне пандемии коронавируса?

– Как только объявили ЧП, народ сразу начал раскупать муку, крупу и зерно. Однако как только люди закупились, спрос упал, и все вернулось в привычное русло. Притом, что стало меньше праздников, торжественных событий, массовых мероприятий, все скатилось на уровень домашнего потребления. В соседних странах, куда поставляется отечественная мука, спрос не упал, но и не вырос – 150 тыс. тонн муки в мае являются нашим пределом.

– Сколько муки потребляется внутри страны?

– В Казахстане съедают до 1,8 млн тонн муки в год, сюда входят социальный хлеб, булочные и кондитерские изделия. То есть у нас производится до 150 тыс. тонн муки в месяц. Однако даже на муку по заниженной цене сегодня нет активного спроса. Кроме этого, в преддверии лета люди садятся на диету и потребляют больше овощей и фруктов. Смена режима питания приведет к снижению потребления мучных продуктов как минимум на 10-15%.

Пчеловоды из-за режима ЧП потеряли минимум 6,9 млрд тенге в месяц

Анна Видянова

Во время режима ЧП объем реализации меда просел на 90%. В результате, по минимальным расчетам, пчеловодческие хозяйства из-за падения спроса на мед недополучили 6,9 млрд тенге в месяц. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал вице-президент Национального союза пчеловодов Казахстана «Бал-Ара» Габит Нурадил.

– Габит Нурадилович, какие проблемы были у пчеловодов после введения режима ЧП?

– Одна из главных проблем, с которой столкнулись пчеловоды в период ЧП, карантина – отсутствие доступа к пасекам. Большинство из них не смогли в полной мере подготовить пасеки к новому сезону, так как у них не было возможности попасть в специализированные магазины для покупки вощины, нужного инвентаря. Также у пчеловодов не было возможности приобрести препараты для проведения весенней обработки пчел. В результате продажи меда значительно просели, опыление садов не производилось.

Только с 17 апреля ситуация стала стабилизироваться, когда было издано постановление главного санитарного врача РК №34-ПГВр «Об усилении карантинных мер». Согласно документу, было разрешено передвижение сельхозпроизводителей и пчеловодов до своих хозяйств на грузовом транспорте. При этом они должны были иметь все разрешительные документы. Многие владельцы пасек не смогли попасть на свои хозяйства из-за того, что их не пропускали через блокпосты, так как у них не было нужных документов.

В конце марта в южных регионах начался сезон цветения плодовых и ягодных культур. В этот период многие пчеловоды не могли вывезти пчел для опыления из города, где они зимовали, в область. Уточню, в Казахстане около 90% хозяйств занимаются кочевым пчеловодством и лишь 10% стационарным. При кочевом пчеловодстве пчел транспортируют к медоносам для опыления ценных растений. Это позволяет опылять сельскохозяйственные культуры и получать мед.

Отрасль пчеловодства является сезонной, и именно весенние месяцы влияют на весь сезон в целом. В это время происходит развитие пчелосемей. Поскольку многие пчеловоды не смогли выехать из Алматы во время карантина, на пасеках не были своевременно проведены подготовительные работы, весенняя обработка ульев, пчелосемьи стали роиться. Это нанесло непоправимый урон развитию пасек. Первая качка меда с майских медоносов в этом году не может быть произведена большинством пчеловодов.

– В Казахстане пчеловоды в основном зарабатывают за счет продажи меда?

– Верно. Наши пчеловоды зарабатывают за счет продажи меда и сопутствующих продуктов пчеловодства, за опыление плодоводов владельцы интенсивных садов. В других же странах с развитым сельским хозяйством, в Канаде, Израиле, наибольшая часть дохода пчеловодов складывается за счет опыления сельскохозяйственных культур.

– По вашим оценкам, какую прибыль недополучили пчеловоды из-за того, что они не охватили опылением сады?

– В среднем на один гектар традиционного яблоневого сада для опыления требуется 5 пчелосемей. Если площадь сада составит 20 гектаров, то для его опыления потребуется 100 пчелосемей. Стоимость опыления одной пчелосемьи оценивается в 5 тыс. тенге. Следовательно, пчеловод за счет опыления одного сада в сезон заработал свыше 500 тыс. тенге. От отсутствия опыления плодово-ягодных культур пострадали не только пчеловоды, но и сельхозпроизводители, которые недополучат урожай со своих садов. С одного гектара интенсивного яблоневого сада они потеряли 4,7 млн тенге, с традиционного яблоневого сада – 2,8 млн тенге, с косточковых садов – 2,5 млн тенге, с клубничной плантации – 3,6 млн тенге. Это несравнимо большие потери, чем потери, связанные с недополучением меда пчеловодческими хозяйствами.

– Снизился ли объем реализации меда в карантин?

– По нашим оценкам, сбыт меда во время ЧП просел на 90%. В основном этот тренд затронул областные центры, Алматы и Нур-Султан. Это связано с тем, что базары и торговые точки были закрыты, доставка продуктов пчеловодства не осуществлялась.

У некоторых пчеловодов во время карантина экспорт меда в Китай и в целом приграничная торговля снизились на 100%. Какие-то хозяйства не смогли исполнить свои экспортные договоры по поставкам меда в Юго-Восточную Азию, на 50% снизилась реализация местных пчел.

В среднем потери владельца пасеки, занимающегося производством меда, имеющего пасеку в 100 пчелосемей, в этом году составят около 580 тыс. тенге в месяц или 7 млн тенге в год. По минимальным расчетам, пчеловодческие хозяйства из-за падения спроса на мед недополучили 6,9 млрд тенге в месяц.

– Есть ли те, кто из-за карантина решил продать свои пасеки?

– По моей информации, таких ситуаций не было. По нашим оценкам, в стране по-прежнему работает около 12 тыс. хозяйств, которые обслуживают 600 тыс. пчелосемей.

– Насколько мне известно, казахстанские пчеловоды были зависимы от экспорта пчелопакетов из Узбекистана. Ситуация изменилась?

– Ситуация не изменилась. Ежегодно в нашу страну импортируется 100 тыс. пчелопакетов из Узбекистана. Эта страна является основным поставщиком пчел в Казахстан. Это связано с тем, что в Узбекистане государство субсидирует часть затрат пчеловодов по экспорту.

Между тем последние 3-4 года мы стали наблюдать, что качество импортируемых пчелопакетов из Узбекистана ощутимо снизилось. И это несмотря на то, что Национальный союз пчеловодов Казахстана и Ассоциация пчеловодов Узбекистана в 2019 году заключили меморандум о сотрудничестве и взаимодействии. Цель этого документа – контроль качества ввозимых в нашу страну пчелопакетов. Все пчелы, экспортируемые из Узбекистана, должны проходить ветеринарный контроль. Но суда по тому, что к нам продолжают завозить больных пчел, меморандум не исполняется. Надеемся, что в этом году ситуация изменится.

Хотя уже сейчас некоторые владельцы пасек, чтобы избежать риска покупки зараженных пчел, напрямую договариваются с проверенными поставщиками. За счет того, что во время действия режима ЧП были установлены блокпосты, часть импортируемых некачественных пчел не попали в Казахстан. Это также было связано с усилением контроля со стороны ветеринарных служб на блокпостах. Поэтому можно сказать, что карантинные меры не только отрицательно, но и положительно повлияли на пчеловодство в нашей стране. Казахстанские пасечники, которые ранее не занимались разведением пчел, а зарабатывали на меде, стали производить пчелопакеты. Особенно ярко данный тренд проявился на юге Казахстана, где подходящие для этого климатические условия. Ведь именно в марте пчеловоды начинают искать на рынке качественный племенной материал.

– На сколько процентов выросло число хозяйств, переориентировавшихся на разведение пчел?

– Министерство сельского хозяйства РК не ведет статистику по числу пчелосемей и объему произведенного меда. Но по моим оценкам, количество хозяйств, которые переориентировались, выросло на 20%.

– Есть трудности сейчас у пчеловодов при пересечении блокпостов?

– По нашей информации, у пчеловодов, имеющих все документы на занятие пчеловодческой деятельностью, нет проблем с передвижением. Но в Казахстане многие хозяйства работают без документов, поэтому у них есть трудности в этом направлении. Союз пчеловодов активно сотрудничал с РПП «Атамекен», областными акиматами и сельхозуправлениями для решения вопросов передвижения пчеловодов. Также на рынке стала наблюдаться кооперация предпринимателей с различными региональными обществами пчеловодов.

– Какая поддержка от государства требуется пчеловодам?

– Государство уже субсидирует разведение племенных пчелосемей. На каждую семью выделяется по 5 тыс. тенге. Но в Казахстане не субсидируются пчеловоды, которые хотели бы заниматься бизнесом в промышленных масштабах. Например, в некоторых странах государство покрывает 50% затрат на оборудование пчеловодам, занятым промышленным пчеловодством. Мы также можем пойти по пути Бангладеш, когда пчелиные хозяйства поддерживаются за счет предоставления им пчелопакетов, маток, оборудования, ветеринарно-санитарных препаратов.

Самое главное – в Казахстане нужно повышать уровень образования пчеловодов. В вузах и средне-специальных учебных заведениях необходимо внедрить специализацию по пчеловодству для ветеринарно-санитарных врачей и таможенных структур. Также можно разработать программы большое количество пчеловодов, пчелений, населения о важности опылителей и пользе продуктов пчеловодства.

Артем Герасимов: Инвестиции в биометрию составили $200 тыс.

Анна Видянова

Сегодня в мире используются разные биометрические системы, одни из них очень дорогие и точные, например, идентификация венозного рисунка на ладони и радужной оболочки глаза. Другие – бюджетнее и проще в использовании, к ним относится технология распознавания лица, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» основатель компании Oz Forensics Артем Герасимов. Вместе со своим партнером он создал и продал свою биометрическую платформу некоторым казахстанским банкам.

– Артем, почему вы решили разработать именно биометрическую систему?

– В 2015 году я работал преподавателем в Национальном исследовательском ядерном университете «МИФИ» в России, где занимался изучением экспертизы медиаконтента. Тогда-то и появилась идея разработать алгоритмы, с помощью которых можно определить цифровую подделку в изображении, и я приступил к работе над проектом. Спустя несколько месяцев он был готов для применения в конкретных бизнес-кейсах. Одна из страховых компаний России стала использовать у себя мою технологию детектирования подделок, она определяла наличие цифровых изменений на фото: замазанные в фотошопе царапины или измененный VIN-номер. Со временем в программе появились модули распознавания лиц, документов, и она превратилась в платформу. В 2016 году к работе над проектом подключилась Светлана Ефимова, мой нынешний партнер по бизнесу, и в тот же год мы представили нашу разработку на конференции Startup Village в «Сколково». Там нас заметили представители автономного кластерного фонда Tech Garden и предложили пройти акселерационную программу для новых технологичных проектов в Алматы. Фонд помог наладить контакты с казахстанскими банками, в результате стало ясно, в каких бизнес-процессах они могут использовать нашу платформу. Банкам была нужна биометрическая технология распознавания лиц клиентов при оформлении кредита, открытии счетов и карт. Эта потребность дала толчок для совершенствования нашей платформы. И уже в 2017 году мы реализовали проект биометрической идентификации для одного из банков РК, над которым работали 8 месяцев. Сейчас наше биометрическое решение работает в двух банках Казахстана.

– Как работает ваша система?

– Человек записывает трехсекундное видео своего лица на смартфон. Мобильное приложение банка просит сфотографировать его удостоверение личности или паспорт. Эти данные отправляются в банк, где наша платформа сравнивает лицо на видеозаписи и фото на документе. Также система автоматически определяет, что на заемщике не надета маска, что он в сознании. У нас был случай, когда в Казахстане жена пыталась оформить кредит на спящего мужа, которого записывала на видео. После этого прецедента мы доработали технологию.

– Каким образом программа понимает, находится человек в сознании или нет?

– Она определяет по видео, двигаются ли зрачки у человека, закрыты или открыты глаза. Биометрия идентифицирует более 20 параметров, которые учитываются для оценки лица человека.

– Может ли заемщик отправить фото вместо видео?

– Функция отправки фото не предусмотрена. Видео помогает определить, в сознании ли человек. Обычного биометрического сравнения лиц по фото для предотвращения мошеннических атак недостаточно. Видео сохранится в системе банка. При возникновении спорной ситуации оно может быть использовано как доказательство того, что именно этот человек брал кредит, открывал счет. Но есть биометрические атаки, когда мошенник показывает фото или видео с другого устройства. Наша система определяет такие факты.

– Сколько денег вложено в проект?

– Инвестиции в биометрию составили около $200 тыс. Мы до сих пор продолжаем инвестировать в совершенствование биометрической системы. По мировым меркам это незначительный объем вложений. По нашим оценкам, вложения окупятся через 5 лет.

– Сколько стоит ваша платформа?

– От $50 тыс. до $300 тыс. в зависимости от объема необходимых идентификаций в год.

– Какие аналогичные решения вы изучали при работе над проектом?

– Американские, европейские решения. Чтобы протестировать свою систему, формировали библиотеку фотографий и видео. Основная трудность, с которой мы столкнулись при запуске системы, заключалась в низком качестве фотографий удостоверений личности, поступающих от клиентов в банк. На документах встречались плохо различимые, нечеткие, черно-белые фото. И их нужно было сверить с качественными стоп-кадрами из видеозаписи. Столкнулись с различными мошенническими схемами по подмене фото с документов. Но именно эти ситуации помогли нам совершенствовать проект.

– Человек со временем меняется. Через 2-3 года после фотографирования для удостоверения личности он может выглядеть совсем по-другому.

– Биометрическая идентификация соответствует стоп-кадр видео с эталонным фото на документе, которое было сделано даже 12-15 лет назад. В Казахстане паспорт, удостоверение личности обновляются каждые 10 лет, поэтому биометрическая система вполне эффективна.

– Нацбанк через Казахстанский центр межбанковских расчетов (КЦМР) в пилотном режиме запустил Центр обмена идентификационными данными (ЦОИД). КЦМР – единственный оператор биометрической идентификации, имеющий доступ к фото из Государственной базы данных физлиц. Ваш сервис использует данные из этой базы?

– Пока ЦОИД работает в пилотном режиме. Мы также являемся партнерами Нацбанка по этому проекту. Если проект пройдет пилотную стадию, то мы намерены использовать базу в своей работе.

– Сколько у вас длились переговоры с Нацбанком?

– Переговоры продолжаются, так как проект все еще пилотный. К ЦОИД мы подключились в конце 2019 года, а переговоры начались летом 2018 года.

– Сколько еще компаний подключились к ЦОИД?

– Насколько мне известно, казахстанские, российские компании.

– Как еще мошенники пытаются обмануть биометрические системы?

– Они подменяют лица силуэтами, силиконовыми масками, фигурами. Главная задача разработчиков – противостоять им.

– Некоторые биометрические системы сканируют радужную оболочку глаза, распознают голос человека, отпечатки его пальцев. Какая из этих технологий самая надежная?

– Насколько мне известно, наиболее точна биометрия венозного рисунка на ладони, далее следует биометрия радужки глаза. Существует и идентификация человека по его походке, фальсифицировать ее практически невозможно. Эта технология может быть основана на пространственных и временных факторах. К первым относится определение точек соприкосновения стопы с опорой: разворот стопы, длина шага и его база, то есть положение поверхности стопы. А ко вторым – длительность различных фаз шага (опорных и двигательных). Это технологии очень дорогие и их цена может доходить до нескольких миллионов долларов.

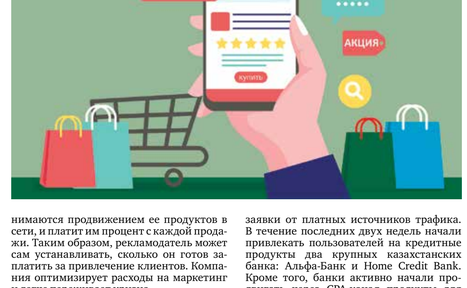
Все системы идентификации применяются там, где переданные в биометрическую систему данные (биометрия голоса т.д.) можно сравнить с их аналогами. А это не всегда возможно реализовать, потому что собрать базу голосов, радужки глаз или иное очень сложно. Процесс потребует много времени и качественного дорогого оборудования. Биометрия лица дешевле для внедрения, а фото уже есть в базе правоохранительных органов.

– Какие ошибки обычно совершают разработчики биометрических систем?

– Их основная проблема в том, что они при апробировании биометрической системы работают с небольшой библиотекой фото. Например, Казахстан многонациональная страна. И у некоторых разработчиков есть представление, что если их биометрическая система научилась работать с азиатскими типами лица, то риск мошенничества будет снижен. Но это не так, система может неправильно сработать на европейском лице. Поэтому важно, чтобы библиотека фото и видео, с помощью которой биометрическая система отрабатывает алгоритмы, включала как можно больше типов лиц.

Выжить нельзя закрыться: что делать ретейлерам в условиях кризиса

Елена Новицкая,
PR-менеджер Admitad Kazakhstan



2020 год начался для казахстанских ретейлеров неожиданной борьбой за выживание. За три месяца упали продажи практически во всех категориях. Поэтому для отечественных компаний жизненно необходимо найти решение, как остановить падание во время кризиса и настроить продвижение и продажи так, чтобы бизнес нес минимальные убытки. Глобальная партнерская сеть Admitad поделилась советами, как бизнесу пережить кризис с наименьшими потерями.

Перераспределение бюджетов на маркетинг

В период карантина отмечено изменение пользовательского поведение. С одной стороны, потребители больше проводят времени дома и, соответственно, больше сидят в интернете. Но с другой стороны, они просматривают интернет-рекламу и целевые страницы, но не переходят на них. Это приводит к тому, что цена за клики увеличивается, а конверсия – падает.

В это время для компаний важно грамотно распределить маркетинговый бюджет. Вместо традиционных затрат на CPC (Cost per Click, оплата за клик) и услуги рекламных агентств компании могут начать работать по другой модели – CPA (Cost per Action), когда рекламодатель платит за совершенную покупку. Работа по CPA предполагает снижение финансовых рисков для компаний, поскольку они могут точнее прогнозировать расходы на привлечение каждого покупателя, не тратиться на каналы их привлечения, а также не расходуют бюджет на комиссионные выплаты агентству и нерелевантный трафик.

Суть работы по модели CPA заключается в том, что компания, которая нуждается в интернет-рекламе, привлекает к сотрудничеству большое количество рекламных площадок, купонных сайтов, специалистов по интернет-маркетингу, которые занимаются продвижением ее продуктов в сети, и платит им процент с каждой продажи. Таким образом, рекламодатель может сам устанавливать, сколько он готов заплатить за привлечение клиентов. Компания оптимизирует расходы на маркетинг и легче переживает кризис.

Стоит отметить, в период кризиса CPA-канал работает бесперебойно и эффективно, поскольку рекламодатель продолжает платить за совершенные покупки, а не «скликивание» рекламного бюджета.

Некоторые казахстанские компании с начала карантина стали осознанно перераспределять рекламные бюджеты в пользу CPA, оставляя этот канал единственным источником платного трафика.

Для рынка финансовых услуг введение карантинных мер стало особенно губительно. Из-за послабления по выплатам кредитов банки и микрокредитные организации временно перестали принимать заявки от платных источников трафика. В течение последних двух недель начали привлекать пользователей на кредитные продукты два крупных казахстанских банка: Альфа-Банк и Home Credit Bank. Кроме того, банки активно начали продвигать через CPA-канал продукты для юридических лиц. Возобновляют работу микрофинансовые организации: они начали закупать трафик на кредитование пользователей.

В период карантина в Казахстане начала использовать партнерский маркетинг новая вертикаль – страховые компании. На сегодня самой активной категорией в этой нише являются автомобильные полисы.

Переход в онлайн

Когда потребители ограничены в передвижении и объемы продаж в офлайн-магазинах стремительно падают, для компаний этот кризисный период может стать мощным толчком к развитию бизнеса онлайн.

Не секрет, что сегодня выигрывают те магазины, которые смогли активизировать свою деятельность в интернете. Казахстанцы, ограниченные в передвижении, чаще стали покупать через интернет не только одежду и бытовую технику, но и книги, билеты и даже страховки. Сегодня наличие интернет-магазина стало для многих компаний условием выживания.

И действительно, единственным ограничением для покупок в таких магазинах может стать разве что отсутствие интернета.

Главное преимущество интернет-бизнеса – возможность приспосабливаться к изменениям на рынке. Компании могут достаточно быстро поменять специализацию, добавить новые категории или изменить условия без особых финансовых затрат.

«Карантин стал доводом того, что бизнес необходимо развивать не только офлайн, но и онлайн. Ситуация на рынке может меняться очень быстро и непредсказуемо, поэтому бизнесу необходимо всегда быть готовым мобилизовать свои ресурсы, соответствовать изменениям и успевать за трендами. Если сейчас компания работает только офлайн, с каждым днем она все больше проигрывает конкурентам, которые переходят в онлайн», – комментирует Country Manager Kazakhstan & Belarus Вячеслав Мезенцев.

Развитие e-commerce позволяет использовать новые источники привлечения клиентов и рационализировать маркетинговые бюджеты. Кроме того, запуск интернет-магазина позволяет охватить те сегменты целевой аудитории, которые были недоступны для офлайн-ретейла.

Конечно, запуск интернет-магазина требует финансовых и временных затрат и четкой стратегии развития, но внедрение модели онлайн-продаж – неизбежная инвестиция в развитие бизнеса и надежный инструмент борьбы с кризисом.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE ПОКУПАЕТ NEXTVR

Американская Apple Inc. приобрела компанию NextVR, которая специализируется на разработках, связанных с применением виртуальной реальности для просмотра спортивных состязаний и развлекательных программ. Первым о сделке написало сетевое издание 9to5mac, позже компания подтвердила эту информацию Bloomberg, The Wall Street Journal и CNBC. «NextVR движется в новом направлении», – говорится в сообщении на сайте компании, хотя в нем нет прямого указания на Apple. Сумма сделки не разглашается, но, по данным 9to5mac, покупка NextVR обошлась Apple примерно в $100 млн. Apple редко комментирует приобретения, ограничиваясь лишь шаблонным заявлением: «Apple покупает время от времени небольшие технологические компании, и мы, как правило, не обсуждаем наши цели или планы». Накануне издание MacRumors сообщило, что, по мнению эксперта тайваньской TF Securities Мин-Чи Куо, считающегося одним из самых осведомленных о планах Apple, компания уже в 2022 году выпустит собственные очки дополненной реальности (AR). С начала текущего года капитализация компании снизилась на 5,4%, тогда как фондовый индекс Nasdaq, в расчет которого входят акции Apple, потерял 0,3% за этот период. **(interfax.kz)**

DIGITALOCEAN ПРИВЛЕК $50 МЛН

Американский облачный сервис DigitalOcean привлек $50 млн при оценке более $1,15 млрд. Пандемия ускорила рост стартапа, который помогает бизнесу быстрее развертывать облачные сервисы и упрощает разработку приложений, сообщает Crunchbase News. Раунд возглавила компания Access Industries, в нем также принял участие американский венчурный фонд Andreseen Horowitz. DigitalOcean предоставляет малому и среднему бизнесу «простую альтернативу корпоративным гигантам облачных вычислений». Привлеченные деньги компания планирует направить на поддержку «темпов роста прибыли». «Теперь мы можем сосредоточиться на ускорении роста выручки, переходе к положительному свободному денежному потоку в 2020 году и выходе на биржу», — заявил генеральный директор DigitalOcean Янси Спрояилл. Популярность сервиса растет на фоне пандемии и массового перехода на удаленную работу. Пользователи компании оформили подписки на общую сумму $300 млн в год. В феврале компания получила долговое финансирование в размере $320 млн, а с момента создания в 2012 году привлекла всего $493 млн. У компании более 500 тыс. клиентов по всему миру, включая TaskRabbit, StablePoint и Snapt, уточняет издание. **(vc.ru)**

В FACEBOOK И INSTAGRAM ОТКРОЮТСЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНЫ

Facebook и Instagram дали возможность малому и среднему бизнесу создать собственные бесплатные витрины в рамках сервиса Shops. Данные интернет-магазины, которые будут работать на сторонних платформах (включая Shopify, BigCommerce и Woo), интегрируются в социальную сеть в качестве новой площадки для совершения покупок онлайн. Генеральный директор Facebook Марк Цукерберг заявил, что рынок электронной коммерции будет иметь большое значение для начала восстановления экономики во время пандемии коронавируса: «Если вы физически не можете открыть свой магазин или ресторан, вы все равно можете принимать заказы онлайн и отправлять их людям. Мы наблюдаем, как многие предприниматели, у которых никогда не было онлайн-бизнеса, впервые выходят в область продаж через интернет». Запуск нового сервиса Shops происходит в связи со всплеском числа продаж товаров и услуг компаний, работающих в сфере электронной коммерции, что в свою очередь объясняется карантином по борьбе с COVID-19. Пандемия оказалась разрушительна для малых предприятий: в ходе опроса, проведенного Facebook за круглым столом, треть представителей малого бизнеса сообщила, что они прекратили свою деятельность. Еще 11% говорят, что они могут потерять неудачу в течение следующих трех месяцев, если нынешняя ситуация сохранится. **(3dnews.ru)**

РЫНОК ТОВАРОВ КЛАССА ЛЮКС СОКРАТИТСЯ

Мировой рынок товаров класса люкс, вероятно, сократится на 18% в этом году, пишет South China Morning Post со ссылкой на доклад исследовательской компании Euromonitor International. Прежний прогноз предполагал, что рынок, размер которого составлял $1,06 трлн в 2019 году, вырастет на 3% и достигнет $1,09 трлн в этом году. Вместо этого он, вероятно, сократится до $865 млрд, минимум за четыре года, поскольку пандемия коронавируса нарушает планы поездок китайских потребителей, что сказывается на расходах на люксовые товары. Именно в Азиатско-Тихоокеанском регионе, как ожидается, произойдет наибольший спад. Продажи в Китае, по оценкам Euromonitor, упадут на 22%. В 2019 году в регионе было продано предметов роскоши на сумму $438 млрд, что является самым большим показателем в мире. На долю китайских потребителей приходилось 68% этих продаж, или около $298 млрд. Компания ожидает, что продажи «персонального люкса» будут восстанавливаться быстрее, чем продажи люксовых автомобилей, благодаря спросу среди китайских потребителей среднего класса и молодого поколения. По оценкам консалтинговой компании Bain & Company, мировые продажи «персонального люкса», включая одежду, ювелирные изделия, часы и аксессуары, вероятно, упадут примерно на 50-60% во II квартале. **(vesti.ru)**

Как бизнесменам снизить риски во время международного кризиса

Ксения Бондал

Из-за пандемии коронавируса компании во всем мире сталкиваются с различными стратегическими и операционными рисками. Исходя из анализа ведущей практики транснациональных компаний по планированию непрерывности бизнеса (BCP) и управления чрезвычайными ситуациями, специалисты «Делойт» рекомендуют бизнесменам предпринять несколько важных мер. А их коллеги из других компаний добавили еще несколько рекомендаций.

По мнению, экспертов «Делойт», **первое**, что нужно сделать компаниям – как можно скорее создать команду, которая будет отвечать за формирование целей и планов экстренного реагирования. Для определения состава команды необходимо оценить сильные профессиональные стороны ее членов и при необходимости привлечь специалистов с учетом специфики деятельности компании и отдельного региона.

Второе. Необходимо оценить риски и определить механизмы и планы экстренного реагирования и разделения рабочих обязанностей. Многие транснациональные компании уже разработали план действий в чрезвычайных ситуациях или план устойчивого развития бизнеса и готовы к его осуществлению при необходимости. Если такого плана нет, то компании нужно незамедлительно провести оценку всех рисков, включая проблемы, связанные с персоналом, аутсорсингом, взаимоотношением с государственными органами, общественностью, и цепочки поставок.

Третье. Нужно разработать механизм позитивного взаимодействия с сотрудниками, клиентами, поставщиками и создать стандартизированные коммуникационные документы. Важно стабилизировать цепочки поставок, а также оптимизировать систему управления обслуживания клиентов для того, чтобы избежать формирования негативного общественного мнения о компании.

Четвертое. Следует поддерживать физическое и психическое здоровье сотрудников. Нужно составить гибкий график работы и предоставить персоналу все технические средства для того, чтобы он мог работать дистанционно, если это нужно. Кроме того, компании должны установить систему контроля за состоянием здоровья персонала и сохранять конфиденциальность информации о здоровье сотрудников. Кроме того, необходимо обеспечить безопасность рабочей среды, дезинфекцию рабочих мест.

Пятое. Важно сделать акцент на планах реагирования на риски в цепочках поставок. Транснациональные компании обычно заранее предусматривают использование «резервных» офисных помещений, производственных мощностей и каналов сырья и материалов в различных странах или регионах для оперативного перевода работы из «зараженных областей» и во избежание остановки производства по причине недостатка мощностей или ресурсов. На уровне управления товарно-материальными запасами организации должны рассмотреть возможность продления цикла оборота запасов по причине низкого потребления, соответствующего роста финансовых затрат и давления на движение денежных средств. В то же время в отраслях с длинным производственным циклом организации должны заранее подготовиться к росту потребления по окончании периода эпидемии во избежание риска недостаточности товарно-материальных запасов.

Шестое. Следует разработать план для управления рисками, возникающими при несоблюдении установленных требований, и управления взаимоотношениями с клиентами. После начала эпидемии компании должны усилить взаимодействие с клиентами для того, чтобы понять их настроения, которые могут повлиять на возобновление доставки заказов, спрос и изменения на рынке. Компаниям следует оценить договоры, исполнение которых может оказаться под вопросом, и сообщить сторонам о возможных сценариях развития ситуации и обсудить необходимость заключения новых договоров.

Седьмое. Компаниям нужно продолжать соблюдать социальную ответственность и управлять отношениями с заинтересованными в этом вопросе сторонами, а также внедрять стратегии устойчивого развития в процесс принятия решений. Особо важно реализовывать программы корпоративной социальной ответственности с точки зрения охраны окружающей среды, развития общества, экономики и стабильности кадров. Они должны оценивать потенциальное влияние и продолжительность эпидемии, корректировать планы и предоставлять информацию о возможных действиях акционерам или членам советов директоров.

Восьмое. Компании должны разработать надежные способы управления основными данными персонала и регистрировать штатных, удаленных сотрудников, поставщиков, партнеров и других работников, с которыми они взаимодействуют.

Девятое. Бизнес должен рассмотреть возможность внесения корректировок в бюджет и планы внедрения и движения денежных средств и разработки механизмов раннего предупреждения для международной торговли. Бизнесменам следует уделить внимание потокам денежных средств и составить график движения капитала для того, чтобы обеспечить его безопасность в соответствии с режимом работы поставщиков на всех этапах производства и работой сотрудников. Кроме того, нужно пристально следить за ситуацией на мировом рынке, в частности, внезапными изменениями или катастрофами, которые способны оказать влияние на торговлю и привести к большим убыткам на уровне самих компаний. Для предотвращения подобных инцидентов компании должны разработать сценарий скорейшего реагирования на чрезвычайную ситуацию по основным поставщикам. Он может включать в себя планы хеджирования с использованием фьючерсов, международную торговлю и транспортировку, а также привлечение альтернативных поставщиков.

Десятое. Следует оптимизировать механизм управления рисками компании. Согласно отчету «Делойта» по результатам опроса в области управления рисками взаимоотношений с контрагентами, который проводился среди международных предпринимателей, 76% риск-менеджеров полагают, что их компании готовы к эффективной работе.

С учетом глубины нынешнего кризиса для любого руководителя компании важно оценить ее финансовое состояние, считает сертифицированный консультант по управлению, директор компании «Диалог» Айжан Дуйсебаева.

«Нужно оценить существующие денежные потоки и проверить, остались ли какие-то невыполненные договоры, то есть определить денежные потоки на ближайшее время. Также следует составить таблицу расходов и доходов, чтобы понять, какие расходы сейчас можно сократить», – пояснила она.

Кроме того, необходимо разработать план развития бизнеса на ближайшие 3 месяца с учетом различных сценариев – позитивного, реалистичного и негативного, добавила наша собеседница.

Есть другой важный момент, который не имеет прямого отношения к финансовой оценке – перевод сотрудников на дистанционную работу, но это опосредованно влияет на финансовый результат компании. Ведь пока еще не ясно, как будет дальше развиваться эпидемиологическая ситуация. И чем лучше организована удаленная работа персонала, тем лучше протекают бизнес-процессы. Страна и предприниматели еще не сталкивались с такой необходимостью, первый блин вышел комом.

«Если раньше в компании не было инструкций, регламентов работы, то сейчас самое время их разработать. Установить и согласовать четкие показатели успеха работы на каждой позиции», – считает Айжан Дуйсебаева.

И чем дольше тянется карантин, тем серьезнее нужно готовиться к выходу из жесткого кризиса, не теряя оптимизма, заключила она.

Об уставном капитале, от которого надо отказаться в ТОО

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

В настоящее время минимальный размер уставного капитала в ТОО определен на уровне 100 МРП, то есть составляет сейчас 277 800 тенге. Понятно, что данная сумма никоим образом не может позволить удовлетворить требования кредиторов. Более того, уставный капитал это не сумма денег, которая постоянно и неизменно имеется у компании в наличной форме или на банковском счету. Поэтому даже очень большой размер уставного капитала не сможет удовлетворить требования кредиторов, если фактически денег не будет, как не будет и дополнительной ответственности участников ТОО в размере уставного капитала.

Введение же нулевого уровня уставного капитала для ТОО, являющихся субъектами малого предпринимательства и государственной исламской специальной финансовой компанией, вообще лишает его защитной функции для кредиторов.

Поскольку уставный капитал, во-первых, не может в принципе эффективно обеспечить защиту интересов кредиторов, и, во-вторых, в соответствии с текущим регулированием не обеспечивает этого, то нет никакого смысла в сохранении уставного капитала.

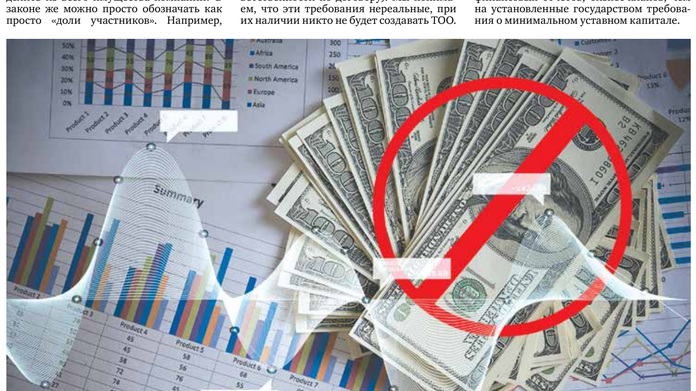
Некоммерческие организации, например, тоже имеют право заниматься предпринимательской деятельностью, следовательно, и у них могут быть кредиторы. Но закон не требует от этих организаций создавать уставный капитал. Означает ли это, что кредиторы некоммерческих организаций защищены в меньшей степени, чем кредиторы ТОО, которые должны иметь уставный капитал?

Практически единственной реальной функцией уставного капитала для ТОО могло быть финансирование начала деятельности компании. Учредители вносят деньги и иное имущество для того, чтобы оплатить расходы компании на старте, например, по заработной плате сотрудникам, приобретению сырья, товаров, оборудования, производственных помещений, офиса и т.д. Каждый вид бизнеса требует своих расходов. Но насколько правильно государству диктовать, какой размер начального капитала должен быть у частной компании?

Учредители могут самостоятельно определить размер необходимого стартового капитала и также самостоятельно требовать внесения ими вкладов, определять их формы и сроки внесения, решать вопросы дополнительных вкладов. Это договорные отношения, в которых не должно быть места государственному регулированию. Здесь нет места и государственному патернализму, так как отсутствуют публичные интересы или интересы слабой в правовом отношении стороны договора, необходимые для защиты. Закон, регулирующий деятельность ТОО, должен базироваться на началах диспозитивности и устранения необоснованного вмешательства государства в предпринимательскую деятельность.

Есть мнения, что уставный капитал нужен, чтобы определить доли участников. Но доли участников можно определить их соглашением (учредительным договором, отдельным соглашением участников), закрепить в уставе. Помимо этого, информацию о размере долей нужно включать в базу данных (реестр) юридических лиц. Включение в базу данных всей важной информации о компании и предоставление любому заинтересованному лицу доступа к этой информации, как это сделано в развитых странах, должно обеспечивать права таких лиц. Таким образом определение доли участников можно сделать более понятным через другие средства, для этого нет нужды создавать уставный капитал.

Доли участников ТОО будут рассчитываться от имущества ТОО, то есть нужно говорить не о «доле в уставном капитале», а о «доле в имуществе ТОО». К тому же «доля в имуществе ТОО» более корректно отражает права участников, нежели «доля в уставном капитале», так как уставный капитал – это лишь часть имущества ТОО, что подтверждается при ликвидации ТОО. Зачем выделять долю участников в части имущества, если эту долю можно определить из всего имущества компании? В законе же можно просто обозначать как просто «доли участников». Например, на английском «доля» переводится как «share» и относится как для обозначения «акции» в публичной компании, так и «доли» в непубличной, подразумевая единую правовую природу акций и долей.



Есть также мнения, что если увеличить размер уставного капитала до, например, 5 тыс. МРП (13 890 000 тенге в 2020 году), то будут обеспечены интересы кредиторов. Однако мы должны понимать, что государство правильно стремится к развитию предпринимательства, поэтому вряд ли создаст для учреждения ТОО барьер в виде большого уставного капитала, с учетом того, что сам его размер требует отдельного обоснования. При этом обеспечение своих интересов во многом лежит на плечах самих кредиторов, которые будут заключать договоры с ТОО. Так, кредиторы могут использовать обеспечительные меры для своих интересов (например, залог, гарантию).

О том, что любой размер уставного капитала не сможет обеспечить интересы кредиторов, мы уже говорили. Если только не будет требований, во-первых, о постоянном наличии в компании денежных средств или имущества, соответствующих размеру уставного капитала, и, во-вторых, о возможности заключения компанией договоров, в том числе кредитных, размер цены которых не должен превышать размер уставного капитала (с учетом мер ответственности по договору). Мы понимаем, что эти требования нереальные, при их наличии никто не будет создавать ТОО.

Примечательно, что Закон «О реабилитации и банкротстве» никак не связывает обеспечение интересов кредиторов неплатежеспособного (несостоятельного) должника с уставного капитала. Хотя, казалось бы, именно при возбуждении дела о несостоятельности закономерно должны возникать вопросы о последствиях фактического отсутствия уставного капитала и достаточности его размера для удовлетворения требований кредиторов.

Если есть большое желание защитить кредиторов, то нужно дать возможность создания в ТОО резервного фонда и установить дополнительную ответственность участников ТОО в размере резервного фонда. Чем больше резервный фонд, тем больше доверия будет у кредиторов. Но это должно быть добровольным механизмом, если сами учредители хотят показать кредиторам «серьезность их намерений».

Открытость сведений о компании и публикация ее финансовой отчетности в базе данных юридических лиц является более действенным инструментом защиты кредиторов и инвесторов. Правильно отмечается, что минимальный уставный капитал является твердой суммой и не учитывает особенности экономической деятельности компании, ее размер и присущие риски, что кредиторы более обращают внимание на коммерческие риски работы с компанией, путем изучения ее финансовых отчетов, бизнес-планов, чем на установленные государством требования о минимальном уставном капитале.

Также нужно отметить, что ТОО создается для ограничения ответственности его участников. Без такого ограничения имеется больший риск реализации коммерческих проектов. Ограниченная ответственность участников стимулирует реализацию этих проектов, позволяет привлечь инвесторов, на персональное имущество которых не может быть обращено взыскание. Как следствие – после такого увеличения предпринимательской активности происходит рост экономики и благосостояния в обществе.

Уставный капитал не должен быть платой за допуск к предпринимательской деятельности. Деятельность предпринимателя – это решение постоянно возникающих проблем, круглосуточно и ежедневно. Так давайте хотя бы освободим их от проблем, связанных с наличием уставного капитала. И тем более не будем от них требовать еще одной платы за их желание быть финансово независимыми и давать ценность обществу, своим клиентам.

В ряде стран и юрисдикций, относящихся не только к англо-американской правовой системе, действительно нет необходимости наличия уставного капитала в непубличных (частных) компаниях. В соответствии с Doing Business 2019 в 117 странах нет требования к минимальному уставному капиталу.

В соответствии с регулированием Международного финансового центра «Астана» частная (непубличная) компания не должна иметь минимальный капитал. Надо признать, что создание МФЦА на территории Казахстана должно также означать, что при развитии своего законодательства Казахстану надо ориентироваться на право МФЦА, если оно не вступает в явное противоречие с правовой системой страны.

Действующие требования к уставному капиталу в Казахстане также никак не защищают интересы кредиторов, зато усложняют жизнь учредителям, решившим заняться предпринимательской деятельностью, и самому ТОО в связи с процедурными вопросами внесения и оформлении вкладов в уставный капитал, принятия нового участника или выбытия старого, подтверждения размера уставного капитала и т.д.

Закон должен облегчить создание и деятельность компаний, давать стимулы гражданам для участия в предпринимательской деятельности, особенно сейчас, когда весь мир приходит в себя от экономических последствий эпидемии. Наличие требований об уставном капитале, однако, эти стимулы снижает, а значит, эти требования должны быть устранены. Несмотря на то, что к рейтингу Doing Business складывается неоднозначное отношение, считаю, что в части устранения требований к уставному капиталу для облегчения ведения предпринимательской деятельности он является правильным. Надеюсь, при разработке нового Закона о ТОО это будет учтено.

В Казахстане нужно законодательно установить систему регулирования холдингов

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

За счет формирования многоуровневой структуры компаний ее создатели стремятся достичь своих целей, которые вполне могут иметь правомерный характер, например, оптимизация налогов и корпоративного управления, защита от рейдерства. Поэтому нет запретов на создание холдинговых структур, только если это не нарушает публичные интересы и интересы третьих лиц, которые во многом могут быть связаны с развитием конкуренции или ограничением преступной легализации денег.

В Казахстане нет четкого регулирования деятельности холдингов (концернов), что приводит к неопределенности во взаимоотношениях с их участием. Например, при признании наличия определенных прав у участников холдингов или при привлечении участников холдинга к ответственности за долги других участников.

Одним из вопросов является возможность подачи иска в суд для взыскания убытков с директора и других участников компании не участником этой же компании, а участником другой компании, когда обе компании входят в один холдинг. Например, можно представить такую структуру холдинга – участником ТОО 1 (первый уровень) является ТОО 2 (второй уровень); участником ТОО 2 является ТОО 3 (третий уровень); участниками ТОО 3 выступают физическое лицо 1 и физическое лицо 2 (четвертый, конечный уровень). Вопрос заключается в том, имеет ли право подать иск физическое лицо 1 напрямую к директору ТОО 1 и физическому лицу 2 из-за причиненных ими убытков ТОО 1? Вопрос усложняется возможным созданием отдельных компаний-участников холдинга по законодательству других стран, в том числе в офшорах.

В своей статье «Пределы проникновения за корпоративную вуаль в пользу участников многоуровневой корпоративной структуры» А. Егоров пишет, что следует отказать лицу в праве подавать иск в отношении бездеятельности компании, в котором оно не является непосредственным участником.

Суть описываемого им спора как раз заключалась в том, что лицо, которое находилось на пятом уровне в системе корпоративного контроля, предъявило иск в интересах компании, находящейся на первом уровне корпоративного контроля. Вопрос сводился к тому, допустим ли в рассматриваемой ситуации иск о взыскании убытков, причиненных компании первого уровня действиями ее генерального директора и двумя другими участниками пятого уровня корпоративного контроля.

Специфика корпоративного права России (так же, как Казахстана) заключается в том, что, с одной стороны, юридическое лицо представлено чаще всего одним директором, и с другой стороны, не разнится компетенция наблюдательного совета (совета директоров). Тогда как в европейских странах (континентальной правовой семьи) механизмы корпоративного контроля за действиями директоров выстроены иначе, без привлечения участников компании. За директором наблюдает либо второй директор (правило двух ключей), либо дополнительно также члены наблюдательного совета, имеющие право от имени компании предъявлять иски к директору (подход законодательства Германии).

Однако российское право идет своим путем, более напоминающим подходы стран англо-американской правовой семьи, в которой широкое распространение получили так называемые косвенные иски (иски участников компании). Законодатель делает выбор в пользу представительской модели косвенного иска, характеризуя участника-истца как представителя компании (и, следовательно, материальным истцом является сама компания).

Как также указывает А. Егоров, полномочиями на предъявление исков в интересах компании могут обладать только ее прямые участники, так как российский законодатель дает такое право только участникам компании. Никакие иные лица, в том числе контролирующие упомянутых участников, полномочиями на косвенные иски, так называемые «двойные косвенные иски», не наделяются.

Но мы понимаем, что это технический аргумент, так как если законодатель признает важность защиты интересов не только прямых, но и опосредованных участников, то нет препятствий для внесения изменений в закон. Кроме того, вероятно, можно толковать это правило расширительно, и в этом случае даже не надо вносить изменения в закон.

Кроме того, А. Егоров указывает, что наделение участников компании правами на заявление требований от имени компании означает наличие множества лиц, имеющих право подать иск от имени компании. Если же наделить такими правами не только участников данной компании, но и участников ее участников (то есть компании вышестоящего уровня), то число потенциальных истцов может существенно возрасти. Если добавлять следующие уровни корпоративного контроля, число управомоченных на подачу косвенного иска лиц будет возрастать в арифметической прогрессии. Но, как он указывает, это категорически противоречит целям законодателя, который не намеревался наделять столь широкий круг участников оборота полномочиями на выступление от имени компании.

Этой позиции можно возразить тем, что нельзя ограничивать защиту интересов лица со ссылкой на наличие множества лиц с одинаковым интересом. Если опосредованный участник докажет, что эффективная защита его интересов произойдет не через подачу иска непосредственным участником, а опосредованным, то такое право должно за ним признаваться. Кроме того, нам неизвестно, действительно ли законодатель хотел ограничить круг заявителей.

В этой связи важен вопрос защиты интересов миноритарного участника одной из компаний холдинга. Выдвижение им требований к директору компании, в которой миноритарный участник является непосредственным участником, может быть необоснованным, так как нарушает свои обязанности директор компании другого уровня, в которой пострадавший участник имеет лишь опосредованное участие. А удовлетворение требований, предъявленных к другим участникам своей же компании, также исключено вследствие причинения ими убытков компании другого уровня.

Если же компании холдинга находятся в разных странах, то считаю, что удовлетворение требований пострадавшего участника к другим участникам компании, которые своими действиями причиняют вред компании другого уровня, находящейся в другой стране, крайне сомнительно. С учетом того, что законодательство этих стран может существенно различаться и не давать возможности эффективной защиты корпоративных прав, а также по причине способных представления доказательства нарушений, произошедших в другой стране, в которой находится компания другого уровня.

А. Егоров отмечает, что раз речь идет не о защите кредиторов, а только самих участников холдинга, то не допускается выдвижение межуровневых требований участников. Создатели холдинга сами установили ее сложную структуру управления и поэтому должны нести последствия ограниченной возможности защиты своих прав. Построив такую схему, они должны работать по ее правилам.

С таким утверждением нельзя согласиться. Если холдинг был создан правомерно, а также если вследствие действий директора или участников одной из компаний, входящей в холдинг, причиняется ущерб другим участникам холдинга, необходимо признать право по защите интересов последних через подачу исков против непосредственных нарушителей. Нельзя по формальным, имеющим технический характер, причинам отказывать в защите прав лица, если такая защита будет более эффективной.

Таким образом, важное значение должно иметь усмотрение суда в Казахстане. Исходя из обстоятельств конкретного дела, руководствуясь принципами добросовестности и разумности, а также правом каждого обратиться в суд за защитой прав, свобод или законных интересов, можно допустить принятие иска опосредованным участником.

Если, однако, опосредованный участник не укажет наличие препятствий для защиты его интересов через подачу иска непосредственным участником компании, то в подаче иска опосредованным участником следует отказать. Например, при подаче иска против непосредственных участников компании опосредованный участник должен подтвердить, что до этого он безуспешно обращался к директору этой компании о подаче им такого иска для защиты интересов компании. Или при подаче иска против директора другой компании холдинга он должен показать, что до этого безуспешно обращался к непосредственным участникам этой компании о подаче ими такого иска.

Все вопросы, связанные с регулированием холдингов, являются актуальными для Казахстана, так как создание холдингов может обеспечить защиту интересов предпринимателей, оптимизировать налоги и производственные процессы, установить эффективную систему корпоративного управления. Поэтому для устранения неопределенностей в этих вопросах необходимо разработать и законодательно закрепить систему регулирования деятельности холдингов.

Новинки законодательства

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

Установлены требования к деятельности юридических лиц, осуществляющих деятельность по сбору (заготовке), хранению, переработке и реализации лома и отходов цветных и черных металлов

Приказом и.о. **министра индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан от 4 мая 2020 года № 266 установлены требования к деятельности юридических** лиц, осуществляющих деятельность по сбору (заготовке), хранению, переработке и реализации лома и отходов цветных и черных металлов (не введен в действие)

В соответствии с подпунктом 1) статьи 17-2 Экологического кодекса Республики Казахстан от 9 января 2007 года, установлены требования к деятельности юридических лиц, осуществляющих деятельность по сбору (заготовке), хранению, переработке и реализации лома и отходов цветных и черных металлов согласно приложению к настоящему приказу.

Специализированная производственная база включает:

1) места для хранения баллонов с кислородом и пропаном;

2) закрытые помещения либо заасфальтированные или имеющие твердое бетонное или иное покрытие места для сбора (заготовки), хранения и переработки лома и отходов цветных и черных металлов;

3) хранилища или закрытые металлические контейнеры для взрывоопасного лома и отходов цветных и черных металлов, оснащенные средствами пожаротушения;

4) служебные помещения или жилые вагоны для размещения работающего персонала;

5) находящееся на праве собственности или ином законном основании стационарное или мобильное грузоподъемное оборудование, а также приспособления, по грузоподъемности соответствующее технологическому процессу для проведения данных работ, утвержденному на предприятии, и имеющее соответствующие разрешительные документы на их эксплуатацию;

6) оборудование, соответствующее технологическому процессу на предприятии, для резки, раздробки лома цветных и черных металлов, а также прессы и/или гидроножницы для переработки лома цветных и черных металлов;

7) средства измерений (автомобильные или железнодорожные весы и/или другие средства измерений) с сертификатом об их поверке по форме согласно приказу министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 27 декабря 2018 года № 934 «Об утверждении Правил проведения поверки средств измерений, установления требования к периодичности поверки средств измерений и формы сертификата о поверке средств измерений» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 18094) (далее – средства измерения);

8) дозиметрическая и радиометрическая аппаратура, обеспечивающая обнаружение в металлоломе радиоактивного загрязнения превышающего уровни, установленные в документах нормирования. Аппаратура радиационного контроля должна иметь сертификаты Государственной поверки согласно приказу исполняющего обязанности министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 260 «Об утверждении Санитарных правил «Санитарно-эпидемиологические требования к радиационно-опасным объектам» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 11204).

Для открытия приемного пункта, находящегося на праве собственности или ином законном основании стационарное или мобильное грузоподъемное оборудование, а также приспособления, по грузоподъемности соответствующее технологическому процессу для проведения данных работ, утвержденному на предприятии, и имеющее соответствующие разрешительные документы на их эксплуатацию;

6) оборудование, соответствующее технологическому процессу на предприятии, для резки, раздробки лома цветных и черных металлов, а также прессы и/или гидроножницы для переработки лома цветных и черных металлов;

7) средства измерений (автомобильные или железнодорожные весы и/или другие средства измерений) с сертификатом об их поверке по форме согласно приказу министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 27 декабря 2018 года № 934 «Об утверждении Правил проведения поверки средств измерений, установления требования к периодичности поверки средств измерений и формы сертификата о поверке средств измерений» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 18094) (далее – средства измерения);

8) дозиметрическая и радиометрическая аппаратура, обеспечивающая обнаружение в металлоломе радиоактивного загрязнения превышающего уровни, установленные в документах нормирования. Аппаратура радиационного контроля должна иметь сертификаты Государственной поверки согласно приказу исполняющего обязанности министра национальной экономики Республики Казахстан от 27 марта 2015 года № 260 «Об утверждении Санитарных правил «Санитарно-эпидемиологические требования к радиационно-опасным объектам» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 11204).

Для открытия приемного пункта, находящегося на праве собственности или ином законном основании, огороженного и территориально расположенного в ином месте от специализированной производственной базы, требуется наличие:

1) помещения, приспособленного для работы с наличными деньгами (сейф или специально оборудованная касса, средства связи, контрольно-кассовый аппарат с фискальной памятью);

2) средств измерений;

3) вывески с указанием принадлежности приемного пункта юридическому лицу, даты направления уведомления, режима работы.

Скупка лома и отходов черных и цветных металлов осуществляется юридическими лицами при наличии у ломосдатчика документов, подтверждающих законность приобретения лома и отходов черных и цветных металлов (договор (контракт), акт приема-передачи либо счет - фактура).

Юридические лица принимают лом и отходы цветных и черных металлов у физических лиц, кроме лома электротехнического, военного и ракетно-космического происхождения, кабелей линий связи, рельсов, элементов железнодорожного полотна и подвижного состава, бывших в употреблении, крышек канализационных люков.

Сведения о поступающем ломе и отходах цветных и черных металлов отражаются в журналах учета, приемо-сдаточных актах и другие документы бухгалтерского учета в соответствии с законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Журналы учета поступающего лома и отходов цветных и черных металлов прошнуровываются, пронумеровываются и скрепляются печатью юридического лица (при наличии). Все записи в журнале учета производятся после совершения операции по приему лома и отходов цветных и черных металлов. Все исправления в журнале подписываются лицом, осуществляющим прием лома и отходов цветных и черных металлов, и скрепляются печатью юридического лица (при наличии).

Оставление незаполненных строк не допускается.

Ежедневно в журнале учета подводится итог поступления лома и отходов цветных и черных металлов за день, о чем делается отметка прописью.

После заполнения журналы учета хранятся в течение трех лет.

В журналах учета обязательно содержатся следующие сведения:

дата поступления лома и отходов цветных и черных металлов;

наименование либо фамилия, имя, отчество (при его наличии) ломосдатчика;

государственный номер автомашины, осуществлявшей перемещение;

подпись ломосдатчика;

подпись приемщика.

Юридические лица, осуществляющие деятельность по сбору (заготовке), хранению, переработке и реализации лома и отходов цветных и черных металлов, представляют уполномоченному органу в сферах индустрии и индустриально-инновационного развития отчётность о закупленном и реализованном ломе и отходах цветных и черных металлов согласно приказу исполняющего обязанности министра индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан № 161 от 30 марта 2020 года «Об определении формы и сроков представления отчетности о закупленном и реализованном ломе и отходах цветных и черных металлов юридическими лицами, осуществляющими деятельность по сбору (заготовке), хранению, переработке и реализации лома и отходов цветных и черных металлов» (зарегистрирован в Реестре государственной регистрации нормативных правовых актов под № 20260).

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

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КИТАЙ ГОТОВ ОТВЕТИТЬ США

Власти КНР готовы принять ряд ответных мер против американских компаний в случае, если США продолжат вводить ограничения на поставку полупроводниковых компонентов китайской компании Huawei. Об этом сообщила Global Times со ссылкой на источники, близкие к Правительству Китая. По данным издания, руководство КНР рассматривает включение американских компаний в так называемый список ненадежных организаций. В отношении попавших в него американских юридических лиц могут быть проведены проверки на соответствие национальному законодательству в сфере кибербезопасности. Кроме того, на них могут быть наложены разного рода ограничения. В числе компаний, которые могут подвергнуться китайским контрсанкциям, источник называет производителя потребительской электроники Apple, известного мобильного чипмейкера Qualcomm, производителя сетевого оборудования Cisco, а также авиастроительную корпорацию Boeing. Global Times отдельно отмечает возможность прекращения закупки Китаем самолетов Boeing. По словам источника, «Китай начнет бесконечные расследования в отношении этих компаний, что, в свою очередь, подорвет доверие инвесторов и сократит их доходы на китайском рынке». Представителям американского бизнеса, попавшим в китайский «черный список», грозит потеря не только огромного рынка сбыта продукции, но и значительных производственных мощностей. **(cnews.ru)**

MINECRAFT КУПИЛИ БОЛЕЕ 200 МЛН РАЗ

Игра в жанре «песочницы» Minecraft, вышедшая более 11 лет назад, не теряет популярности. По сообщению компании-владельца и издателя Microsoft, на этой неделе проект перешагнул отметку в 200 млн проданных копий, а его ежемесячная аудитория достигла 126 млн человек. Пандемия коронавирусной инфекции и переход на режим удаленки только подхлестнули рост, заметили в Microsoft. За последний месяц число активных игроков увеличилось на 25%, а количество многопользовательских сессий – на 40%, пишет The Verge. В 2016 году компания отчиталась о преодолении рубежа в 100 млн проданных копий Minecraft. В 2014 году игра разошлась тиражом в 50 млн копий на ПК, Xbox 360, PlayStation 3 и других платформах. 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 за всю историю. Студия Mojang выпустила альфа-версию проекта в 2009 году, а в 2014-м его купила Microsoft примерно за $2,5 млрд. **(vesti.ru)**

SAMSUNG ПРЕДСТАВИЛ ЭРЗАЦ-ОКНО

Инкубатор технологий Samsung C-Labs предоставил обширную поддержку стартапу SunnyFive, который занимается разработкой эрзац-окна, способных генерировать свет, идентичный солнечному. Интерес к такого рода проектам возник по итогам анализа проблем, которые принесла пандемия COVID-19. Люди, вынужденные сидеть дома, массово жалуются на нехватку солнечного света, и подобные оконные системы могут решить эту задачу. По своей сути окна SunnyFive являются глубоко модернизированными лампами для светотерапии, которые используются при сезонном аффективном расстройстве. Человеческий организм нуждается в солнечном свете для выработки витамина D, поэтому лампы воспроизводят не абстрактное свечение, а полный спектр естественного света. При этом оно не несет риска солнечного ожога или развития онкологических заболеваний. Преимущества SunnyFive в новом интерфейсе, который и превращает лампу в аналог окна. Например, яркость света меняется в течение дня, имитируя естественный цикл, а его источник поворачивается, чтобы создавать реалистичные тени. Можно задавать демонстрацию сложных эффектов, вроде сумерек или яркого рассвета, применять различные сценарии, использовать светящееся окно в качестве будильника и т.д. Возможностей так много, что Samsung планирует добавить эти окна в свою систему умного дома SmartThings. **(techcult.ru)**

В КНР ЗАРЕГИСТРИРОВАЛИ ДОМЕН BINANCE

Криптовалютная биржа Binance зарегистрировала доменное имя через Правительство Китая, пишет The Verge. В апреле Министерство промышленности и информатизации КНР одобрило доменное имя binance.cn. Доменное имя зарегистрировано на компанию Shanghai Bi Nai Shi Information Technology (в названии указано произношение Binance на китайском языке). По информации китайского криптосайта ChainNews, на Джуси Хе, единственного законного представителя Shanghai Bi Nai Shi Information Technology, зарегистрированы еще две компании. Все три компании были зарегистрированы в течение последних трех месяцев и имеют в названии китайское произношение Binance. На самом сайте Binance заявляет, что является «ведущим мировым блокчейн-разработчиком» и «работает над развитием и коммерциализацией технологии блокчейн». Услуги, которые Binance планирует предоставлять в Китае, включают в себя консалтинг, исследования и разработки, благотворительность, а также инвестиции в блокчейн-индустрию. Похоже, что веб-сайт является частью инициативы Binance по созданию исследовательского института для реализации стратегии по развитию блокчейна в Китае. В марте Binance Academy, некоммерческая дочерняя компания Binance, объявила об открытии офиса в Шанхае. Биржа Huobi проводит аналогичную кампанию «блокчейн как услуга» в Китае и является участником Blockchain Services Network (BSN). **(coinspot.io)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК БУДУТ «СЛЕДИТЬ» ЗА ТРАНЗИТНЫМИ ГРУЗАМИ

В Казахстане планируют запустить информационную систему для отслеживания международных перевозок. Такая норма содержится в законопроекте «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам отслеживания международных автомобильных перевозок», который на пленарном заседании мажилиса депутаты одобрили в первом чтении. Законопроектом также предусматривается введение понятий «электронные идентификаторы (навигационные пломбы)», наделение Правительства РК компетенцией по определению национального оператора систем отслеживания международных перевозок. «Принятие данного законопроекта приведет к совершенствованию государственного контроля с использованием навигационных пломб и исключит нарушения законодательства, а также приведет к пополнению бюджета. Такому контролю будет подвергаться незначительное количество автомобилей, порядка 5-6% от общего количества перевозок на территории ЕАЭС. Время навешивания пломбы на автомобиль занимает всего одну минуту, это не создаст дополнительных очередей на пунктах пр...», – сообщил депутат Павел Казанцев. Мажилисмен добавил, что из-за недобросовестных перевозчиков бюджет Казахстана недополучил порядка 25 млрд тенге. **(kapital.kz)**

СТРОЙКОМПАНИИ ПОЛУЧАТ ГОСПОДДЕРЖКУ

В Комплексный план по восстановлению экономического роста до конца 2020 года включены меры по оперативному восстановлению деятельности предприятий строительной отрасли. Об этом на заседании правительства рассказал министр нацэкономики Руслан Даленов. Будут разработаны специальные нормы для ускоренного проектирования и строительства больниц и других объектов, автоматически будут продлены сроки исполнения обязательств по госзакупкам строительно-монтажных работ. При этом необходимо исполнить обязательства до конца 2020 года. «Надежные поставщики смогут использовать страховой полис в качестве альтернативы банковской гарантии при строительстве жилья и инфраструктурных объектов, что сократит издержки компаний», – отметил министр нацэкономики. В программу «Нурлы жер» внесут изменения по предельным фиксированным ценам реализации жилья. Также планируется запуск пилотного проекта льготного кредитования «5-10-20». Будет обеспечен закуп отечественных строительных материалов при строительстве объектов «Дорожной карты занятости». **(primeminister.kz)**

РОЗНИЧНЫЕ ПРОДАЖИ УПАЛИ ПОЧТИ ВДВОЕ

За апрель магазины, базары и прочие розничные точки продаж по РК наторговали продукции на 495,7 млрд тенге – на 40,9% меньше, чем в апреле прошлого года. С учетом инфляции реальное падение торговых объемов составило сразу 44,7% за год. К марту текущего года реальный спад в секторе составил 41,4%. За январь-апрель объемы розничной торговли составили 2,87 трлн тенге – на 5,9% меньше, чем за первые четыре месяца прошлого года. Реальное сокращение объемов достигло 11,8%. В минусе абсолютно все регионы РК. В «карантинном» апреле доля продовольственных товаров в общем объеме розничных продаж ожидаемо составила сразу 51,5% (255,4 млрд тенге). Для сравнения: в целом за январь-апрель на долю продовольствия пришлось всего 36,6% от всех покупок казахстанцев (1,05 трлн тенге). В целом продтовары обычно составляют около трети от общего объема розничной торговли. Годовой уровень инфляции в апреле составил уже 6,8%, против 6,4% в марте, и 4,9% – в апреле годом ранее. Напомним, инфляционный коридор Нацбанка составляет 4-6%, то есть уже два месяца показатель выбивается за рамки. На инфляцию повлияли как пандемия COVID-19 и связанный с нею мировой кризис, так и ослабление тенге в результате падения цен на нефть. **(ranking.kz)**

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА МОЖЕТ ПОТЕРЯТЬ ДО $8,8 ТРЛН

Мировая экономика может понести убытки в размере от $5,8 трлн до $8,8 трлн, что эквивалентно 6,4-9,7% мирового валового внутреннего продукта (ВВП) в результате пандемии коронавирусной инфекции (COVID-19), говорится в новом докладе Азиатского банка развития (АБР). В докладе «Обновленная оценка потенциального экономического воздействия COVID-19» указывается, что экономические потери в Азиатско-Тихоокеанском регионе могут варьироваться от $1,7 трлн при сценарии с коротким периодом сдерживания в 3 месяца до $2,5 трлн при сценарии с длительным сдерживанием в 6 месяцев, при этом на регион приходится около 30% общего сокращения мирового производства. КНР может понести убытки в размере от $1,1 до $1,6 трлн. Анализ обновляет выводы, представленные в «Обзоре развития Азии 2020» (ОРА 2020), опубликованном 3 апреля, в котором прогнозировалось, что глобальные потери от COVID-19 составят от $2 трлн до $4,1 трлн. Как указывают авторы доклада, страны во всем мире быстро реагируют на последствия пандемии, внедряя такие меры, как смягчение налогово-бюджетной и денежно-кредитной политик, увеличение расходов на здравоохранение и прямую поддержку для покрытия потерь в доходах. Согласно докладу, усилия правительств могут смягчить экономическое воздействие COVID-19 на 30-40%. **(kapital.kz)**

Даурен Бабамуратов: Столица развивается по принципу «город без окраин»

Мариям Бижикеева

Главная цель развития Нур-Султана – повышение устойчивости и конкурентоспособности экономики города. В отличие от многих других столиц, у казахстанской есть преимущество, – город молодой, находится на стадии активного роста и обладает гибкостью в принятии решений и выборе путей развития. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» советник акима Нур-Султана Даурен Бабамуратов подчеркнул, что наряду с задачами, связанными с быстрым ростом столицы, власти города сейчас прилагают максимум усилий для решения вопросов, возникших из-за пандемии коронавируса.

– Даурен Абугалиович, какие задачи сейчас стоят по развитию столицы и как власти Нур-Султана справляются с ними?

– Мы решаем проблемы, связанные с быстрым ростом столицы: от неравномерного развития городских территорий до возникающего неравенства в доходах разных групп жителей. Город остается магнитом для внутренних мигрантов, что тоже порождает определенные проблемы. Большая работа проводится по созданию условий для обеспечения доступного современного жилья, общественного здоровья и эффективной системы здравоохранения, доступного и качественного образования, качественной и сбалансированной городской среды, адаптированной под природно-климатические условия, и эффективной транспортной системы. Город должен стать безопасным и инклюзивным, соответствуя принципу «город без окраин», во всех районах которого обеспечена шаговая доступность базовых социальных благ. На это направлены ресурсы города.

– Насколько известно, бюджет Нур-Султана оптимизировали на 32 млрд тенге. Как это сокращение повлияет на развитие города и на какие цели перенаправят средства?

– С учетом текущей ситуации в экономике, по поручению главы государства при уточнении местного бюджета проведена оптимизация расходов на общую сумму 32,5 млрд тенге. Высвобожденные ресурсы мы перераспределили на обеспечение и достижение ряда ключевых задач. В текущем году мы также будем решать проблемы, волнующие жителей города. Это, конечно же, вопросы обеспечения жильем, проблемы дольщиков, нагрузка на социальную инфраструктуру, развитие окраин и транспортной инфраструктуры. Часть этих проблем будет решена в рамках программы «Дорожная карта занятости». Реализация проектов, а это ремонтные работы по социальным объектам, дорожно-транспортной и инженерной инфраструктуры, благоустройство, газификация, строительство школ, позволит создать 15 тыс. рабочих мест. В первую очередь трудоустраиваются те, кто зарегистрирован в Центре занятости.

– Какие показатели были достигнуты по поддержке малого и среднего бизнеса за год?

– Государственная программа «Дорожная карта бизнеса-2025» является самым действенным и популярным механизмом содействия бизнесу. Предприниматели могут получить поддержку по четырем направлениям: субсидирование ставок вознаграждения по кредитам, гарантирование кредитов, предоставление государственных грантов для реализации новых бизнес-идей, подведение недостающей инфраструктуры до территории объекта бизнеса. За 9 лет участниками программы в городе создано 8,6 тыс. новых рабочих мест – то есть каждое десятое рабочее место, созданное в столице, сохранено 19 тыс. мест. В программу внесены изменения для поддержки представителей МСБ, пострадавших во время ЧП. Исключили отраслевые ограничения по инструментам «субсидирование», «гарантирование», включили субсидирование сферы торговли на пополнение оборотных средств до 100 млн тенге, снижена конечная ставка вознаграждения для заемщика до 6%, то есть предприниматель берет кредит в БВУ под 14,5%, из них сам оплачивает 6%, разницу субсидирует Фонд «Даму» за счет бюджета. Кроме того, увеличены субсидируемая сумма кредита с 2,5 млрд до 7 млрд тенге и гарантируемая сумма кредита – с 360 млн до 1 млрд тенге.

Следующий действенный механизм – это Программа «Экономика простых вещей», которая направлена на насыщение внутреннего рынка отечественными товарами, стимулирование конкурентоспособности предприятий, и прежде всего выпуск широкой номенклатуры товаров народного потребления. С момента запуска программы, с 2019 года, в Нур-Султане одобрено 16 проектов, 5 находятся на рассмотрении в банках.

Востребованной также является Программа продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек». Она обрела большую популярность среди жителей, желающих начать свое дело. Всего в рамках этой программы поддержано 163 проекта, по гарантированию – 92.

Актуальным остается вопрос долевого строительства. Какие приняты меры в этом направлении?

– На сегодня в Нур-Султане насчитывается 42 проблемных объекта – это 13 233 дольщиков (вместе с прошлогодними объектам 52). В 2019 году сдали 10 объектов, т.е. 2,5 тыс дольщиков получили свои квартиры. В текущем году сдадим в два раза больше – это 20 ЖК, почти 8 тыс. дольщиков. По каждому долгострою разработан пошаговый план мероприятий. Основными проблемами в долевом строительстве стали судебные тяжбы с недобросовестными застройщиками и между пайщиками, отсутствие проектно-сметной документации и экспертизы, финансового и технического аудита.

– А как продвигается работа по газификации столицы?

– Строительство газовых сетей разделено на три очереди. На сегодняшний день из предусмотренных проектом первой очереди 511 км построено 98 км, установлены 6 из 9 газораспределительных пунктов, ведутся работы по переводу ТЭЦ-1,2 на газ. На 2020 год запланирована реконструкция 6 котлов, а на 2021-й – 10 котлов. Также в текущем году планируется газифицировать жилые массивы Коктал-1,2, Агрогородок, Железнодорожный, Промышленный и начать работы в жилом массиве Юго-Восток. По второй и третьей очередям ведутся проектно-изыскательные работы. Проведены конкурсные процедуры, заключены договоры. Срок окончания проектирования запланирован на март 2021 года. В рамках второй и третьей очереди планируется газифицировать жилые массивы Мичурино, Куйгенжар, Интернациональный, Тельмана, Пригородный, Family Village, Garden Village, Шубар, Ондирис и Уркер.

– Одним из актуальных направлений является и поддержка безработных граждан. Какую помощь могут получить те, кто остался без заработка?

– Мы следим за ситуацией. Но чтобы вопросы решались максимально оперативно, столичный Центр занятости населения работает в онлайн-режиме, а услуги по регистрации в качестве лица, ищущего работу и безработного, производятся через веб-портал «Электронного правительства» и подбор подходящей работы с онлайн-уведомлением (СМС, электронная почта и т.д.). Если говорить о статистике, то с 16 марта обратились за трудовым посредничеством 3 тыс. 724 человека, а трудоустроено 2 тыс. 122 человека.

Центром занятости реализуется Комплексный план содействия занятости на 2020 год, до конца года планируем трудоустроить еще 20 тыс. 874 человека. С апреля реализуется «Дорожная карта занятости на 2020-2021 годы», по которой планируется трудоустроить более 15 тыс. человек.

Возможности для выживания бизнеса в Шымкенте

Марина Низовкина

Спасать шымкентских предпринимателей от банкротства и остановки производств будут с помощью антикризисных мер. За время карантина представители акимата города и Палаты предпринимателей Шымкента проанализировали, как выживали в период режима ЧП более 400 предприятий и товаропроизводителей. Нехватка оборотных средств, падение продаж, недоступность импортного сырья и дефицит кадров вошли в список основных трудностей предприятий Шымкента. При этом у компаний каждой сферы были дополнительные сложности, решить которые бизнесмены в одиночку не в силах.

На заводе по производству смазочных материалов «Hill Corporation» за 10 лет работы привыкли к трудностям, но нынешняя ситуация отличается от всего, что приходилось пережить раньше. Для продолжения работы в посткарантинный период заводу необходима помощь при сбыте продукции, рассказывает исполнительный директор ТОО «HILL Corporation» Нурбол Дутбаев. Необходимо установление изъятий из национального режима при осуществлении государственных закупок на 2 года, в целях соблюдения действующего экологического законодательства, предоставление приоритета в закупках предприятиям, которые имеют замкнутый цикл производства.

«Важный момент – освобождение недропользователей от налогов, связанных с фондом оплаты труда. Озвучено, что малый и средний бизнес в систему включен, но здесь остаются системообразующие предприятия, под которые подпадает наша компания. Хотелось бы, чтобы и мы вошли в список освобожденных от налогов с фонда оплаты труда. А также было бы хорошо получить освобождение в первом полугодии от уплаты НДС, а на посткризисный период снизить ставки НДС до 6-7% вместо действующих сейчас 12%», – рассказал Нурбол Дутбаев.

Немаловажным для успешной работы крупнейшего шымкентского предприятия будет и субсидирование импорта сырья и комплектующих. Предприниматели говорят, что контракты с государственными органами на поставку были заключены в начале года. С момента объявления в стране режима ЧП курс национальной валюты по отношению к доллару обвалился. Это сказывается на конечной себестоимости продукции. Поэтому, чтобы цены на масла шымкентского производства сохранить, необходимо субсидировать те контракты, которые заключены на 2020 год.

На грани выживания находятся компании легкой промышленности. ТОО «Бал текстиль» 7 лет выпускает ковры, которые успели оценить далеко за пределами страны. Правда, коронавирус и режим ЧП внесли свои неприятные коррективы в работу фабрики. Например, возникли проблемы с поставкой сырья, закупленного в Бангладеш и в Турции. Поэтому руководство «Бал текстиль» просит разработать механизм отсрочки платежей по кредитам для предприятий обрабатывающей промышленности.

«Думаю, что нужно еще усилить импортозамещение товаров в сфере легкой промышленности. Также рассмотрения повышения ставки НДС для импортных товаров из стран СНГ до 30%, а также пути увеличения таможенных пошлин или акцизных налогов для товаров из третьих стран до уровня 30%. Это для тех случаев, если в нашей стране налажено производство аналогичной продукции», – говорит директор ТОО «Бал текстиль» Талгат Исхаков.

Некоторые предприятия пищевой отрасли решили отказаться от кредитных каникул, посчитав, что безболезненнее будет ежемесячно выплачивать определенную сумму, чем потом увеличенный платеж, но вот налоговые льготы им необходимы.

Генеральный директор компании «Виэит» Вельким Злавдинов уверен, что, во-первых, нужно установить ставку налога на добавленную стоимость на уровне 8%. Во-вторых, отменить налоги с ФОТ до конца 2020 года для казахстанских производителей пищевой отрасли.

«Нужно предоставить отсрочку по уплате НДС за I-IV кварталы 2020 года на 12 месяцев. Отменить местные налоги: на имущество, земельный, транспортный в 2020 году для всех производителей. Стоит отменить ввозную пошлину в размере 4% на полиэтилентерефталат для производителей минеральных вод и безалкогольных напитков. Это сырье необходимо для производства бутылок и является основным в данном бизнесе. Где-то его себестоимость в структуре бутилированной воды составляет от 15 до 50%. Увы, это сырье в Казахстане не производится, а то, что выпускают страны ЕАЭС, едва им хватает для собственных нужд», – рассказывает Вельким Злавдинов

В ТОО «Madlen KZ» уверены, что нужны нулевые таможенные пошлины на импортное сырье и материалы, которых нет на отечественном рынке. Также отменить пошлины нужно и на оборудование, которое в стране не производят. Кондитеры просят компенсировать транспортные расходы при отправке продукции за рубеж и затраты на сертификацию систем менеджмента. Неплохо было бы, говорят представители крупнейших компаний, выдавать беспроцентные кредиты на погашение задолженности по заработной плате, как, например, делают в соседней России.

«ЧП нас застигло на этапе развития и расширения предприятия. В январе мы заключили крупные контракты на поставку оборудования из Турции. Сейчас остро встал вопрос о поставке. Это связано с нехваткой денежных средств на доставку и растаможку оборудования. Хотели бы предложить на время ЧП внести послабления по таможенным пошлинам и субсидировать транспортные расходы на ввоз оборудования, которое не имеет аналогов на территории Казахстана. Это насущная проблема. Я даже не знаю, где мы сейчас будем находить средства», – рассказывает директор ТОО «Madlen KZ» Нелли Шарыгина.

В непростой ситуации оказался крупнейший производитель Шымкента АО «Шымкентмай». Завод с многолетней историей тяжело переживал режим ЧП из-за введения предельных розничных цен на социально значимые продовольственные товары. В этот перечень попало подсолнечное масло. В итоге предприятию пришлось себе в убыток продавать один литр за 388 тенге, тогда как до этого цена литра составляла 400 тенге.

«По поводу предельных цен. В разных регионах страны установлена разная цена, и как ее рассчитывали – для нас непонятно. Есть в других регионах производители, которые свою продукцию поставляют в соседние магазины. Мы же поставляем, например, в Жамбыльскую область. Там цена ниже. К тому же из Шымкента нужно довезти, обслуживать магазины, нести дополнительные расходы. Или, например, Нур-Султан. Там цена на масло выше, и регион сырьем обеспечен. Мы в южный регион везем сырье из других районов, а это значительно дороже и себестоимость нашего масла выше, а предельная цена в нашем регионе ниже, чем в столице. Хотелось бы, чтобы при установлении предельных цен учитывалась себестоимость, стоимость доставки», – говорит финансовый директор АО «Шымкентмай» Наталья Харипова.

Настораживает производителей подсолнечного масла и профицит их продукции на казахстанском рынке. Говорят, к этому привел запрет на экспорт бутилированного масла, причем экспорт полуфабрикатов или сырья никто не запрещал. Производители считают, что для поддержки отечественных предприятий необходимо стимулировать именно глубокую переработку, а значит – вывозить из страны только готовую продукцию. Руководство АО «Шымкентмай» уверено, что в посткарантинной ситуации необходимо пересмотреть условия программы «Экономика простых вещей». К примеру, выполнимыми сейчас являются требования к участникам программы о росте доходов на 10%, или об увеличении налоговых выплат, или о росте объемов производства.

Свои тонкости и трудности в посткарантинный период возникли у представителей туристической отрасли. Понимая, что в ближайшее время придется работать только с внутренними туристами, компании просят субсидирование расходов туроператоров на выкуп блок-чаек в отелях до 2021 года. Или, например, чтобы государство взяло на себя оплату затрат на аренду или коммунальные услуги субъектов туристской отрасли.

Все эти просьбы и предложения Палата предпринимателей Шымкента и представители акимата рассмотрели. Признаются, что угодить сразу всем не удалось, ведь некоторые предложения требуют системных изменений. Чтобы бизнесу уже начать помогать, в городе решили создать микрофинансовую организацию, которая будет предоставлять льготное микрокредитование для МСБ. 51% долей в уставном капитале будет принадлежать Палате предпринимателей, а 49% – профильному управлению акимата Шымкента. Предусмотрено выделение из бюджета 1 млрд тенге для кредитования с низкими процентными ставками в рамках региональной программы. За счет раздачи льготных кредитов предприятиям в Шымкенте постараются сохранить 3760 рабочих мест. К слову, только в первые дни начала карантина в отпуск без сохранения заработной платы попали 53% сотрудников шымкентских предприятий. А 10% за этот период остались без работы.

Кипр – музей под открытым небом

Владимир Плошай

Посетить небольшой островок с райским климатом в Средиземноморье желает, наверно, каждый путешественник. Речь, разумеется, о Кипре — острове, полном исторических и природных достопримечательностей. Великолепная природа, изумительные пляжи, изысканные развлечения, многочисленные достопримечательности Кипра, таящие в себе многовековую историю — все это про Кипр. Благодаря слиянию турецкой и греческой культур на острове произошло смешение языков и религий, что буквально разделило государство на разные миры и придало острову еще большую привлекательность.

Лимассол

География

Республика Кипр – островное государство в восточной части Средиземного моря. Официально территория страны включает 98% территории одноименного острова, остальные 2% занимают британские военные базы, а также близлежащие острова. Кипр – третий по величине после Сардинии и Сицилии. Остров находится между Европой, Африкой и Малой Азией. Его протяженность с запада на восток 240 километров, с севера на юг – 100. Площадь – более 9000 квадратных километров. Де-фактто после событий 1974 года остров разделен на три части: 57,6% территории контролируется властями Республики Кипр (населенной в основном этническими греками), 36% — Турецкой Республикой Северного Кипра (ТРСК, населенной в основном этническими турками), 3,7% — ООН, 2,7% — Британскими вооруженными силами. ТРСК как независимое государство признана только Турцией.

Голубая лагуна Айя-Напа

Купальня Афродиты

Протяженность острова: с востока на запад – 224 км, с севера на юг – 96 км. Кипр граничит по морю с Турцией, Сирией, Египтом, о. Родос. Столица Кипра – Никосия. Республика Кипр делится на 6 районов. Береговая линия острова сильно изрезана и представляет собой чередование скалистых участков с песчаными бухтами. Рельеф острова достаточно разнообразен. Прибрежные курорты расположены в западной, южной и восточной сторонах острова. Пляжи протяженные, песчаные, или песчаные с мелкой галькой. На Кипре также есть равнинные участки, лесные массивы и горы. На севере острова расположен горный массив Кириния. На юге параллельно ему протянулась другая горная цепь – горы Троодос. Самая высокая точка страны – гора Олимпос (1 951 м).

На Кипре насчитывается более 900 тысяч жителей. Крупнейшие города – Никосия, Лимасол, Ларнака, Пафос, Фамагуста, Кирения.

Что посмотреть

Купальня Афродиты
(48 км от Пафоса, залив Хризоху)

Негласно считается, что Кипр – родина богини Афродиты, поэтому многие памятные места связаны с её именем. Купальня Афродиты – небольшой грот в скале, где, согласно преданию, она проводила романтические встречи со своим возлюбленным – богом плодородия Адонисом. Выглядит купальня крайне живописно: водоем окружен со всех сторон растительностью и как бы укрыт скалой из известняка; вода холодная даже в самые знойные дни, потому что здесь бьют подземные родники, не дающие ей прогреться; глубина грота – всего полметра, а диаметр – около 5 метров.

Соленое озеро (Ларнака)

Катакомбы Святой Соломонии

В соответствии с легендой искупавшийся в этой купальне на долгие годы обеспечит себя здоровьем и красотой. А если нет желания окунуться, можно просто понаблюдать за природной красотой и вдохнуть романтизм этих мест.

Петра-ту-Ромиу
(25-й км дороги Пафос-Лимасол)

На 25-м километре дороги, ведущей из Пафоса в Лимасол, расположено место, история которого окутана мифами и тайнами – Петра-ту-Ромиу (Пляж Афродиты). Это одна из самых романтичных достопримечательностей Кипра, она представляет собой небольшой участок каменистого пляжа с красивыми валунами и чистейшей водой, который пользуется особой популярностью среди влюбленных пар. Считается, что искупавшись в этих водах, влюбленные навсегда останутся вместе. А искупавшись здесь в полночь, можно обрести вечную красоту и молодость, удачное замужество и здоровых детей. Кроме того, существует поверье: один из крупных скалистых камней – камень Афродиты – обладает особой силой, и проведя возле него своеобразный ритуал, можно впоследствии встретить настоящую любовь.

На пляже Петра-ту-Ромиу можно не только насладиться красотой природы, своими глазами увидеть известные и памятные места, но и посетить кафе, расположенное на противоположной стороне дороги.

Гробницы царей в Пафосе

Гробницы царей в городе Пафосе на юго-западе Кипра – отличное место для настоящих ценителей древности. Величественный некрополь стал последним приютом для высокопоставленных лиц и представителей аристократии далёких времен – первые гробницы были вытесаны из камня аж в IV веке до нашей эры.

Подземные помещения выдолблены прямо внутри скал и, соединяясь между собой лестницами и переходами, образуют один огромный комплекс. Захоронения в точности повторяют жилище захороненных людей – копии роскошных домов и дворцов, в которых жили эти знатные личности. Все гробницы в некрополе пронумерованы для удобства поиска посетителями нужной из них. Рядом с каждым захоронением можно найти глиняный кувшин, который наполняли вином, молоком или медом, чтобы усопший мог «насытиться». Эти дары помещались в специальные обрядовые камеры, расположенные рядом с гробницами.

Национальный парк Каво Греко
(мыс Греко)

В восточной части мыса Греко, именуемого также Айя-Напа, находится роскошный заповедный парк Каво Греко. Его площадь – более 385 гектаров. Изначально целью создания парка было сохранение уникальной флоры, фауны и ландшафта этой части острова. Позже к этой цели добавилась другая важная миссия – привлечение большего количества туристов на Кипр.

Наряду с первозданной природой, здесь можно встретить благоустроенные пикниковые зоны, велосипедные дорожки и пешеходные тропы со скамейками для отдыха, откуда открываются превосходные виды на побережье. А оно тут идеально подходит для дайвинга и рыбалки – здесь можно встретить мурен, осьминогов, морского окуня и рыбу-иглу. В парке около 4 сотен видов растений, 14 из которых считаются редкими – можжевельник, акация, мастиковое дерево, фенхель и др., много животных – ежи, лисы, зайцы, змеи, ящерицы и разнообразные птицы.

Соленое озеро
(Ларнака)

Привлекательны белые берега Соленого озера, которое расположено между Ларнакой и деревней Дромолаксиас. Соленое озеро играет важнейшую роль в экосистеме озера, поэтому находится под защитой Рамсарской конвенции. Безусловно, главная достопримечательность –этого края розовые фламинго, которые прилетают сюда на зимовку. Поэтому с осени и до весны гости имеют уникальную возможность полюбоваться красотой и грациозностью этих больших птиц. Близко подойти к фламинго не представляется возможным — они довольно осторожны, поэтому держатся на расстоянии от людей и далеко от берега, и чтобы увидеть их во всей красе, некоторые посетители даже вооружаются соответствующей оптикой.

Катакомбы Святой Соломонии
(Пафос)

Одна из самых уникальных христианских святынь – катакомбы Святой Соломонии. Это древнее сооружение, созданное отчасти природой, отчасти – человеком. Согласно одному из поверий, в стародавние времена жила в Пафосе некая праведная Соломония, которая отказалась исполнять римские обряды и была вынуждена скрываться со своими сыновьями в катакомбах от преследователей. По одной из версий, язычники замуровали все ходы в катакомбах, обрекая женщину на медленную смерть, но спустя 200 лет, когда ходы открыли, святая мученица вышла оттуда целой и невредимой. Согласно другой версии, сыновей женщины нашли после побега и казнили, а саму Соломонию оставили в живых, и несчастная дни и ночи коротала в слезах над могилами своих сыновей, в конце концов скончавшись от горя.

Первое, что открывается посетителям катакомб, – это фисташковое дерево, увешанное разноцветными лоскутками ткани. Дело в том, что посещая катакомбы, можно попросить святую Соломонию об исцелении от различных недугов, а чтобы молитвы были услышаны, нужно повязать на ветви дерева тамтарный лоскуток.

Кроме того, можно посетить небольшой колодец в глубине катакомб, вода в котором обладает целительной силой – излечивает от глазных заболеваний.

Национальный парк Акамас
(западный полуостров Акамас)

Особого внимания заслуживает национальный парк Акамас, заповедник, в котором природа сохранилась в первозданной красоте. Это район хвойных лесов, галечных пляжей и песочных бухт с кристально чистой водой. Здесь произрастает большое разнообразие диких растений, многие из которых остались только в этом ограниченном ареале: дикая слива, земляничное дерево, миртовое дерево, восточный платан, горная лаванда, цикламены, орхидеи, розово-пурпурные пионы, занесённые в Красную книгу.

Разнообразна и богата местная фауна: 168 видов птиц, 20 видов рептилий, 12 видов млекопитающих, 16 видов бабочек.

Впустая ущелье Авакас, расположенное среди известняковых скал высотой до 30 метров и протянувшееся в длину около 3 км. По дну ущелья протекает горная речка. Это место также достойно для посещения, поскольку даже путь к нему интересен – для того чтобы попасть в само ущелье, следует пройти около 2 километров по заповедному парку, который плавно, сменяя пейзажи один за другим.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

История самой знаменитой «лисы» XX века

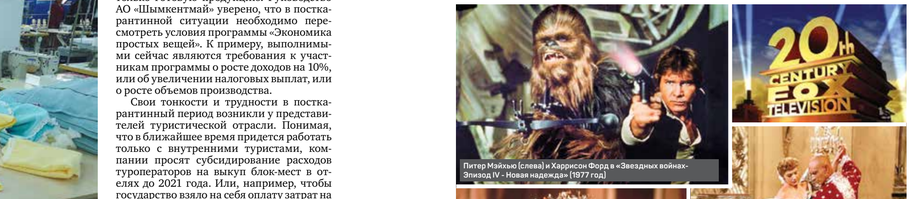
Появление 20th Century Fox стало одним из важных событий в американской киноиндустрии

Ксения Бондал

20th Century Fox входит в пятерку крупнейших киностудий США. Ее создатель предприимчивый бизнесмен Уильям Фокс в начале 1910-х годов стал активно участвовать в развитии киноиндустрии. В основном он занимался покупкой и открытием новых кинозалов, и именно Фокс считается пионером в создании сети кинотеатров. Но ему нужно было обеспечивать их фильмами – надеяться на посторонних кинопроизводителей он не хотел, поэтому в 1915 году решил основать небольшую студию Fox Film Corporation. Бизнес Уильяма Фокса стал одним из первых примеров вертикальной интеграции США. В течение 11 лет Fox Film Corporation снимала немое кино, а в 1926-м приобрела звуковое оборудование, в это же время Фокс основал звуковую студию «Мувитон», которая стала самой технически оснащенной в тот период.

Уильям Фокс

Киностудия в Голливуде



Питер Майхью (слева) и Харрисон Форд в «Звездных войнах: Эпизод IV - Новая надежда» (1977 год)

Фильм «Клеопатра»

Дебора Керр и Юл Бриннер в фильме «Король и я» (1956 год)

«Ледниковый период» (2002 год)

Мюзикл «Привет, Долли!» (1969 год)

В 1927 году Фокс пытался купить компанию Loews Corporation, однако Луис Майер, глава студии MGM, которая в то время принадлежала Loews Corporation, был категорически против этой сделки. Он сделал все для того, чтобы слияние не состоялось. К тому же как раз в это время случился обвал фондовой биржи, и Фокс, попавший в автокатастрофу, во время своей болезни полностью обанкротился. Киностудия Fox Film Corporation и сеть из 500 кинотеатров оказались на грани закрытия. Временно они перешли во владение акционеров коммерческих банков, у которых Фокс брал ссуду на развитие бизнеса. Но было очевидно, что единственным вариантом для спасения компании было слияние. В итоге компания Фокса все-таки объединилась с Twentieth Century Pictures в 1935 году, что и стало считаться датой создания 20th Century Fox Film. Топ-менеджеры Metro-Goldwyn-Mayer – президент Николас Шенк и директор Луис Майер – не могли даже представить, что маленький побочный проект скоро перерастет в грозного конкурента их собственной компании. Возглавить кинопроизводство они предложили Дэррилу Зануку, прошедшему путь от сценариста до одного из самых профессиональных продюсеров Warner Bros.

Несмотря на кризисную ситуацию в США, дела у небольшой кинокомпании с каждым годом шли все лучше. Методы работы Дэррила Занука были похожи на те, которыми пользуются тренеры футбольных команд: он всегда имел несколько актеров и актрис в запасе на случай, если главные звезды начнут капризничать, увлекутся алкоголем или наркотиками, а то и вовсе умрут.

Когда началась Вторая мировая война, 40-летний Занук решил поехать воевать, и голливудского продюсера отправили в лондонский штаб, где он пережил несколько бомбежек в бункере и вернулся домой. Оказавшись вновь в Лос-Анджелесе, Дэррил Занук стал менять творческие принципы компании: теперь они будут снимать только серьезное кино. На экране появились драмы Джона Форда «Молодой мистер Линкольн» и «Гроздья гнева», «Джентльменское соглашение», «Змеиная яма». В них поднимались важные темы, поэтому картины имели коммерческий успех. Время Занука в 20th Century Fox закончилось в 1956 году, покинув компанию, он перебрался во Францию и стал продюсировать независимое кино. Но оттуда он вернулся в начале 1960-х и предложил своего сына Ричарда на пост президента компании. Именно во время его пребывания на этой должности случился первый большой провал студии – исторический фильм «Клеопатра» стал самым дорогим на тот момент, что обернулось для нее финансовыми потерями. Бюджет проекта составлял $44 млн, из которых $31 млн пошел непосредственно на производство, а оставшиеся средства были потрачены на рекламу и печать копий. В эту сумму не входят еще $5 млн, потерянные в связи с неудачным началом съемок в Англии в 1960-1961 годах. Эпик с Элизабет Тейлор хоть и стал одним из самых кассовых по итогам года, но не смог полностью окупить баснословные затраты.

Занук-старший уволил сына в 1970 году. Одним из самых заметных продюсеров компании стал Алан Лэдд-младший, благодаря которому появилась первая часть «Звездных войн». Именно он уговаривал президента киностудии Джорджа Стулбарга поверить в Джорджа Лукаса и его проект. Но Лэдд пробыл в команде недолго – в конце 1970-х он покинул студию. В 1984 году медиамагнат Руперт Мердок купил 20th Century Fox, и это наконец-то принесло ей стабильность. Кинокомпания спустя почти 80 лет сумела удержаться на плаву, оставаясь одним из лидеров киноиндустрии Голливуда. Еще одна важная деталь в ее истории – известные фанфары в заставке студии, сочиненные Альфредом Ньюманом в 1934 году.

В марте 2019 года Disney заключила сделку по покупке 20th Century Fox за $71 млрд. «Это необычный и исторический момент для нас», – заявил исполнительный директор The Walt Disney Company Роберт Айгер. По его мнению, сделка приведет к появлению глобальной развлекательной компании. Disney также получит контрольный пакет в стриминговом сервисе Hulu: сейчас у Comcast, Disney и Fox по 30%, 10% принадлежит AT&T через Time Warner. После получения доли Fox у Disney будет 60% акций. Fox будет реорганизована в Fox Corporation, принадлежащую магнату Руперту Мердоку и его сыновьям. В состав корпорации войдут в том числе телеканалы Fox Sports, Fox News и региональные телестанции.

Мировые продажи за апрель, проблемы Renault, новинки Toyota и Porsche

Мировой авторынок в апреле

По данным консалтинговой компании LMC Automotive, в апреле мировой авторынок сократился на 44,8% (по сравнению с апрелем 2019) – до 3,967 млн новых легковых и легких коммерческих автомобилей. Хуже всего дела обстоят в Европе и Северной Америке, в то время как в Китае и Южной Корее продажи возобновили рост.

Рынок Западной Европы рухнул на 80,1% (реализовано около 275 тыс. авто). В Восточной Европе падение не столь сокрушительное: -69,8% (104 тыс. авто).

В США продажи упали на 45,6% (722 тыс. авто), в Канаде – на 63,8% (66 тыс.).

Тем временем азиатские рынки начинают возвращаться к прежним объемам. В Японии динамика продаж еще отрицательная (-28,7%, 267 тыс. авто), зато в Китае и Южной Корее – уже положительная. Китайский рынок, который вновь стал мировым лидером, продемонстрировал рост на 0,9% (1,936 млн авто), а южнокорейский прибавил сразу 8,3% (164 тыс.) благодаря ослаблению карантина и отложенному спросу.

В мае эксперты прогнозируют улучшение ситуации на мировом авторынке. Многие европейские и американские заводы уже возобновили работу, а в Азии объем производства практически восстановился.

Renault: минус три модели

Группа Renault испытывает финансовые трудности, вызванные убытком в 141 млн евро за прошлый год и усугубленные пандемией, остановкой производства и резким падением продаж. В компании разрабатывают срочные антикризисные меры. Как удалось выяснить изданию Automotive News, одна из них – сокращение модельного ряда.

Кандидатов на вылет из модельного ряда французской марки три: минивэн Espace, компактвэн Scenic и флагман Talisman (седан и универсал). Продажи этой троицы в 2019 году упали на 16-20%. Espace был пионером в европейском классе минивэнов и с 1984 года разошелся тиражом более 1,3 млн экземпляров, но в минувшем году ему далось найти лишь 9744 покупателя. Talisman в 2019-м был популярнее (16405 единиц), но к результатам VW Passat или Opel Insignia за все время даже не приблизился. А вот Scenic продолжает пользоваться неплохим спросом (76 тыс. в прошлом году), поэтому отказ от него выглядит спорно. Тем не менее решение о скором снятии с производства этой тройки уже практически принято – даже несмотря на то, что Espace и Talisman недавно прошли модернизацию.

Взамен Renault планирует расширить линейку кроссоверов и электромобилей. Почти завершена разработка второго поколения паркетника Kadjar, который предложат как в стандартной, так и в удлиненной 7-местной версии. Также будут углублены сотрудничество и техническая унификация в рамках альянса Renault-Nissan-Mitsubishi.

Sienna: преображение

Toyota представила минивэн Sienna четвертого поколения, по-прежнему предназначенный только для рынка Северной Америки. Как и раньше, Sienna унифицирована с кроссовером Toyota Highlander, но уже нового поколения: обе модели построены на модульной платформе GA-K со стойками McPherson спереди и многорычажной подвеской сзади.

Sienna получила новый эффектный дизайн и еще более вместительный салон. Начальное исполнение имеет 8-местный салон с диваном на втором ряду, а у более дорогих версий 7 мест с раздельными креслами второго ряда, у которых есть даже выдвижные оттоманки. Главная особенность передней части салона – непривычно высокая для минивэна центральная консоль с большой нишей для вещей под ней.

В базовой комплектации имеются система мультимедиа с 9-дюймовым тачскрином, поддержка интерфейсов Android Auto, Apple CarPlay и Amazon Alexa, а также комплекс систем безопасности Toyota Safety Sense 2.0. В топ-версии есть проекционный дисплей, камеры кругового обзора и даже холодильник.

Предыдущая Sienna не имела гибридной модификации, зато у новой она будет единственно возможной. Мотор V6 отправлен в отставку. Вместо него – «четверка» 2.5 (189 л.с.), которая в тандеме с электромотором и электромеханическим вариатором приводит передние колеса. Общая мощность силовой установки – 246 л.с. Заявленный расход бензина – 7,1 л/100 км в комбинированном цикле. Предлагается и полноприводный вариант с дополнительным электродвигателем на задней оси.

Новая Toyota Sienna поступит к американским дилерам ближе к концу года.

Venza: второе пришествие

Еще одна новая Toyota для Северной Америки – Venza. Прежняя модель, выпускавшаяся с 2008 по 2017 год, была странноватым симбиозом кроссовера и минивэна. С новой все наоборот: это типичный кроссовер, но не оригинальная разработка, а леворульный вариант последней Toyota Harrier, которая дебютировал в Японии всего месяц назад. В американской гамме Toyota новинка займет место между кроссоверами RAV4 и Highlander.

Новая Venza, как и Sienna, базируется на платформе GA-K, а ближайшим родственником новинки по этой «тележке» является RAV4, с которым у них одинаковый размер колесной базы (2690 мм). По сравнению со старой Venza новая на 60 мм короче (длина 4740 мм), на 50 мм уже (ширина 1855 мм)и на 50 мм выше (высота 1660 мм).

Harrier / Venza стали первыми Toyota с электрохромной панорамной крышей: стекло можно сделать непрозрачным одним нажатием кнопки. Предусмотрена и обычная шторка. Также среди опций имеются проекционный экран, вентиляция передних кресел и электронное «зеркало» заднего вида – оно показывает картинку с верхней камеры на корме. Еще одна интересная функция – Predictive Efficient Drive: навигатор запоминает, в каких местах водитель чаще всего сбрасывает скорость, и во время следующих поездок электроника заранее активирует рекуперацию. А система Active Cornering Assist пресекает снос при торможении в поворотах.

Как и новая Sienna, Venza предлагается только в качестве гибрида. Техника та же: двигатель 2.5 в связке с электромотором и электромеханическим вариатором вращает переднюю ось и еще один электродвигатель – заднюю. Получается полный привод и общая отдача в 222 л.с. Литий-ионная тяговая батарея смонтирована под задним сиденьем.

На американском рынке новая Toyota Venza появится этим летом.

992 Targa

Пополнение в семействе Porsche 911 последнего поколения 992 – новая Targa.

Она сохранила остроумную конструкцию крыши от предшественника серии 991. Верхняя панель из магниевого сплава убирается под «колпак» заднего стекла, который поднимается вместе с крышкой двигателя и отъезжает назад. Теперь эта операция производится на секунду быстрее (за 19 секунд), но убирать / ставить крышу по-прежнему можно только во время стоянки.

Особенностью версии Targa остался исключительно полный привод. Модификаций пока две, и технически они идентичны 911-м с кузовами купе и кабриолет. Базовая Targa 4 имеет оппозитную «шестерку» 3.0 битурбо мощностью 385 л.с., а на Targa 4S этот же мотор форсирован до 450 л.с. Коробки передач – 8-ступенчатый «робот» или 7-скоростная «механика» с пакетом Sport Chrono. Обе модификации по умолчанию имеют адаптивную подвеску, а более мощная – еще и задний дифференциал с электронным управлением (для базовой Targa 4 он доступен за доплату). Углерод-керамические тормоза – опция для обеих версий.

По динамике Targa сопоставима с 911-м кабриолетом: 4,2 секунды разгона до «сотни» и «максималка» в 289 км/ч у Targa 4 и 3,6 секунды и 304 км/ч у Targa 4S.

У дилеров новинки появятся в августе. В Германии они стоят так же, как кабриолеты 911, – от 128 тыс. евро за Targa 4 и от 144 тыс. евро за Targa 4S.

Несбывшийся электромобиль Dyson

Изобретатель и промышленник Джеймс Дайсон в интервью изданию The Times рассказал об электромобиле под кодовым обозначением N526, от которого его компания решила отказаться осенью прошлого года. Впервые опубликованы фотографии опытных образцов и их характеристики.

Серийным электрокаром Dyson должен был стать большой 7-местный кроссовер. Его размеры обозначены условно: 5 м в длину, 2 м в ширину, 1,7 м в высоту, а масса достигает 2,6 тонны. Машина оснащена двумя электромоторами суммарной отдачей в 544 л.с. и 650 Нм. Время разгона до 100 км/ч – 4,8 секунды, максимальная скорость – 201 км/ч.

Но самое интересное – запас хода в 966 км по неназванному циклу. По словам Дайсона, на такой пробег можно рассчитывать «даже в морозную февральскую ночь при скорости в 113 км/ч с включенными обогревателем и радио». Это стало возможно благодаря твердотельным батареям, которые компания Dyson самостоятельно разработала, запатентовала и готова предложить автопроизводителям.

На создание электромобиля Дайсон потратил 500 млн фунтов стерлингов. Чтобы компенсировать затраты и достичь безубыточного уровня, каждый производимый электрокар должен был приносить 150 000 фунтов прибыли. Теперь понятно, почему проект не стал коммерчески жизнеспособным.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 20.05.2020 г. Заказ N 25022.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04