



К каким изменениям готовиться казахстанским компаниям



Вылечит ли оценка активов банков экономику РК



Айбек Кайып, глава First Heartland Jysan Bank

КАПИТАЛ

№8
(699)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 5 МАРТА, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как продвигается цифровизация страхования

4 страница

Выбор идеального места для бизнеса

8 страница

Что вредит казахстанской геолого-разведке

9 страница

Кто в Казахстане производит экипировку для пожарных

10 страница

Мы в сети



kapital.kz

Шаргуль Назарбекова: Репутация – решающий фактор при расширении бизнеса

Асия Агибаева

Шаргуль Абсаматовна Назарбекова больше 20 лет занимается бизнесом, причем не самым простым. Она начала с поставок генераторов от мировых производителей, затем организовала производство оборудования на территории Казахстана и в прошлом году стала работать в строительном секторе. Девальвация явилась шоком, но в то же время стимулом для развития бизнеса Шаргуль Назарбековой. Некоторые активы ей пришлось продать, чтобы выполнить договорные обязательства, но при этом она смогла создать резервы для роста. В преддверии Международного женского праздника корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с бизнес-леди о развитии ее компании, уроках девальвации и самых сложных проектах.

– Шаргуль Абсаматовна, чем вас привлекает строительный сектор? Почему решили заняться и этим направлением?

– Из-за девальвации. Когда произошел обвал тенге, сектор малой энергетики на определенное время замер. Так как мы напрямую зависимы от валюты, ждали, когда все стабилизируется. В то время я решила заняться капитальным ремонтом своего алматинского офиса на проспекте Суюнбая. Здание было 1958 года постройки и требовало капремонта. Вот с этого все и началось. Необходимо было провести обследование силовых элементов здания, узаконить планируемые архитектурные решения, подготовить проектную документацию, проработать дизайн выставочного зала, учесть особенности технологических процессов в производственных помещениях, включая и размещение испытательных стендов. Первоначально в качестве подрядчика обратились к строительной компании, они все задачи сами не решали, а привлекали субподрядчиков-проектировщиков, строительные монтажные работы выполняли субподрядчики-монтажники, субподрядчики-отделочники и так далее.

Так и родилась в ноябре 2019 года идея создания генподрядной строительной компании с квалификационной первой категорией «BIOEN GROUP», основным видом деятельности которой является строительство и капитальный ремонт зданий и сооружений. Понимала, чтобы держаться на плаву, компании необходимо диверсифицироваться и расширять сферу деятельности. В процессе развития генподрядной составляющей компании «BIOEN GROUP» познакомилась с известным человеком в строительном бизнесе – Серикбаевым Ардаком Жамбуловичем. Лидер в своем деле, строительный гигант. В декабре Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев наградил Ардака Жамбуловича орденом Труда. Я рада за своих партнеров, их награды и успехи. После достаточно конструктивных переговоров с Ардаком



Жамбуловичем принято решение создать строительную компанию «BIOEN GROUP».

– Для многих крупных компаний испытанием стала девальвация. Какой опыт вы вынесли из того периода?

– Если суждено упасть, то надо встать. Обязательно подняться и идти. До сих пор с ужасом вспоминаю, как все на глазах рушилось. Для поддержания компании и сохранения персонала начала продавать свои активы за бесценок, чтобы не быть недоброкачественным поставщиком на рынке, надо было платить за оборудование заводу-изготовителю для своевременной поставки товара заказчику.

Из-за девальвации образовались долги, которые надо было шаг за шагом закрывать. Выстояла и встала с мыслью, что надо работать, ведь за мной дистрибуция мировых брендов на территории Казахстана. Слишком много вложено труда в генераторный бизнес. Когда уже время плоды пожинать, уступать не в моем характере. Коллектив компании, заказчики и заводы-изготовители смотрят на меня и ждут моих действий. Я говорю: «Только вперед!» Бизнес – это игра. Веду строгий расчет и делаю все для победы. Взаимоотношения с клиентами строю на основе доверия и

выполнения всех данных обещаний – это считаю главным условием при создании прочной репутации. Репутация же, в свою очередь – решающий фактор при расширении бизнеса.

– Ваша компания «BIO ENERGY LTD» образована 20 лет назад. Какие события вы можете назвать ключевыми в ее развитии?

– Мы сразу определили для себя основные принципы ведения бизнеса: предоставление заказчику качественных товаров, точное и своевременное выполнение его требований с оказанием максимально эффективных и конкурентоспособных услуг. Поставка высококачественного оборудования и выполнение монтажных и пуско-наладочных работ – приоритет деятельности компании. Мы гарантируем полную реализацию проектов на всех этапах от обсуждения технических и конструктивных решений до сдачи объекта «под ключ» с последующим сервисным сопровождением. При реализации различной сложности проектов шаг за шагом я, как руководитель компании, получала новые знания, которые очень пригодились в моей профессиональной деятельности.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

Более
\$180 МЛН
составил
оборот
казахстанского
рынка рекламы
в 2019 году

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

**Дмитрий
Дергачев,**
заместитель
директора
ТОО «КТК
Геолсервис»

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«По результатам AQR те банки, которые были в зоне риска, вышли из ситуации без слияний и поглощений. Но остались другие, в том числе проблемные, которые не охватила проверка»,

– Елена Бахмутова,
председатель Совета Ассоциации
финансистов Казахстана

Подробнее [Стр.3]

История бренда

История Pfizer:
как
Чарльз Пфайзер
и его брат Чарльз
Эрхарт создали
крупнейшую
фармкомпанию
в мире

Подробнее [Стр.11]

ЛЕТАЙТЕ
БЕЗ ВАС
НЕТ НАС

FlyArystan

air astana

Сертификат № КЗ 01/032 от 11.04.2019

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК 1,6 МЛН
СУБЪЕКТОВ МСБ

На конец декабря 2019 года в стране было зарегистрировано 1,6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства – на 1,7% больше, чем в предыдущем году. К действующим относятся 1,3 млн из них – на 7,2% больше, чем годом ранее. 64,3% действующих СМП – индивидуальные предприниматели, 19,4% – юридические лица малого предпринимательства, 16,3% – крестьянские или фермерские хозяйства; юридические лица среднего предпринимательства составили всего 0,2%. В региональном выражении наибольшее количество зарегистрированных, так и действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Алматы. В мегаполисе числится 190,2 тыс. действующих субъектов МСП, доля от РК составила 14,3%. В тройку лидирующих регионов также вошли Туркестанская область (142 тыс. действующих субъектов МСП) и Нур-Султан (134,5 тыс. ед.). Замыкают топ-5 Алматы и Восточно-Казахстанская область – 122,4 тыс. и 89,3 тыс. субъектов МСП субъектов МСП. В целом 51% действующих предприятий МСП приходится на первую пятерку регионов страны. Вместе с ростом количества субъектов МСП растет и их вклад в национальный продукт. Если в 2014 году вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП страны составляла 25,9%, то в 2018-м она достигла 28,4%, а по итогам первого полугодия 2019 года доля МСП в ВВП РК составила 28,5%. В целом в 2019 году МСП субъектов малого и среднего предпринимательства в РК составили 26,5 трилли, увеличившись за год на 13,9%. За девять месяцев 2019-го выпуск продукции увеличился на 6,9% (в сопоставимых ценах) и составил 21,1 трилли тенге. (biprom.kz)

«МЫ АЛМАТЫ»

ПРИВЛЕК

583 ТЫСЯЧИ ЕВРО

В проект «Мы Алматы» было направлено 583 тыс. евро. Из них, 430 тыс. евро поступило от Европейского союза, 153 тыс. евро – от британского совета. Об этом сообщил руководитель образовательных и социальных программ Британского совета в Казахстане Даниэра Мукитанова. В Британском совете сообщили, что проект «Мы Алматы», который был запущен в 2017 году, закончился. Проект привлек более 1 тыс. горожан, а также представителей органов власти к работе по улучшению среды и повышению качества жизни в городе. За три года за счет инициатив было профинансировано 10 общественно-значимых проектов в сфере экологии, городского досуга и инфраструктуры. Также организованы форумы и конференции. Автору лучших идей подарены гранты – по 5 тыс. евро каждый. В рамках проекта «Мы Алматы» запущены экокорт по переработке отходов «Tazalyq», городская Саунд-арт лаборатория, проект по поддержке труда пожилых людей «С любовью в каждой петельке», умное общественное пространство в микрорайоне Карасу, городская ферма в Ботаническом саду, мастерская по переработке пластиковых отходов в готовую продукцию Rocket Club, мобильное приложение Eco-Scan, а также проекты «Район комфорта для незрячих», «Оазис Алматы», «Citizen Playground (микрорайон 3.0)». Проект «Мы Алматы» был запущен для того, чтобы помочь мегаполису решать проблемы. Мужчины же всегда да до 2020 года в сфере культуры, бизнеса и формирования города активных граждан. (kapital.kz)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДОС

МАЙЛЫБАЕВ

назначен проректором Акмолинской области

АЛМАС МАДИЕВ

назначен руководителем аппарата акима Жамбылской области

БАГЛАН КУЛТАЕВ

избран председателем правления АО «Аграрная кредитная корпорация»

ЗАРИНА

АХМЕДЖАНОВА

вошла в состав правления АО «КазАгроФинанс»

НУРЛЫБЕК

АЛТЫНБЕКОВ

назначен председателем правления АО «СПК-Атырау»

СЕРИК ТУРДАЛИЕВ

назначен заместителем акима Алматинской области

ТУЛЕГЕН

САРСЕМБАЕВ

назначен руководителем аппарата акима Аоматинской области

Шаргуль Назарбекова:
Репутация – решающий фактор
при расширении бизнеса

(Начало на стр. 1)

Наиболее запоминающиеся для нашей компании стал проект поставки дизельного электрогенерата в МППС «Хоргос». Очень непросто было выиграть тендер и затем довести проект до финиша, учитывая девальвацию национальной валюты и сривы сроков поставки генератора заводом «Алимер Макина». С этим предприятием сотрудничаем с 2008 года. Конечно, были разные ситуации, но поставка электроагрегата была плохим исключением. И влезет, и падает. Из-за девальвации тенге в убыток компании генератор для «Хоргоса» был все-таки поставлен, смонтирован и дан заказчику. Для меня, как руководителя компании, нямидя и договорные обязательства не являются. Обиду на завод не держу. Пришло реализовать достаточно капиталоемкие активы, чтобы не сорвать договор. Все помнят, как в феврале 2017 года курс тенге со 180 резко подскочил до 480 тенге за доллар, это было шоком для бизнеса. С 2017 года полностью перешли к сотрудничеству с европейским заводом.

— Вы ведь как официальный дистрибутор Mitsubishi Power Generation занимаетесь не только продажей самих генераторов. Какие еще услуги получаете клиенты компании? — После проблем с поставкой электроагрегата для МППС «Хоргос» в 2017 году и для исключения рисков сыровя договоров с заказчиками пришлось свернуть сотрудничество с заводом «Алимер» в Турции, который в то время являлся дистрибутором Mitsubishi Power Generation в Средней Азии. В Казахстане право представлять интересы производителя с мировым именем Mitsubishi Power Generation доверено нашему предприятию.

В настоящее время мы являемся дистрибутором завода Precision Industries (Дубай), которым руководит мистер Мохаммад Аль Дур. Завод в мире силовых электрогенерирующего оборудования занимает лидирующие позиции.

Наша компания предлагает заказчикам различной мощности электроагрегаты с двигателями Mitsubishi Power Generation, но другого завода-изготовителя. По региону Средней Азии партнерство с Mitsubishi Heavy Industries заключила турецкая компания Aksa Power Generation по главе с исполнительным директором. С 2004 года до сих пор продолжаем сотрудничество с ними. Благодаря коллектив завода Aksa и Гюнгормуша Гехкана за совместную интересную и эффективную работу по обеспечению ответственных объектов на территории Казахстана.

Для поставки электроагрегатов больших мощностей специально дистрибуторство с заводом Sakel Power Limited

(Великобритания), продукция которой, учитывая соотношение «цена-качество», несомненно, будет востребована в интересах наших заказчиков.

— А какая динамика спроса на генераторы? Какие факторы на нее влияют? — Динамика спроса на генерирующие мощности очевидно отрицательная, объем заказов значительно снижился. Причин много, но основная – девальвация тенге. Бизнес Казахстана, и не только, переживает не лучшие времена, но наша компания благодарит заказчиков на территории Казахстана за интерес к нашей продукции и нашим услугам. И, конечно, наша компания, несмотря на достаточно сложные условия, оправдала доверие клиентов и непременно, как на протяжении предыдущих 20 лет, выполнит обязательства в соответствии с техническим заданием и проектной документацией.

— За счет чего удерживается лидерство?

— Наша компания является дистрибутором мировых лидеров на рынке предоставления специальных и стандартных энергетических решений. Мы постоянно работаем над повышением качества выполняемых работ, обучаем персонал, отслеживаем изменения в нормативной и регламентирующей документации, изучаем опыт компаний – лидеров, и, конечно, работаем с заводами-изготовителями по поставке оборудования и систем управления, адаптированию к условиям Казахстана и требованиям заказчика.

— Это могут быть бензиновые и дизельные электроагрегаты, а также электроагрегаты, работающие на природном газе, коммутационное и распределительное электрооборудование для резервной и основной подачи электроэнергии для электропитания государственных заказчиков, объектов силовых структур, частных потребителей и коммерческих организаций.

— Ваши генераторы стоят на многих крупных объектах страны. Были ли особено сложные проекты? — Вспоминается проект, где заказчиком для нас была компания Siemens KZ, которая являлась генподрядчиком «Казахстан темир жолы». По договору несорорие было поставлено порядка 130 изделий в контейнерном исполнении. Наши специалисты в Казахстане изготовили погодозащитные кожухи и контейнеры (в том числе и в антивазном исполнении), адаптировали панели управления. Ответственность по качеству товара крупной компании, как Siemens, для нас честь. Как и честь быть поставщиком услуг для «Тенгизшевройл», объектов

КНБ и Министерства обороны Казахстана, торговых центров «Рамстор», Алма ТВ и многих других, реализация которых требовала концентрации усилий всех специалистов нашей компании.

В качестве требований заказчиков при проведении строительных работ, в больницах, детских садах и других местах, требующих повышенной пожарной безопасности. Кроме того, генераторы используются при проведении строительных работ, в больницах, детских садах и других местах, требующих повышенной пожарной безопасности. Кроме того, генераторы используются при проведении строительных работ, в больницах, детских садах и других местах, требующих повышенной пожарной безопасности.

— Как новые подходы регулирования могут отразиться на операционной деятельности БВУ?

— На мой взгляд, казахстанский банковский рынок в меру зарегулирован, в меру либерален, то есть я не вижу таких моментов, которые мешали бы нам расти и развиваться в сфере кредитования или обслуживания клиентов. Однако, чтобы создать замкнутую систему энергитания на основе одного или нескольких агрегатов.

— За время существования «BIOENERGY MIDDLE ASIA», реализованная множество проектов, зарекомендовала себя как надежный и перспективный партнер по поставке и оказанию широкого спектра услуг по техническому обслуживанию, ремонту и модернизации оборудования, бензиновых и дизельных электростанций, а также агрегатов, работающих на газе. Наличие собственной производственной базы, склада оригинальных запчастей и логистический процесс, в котором в первую очередь нам, банкам, нужно будет постепенно адаптироваться, и следовательно, научиться выстраивать правильный диалог с регулятором, так как прямым кейсом использования ПОИ в Казахстане пока не было.

Женщин, занятых в МСБ,
становится больше

Арсен Аскарлов

Почти половину компаний в сфере малого и среднего бизнеса в Казахстане возглавляют женщины. Во время беседы с корреспондентом «Капитал.кз» эксперты оценили вклад отечественных бизнес-леди в коммерцию. В частности, депутат мажилиса, председатель общественного объединения «Союз женщин-предпринимательниц Казахстана» Меруерт Казебекова рассказала, что казахстанские предпринимательницы не занимаются масштабными проектами и не берут большие кредиты.

«Женщины стараются не брать больших кредитов при высоких процентах возвратности. Поэтому им не свойственны какие-то большие проекты. Мужчины же всегда мыслят большими проектами, более глобально. В каком-нибудь крупном бизнесе, например в нефтегазовой сфере, женщин практически нет на руководящих должностях. Но в среднем явнее женщины непо-

ло трудятся. Среди них много инженеров и других образованных специалистов», – констатировала Меруерт Казебекова.

«На мой взгляд, в малом и среднем бизнесе женщины чувствуют себя наиболее комфортно. В основном это ресторанный бизнес, салоны красоты, детские сады и, конечно, торговля. В сфере услуг в Казахстане женщины заняли достаточно хорошие позиции. Многие из них работают на том, что умеют делать в домашних условиях. Готовят, шьют, занимаются воспитанием детей», – добавила она.

В регионах, по ее мнению, женщинам тоже не складно.

«В региональном регионе МСБ неправильно делить на мужской или женский, но проблема в том, что в регионах зафиксирована мужская миграция. Конечно, женщины может быть тоже не прочь уехать, но дома остаются родители, дети, хозяйство. И отсюда много женщин, возглавля-

ющих достаточно успешные животноводческие предприятия страны», – уверяет депутат.

Между тем Союз женщин-предпринимательниц Казахстана занимается и продвижением женщин в политике, где, по мнению Меруерт Казебековой, дамы должны быть больше представлены. И мы должны быть больше представлены. И мы должны быть больше представлены. И мы должны быть больше представлены.

— Как новые подходы регулирования могут отразиться на операционной деятельности БВУ?

— На мой взгляд, казахстанский банковский рынок в меру зарегулирован, в меру либерален, то есть я не вижу таких моментов, которые мешали бы нам расти и развиваться в сфере кредитования или обслуживания клиентов. Однако, чтобы создать замкнутую систему энергитания на основе одного или нескольких агрегатов.

— За время существования «BIOENERGY MIDDLE ASIA», реализованная множество проектов, зарекомендовала себя как надежный и перспективный партнер по поставке и оказанию широкого спектра услуг по техническому обслуживанию, ремонту и модернизации оборудования, бензиновых и дизельных электростанций, а также агрегатов, работающих на газе. Наличие собственной производственной базы, склада оригинальных запчастей и логистический процесс, в котором в первую очередь нам, банкам, нужно будет постепенно адаптироваться, и следовательно, научиться выстраивать правильный диалог с регулятором, так как прямым кейсом использования ПОИ в Казахстане пока не было.

Айбек Кайып: Банковский рынок
в меру зарегулирован, в меру либерален

Меруерт Сарсенова

По мнению банкира, казахстанское законодательство позволяет БВУ в полной мере управлять качеством своих активов. При этом многое зависит от того, насколько быстро менеджеры банков принимают грамотные, взвешенные с учетом риска решения.

Каким образом по оздоровлению финансового сектора должно быть уделено наибольшее внимание, что ожидает рынок после АQR и какие тренды будут способствовать его развитию? На эти и другие вопросы в интервью корреспонденту «Капитал.кз» ответил председатель правления АО «First Heartland Jysan Bank» Айбек Кайып.

— Айбек, на прошлой неделе, как мы знаем, были объявлены долговые итоги АQR, в целом результаты удовлетворительные. Как вы считаете, повысится ли теперь доверие к банковскому сектору?

— Я считаю, что АQR это хороший инструмент, не только для государства, но прежде всего и для самих банков и их акционеров. Однако, чтобы повысить доверительности. Ни для кого сегодня не секрет, что финансовый регулятор лучше, чем кто-либо другой обладает достоверной информацией о банках, и те отчеты, которые мы сейчас публикуем, вполне располагают. В свою очередь, АQR тем и была полезна, что выработала третье независимое мнение, подтвержденное международными консультантами, и по крайней мере, позволило снизить риски для участнику рынка критически оценить подходы в своей работе. При этом эффект от проведения АQR рынок ощутил спустя какое-то время.

— Как новые подходы регулирования могут отразиться на операционной деятельности БВУ?

— На мой взгляд, казахстанский банковский рынок в меру зарегулирован, в меру либерален, то есть я не вижу таких моментов, которые мешали бы нам расти и развиваться в сфере кредитования или обслуживания клиентов. Однако, чтобы создать замкнутую систему энергитания на основе одного или нескольких агрегатов.

— За время существования «BIOENERGY MIDDLE ASIA», реализованная множество проектов, зарекомендовала себя как надежный и перспективный партнер по поставке и оказанию широкого спектра услуг по техническому обслуживанию, ремонту и модернизации оборудования, бензиновых и дизельных электростанций, а также агрегатов, работающих на газе. Наличие собственной производственной базы, склада оригинальных запчастей и логистический процесс, в котором в первую очередь нам, банкам, нужно будет постепенно адаптироваться, и следовательно, научиться выстраивать правильный диалог с регулятором, так как прямым кейсом использования ПОИ в Казахстане пока не было.

Относительно стандарта МСФО 9, я бы отметил, что одним из элементов процедуры АQR как раз является проверка, насколько корректно банки внедряли у себя данные стандарты.

Если говорить про глобальные тренды, то в настоящее время действительно повсюду растет интерес к качеству банковского сектора, происходит значительные изменения в части compliance-контроля, а также усиливается ответственность банков на уровне понимания клиентов.

Малоинвазивная терапия банковского
сектора проведена успешно

Вылечили ли АQR казахстанскую экономику?

Меруерт Сарсенова

28 февраля Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и Национальный банк РК наконец-то озвучили результаты итоговой оценки качества банковских активов (АQR). Как выяснилось, все банки, включенные в периметр АQR, имеют достаточный объем оснований для капитала для соответствия нормативам регулятора и покрытия потерь по ожидаемым кредитным убыткам без использования бюджетных средств.

Однако возникает вопрос, будут ли достигнуты основные цели данного беспрецедентного мероприятия – обеспечение прозрачности банковской системы и повышение ее устойчивости к внутренним и внешним шокам, а главное, повлекли ли они оздоровление финансового сектора и экономики в целом.

Терапевтические меры АQR

По словам председателя Совета Ассоциации финансистов Казахстана Елены Бахмутовой, АQR по сути является малоинвазивной терапией банковского сектора. На самом деле проблема в секторе и какому решению оно подлежит – операционную или терапевтическую. «Практически были применены малоинвазивные терапии банковского сектора на оздоровление всей системы и должны были принести эффект», – заявила старшая вице-президент Ассоциации финансистов Казахстана Елены Бахмутовой. По ее словам, АQR по сути является малоинвазивной терапией банковского сектора. На самом деле проблема в секторе и какому решению оно подлежит – операционную или терапевтическую.



Айбек Кайып

— Недавно президент сказал, что надо срочно оздоровить банковскую систему, иначе не избежать серьезных последствий. По вашему мнению, каким вопросам стоит уделить наибольшее внимание?

— На самом деле механизмов по оздоровлению финансового сектора в Казахстане достаточно. Законодательство, например, позволяет банкам управлять стрессовыми и проблемными активами. Как мы знаем, в Казахстане довольно эффективно реализован механизм ОУСА (организаций по управлению стрессовыми активами). Однако все зависит от качества этого управления и насколько банки и состояния создавать новых активов самостоятельно, или в партнерстве с другими инвесторами.

При этом нельзя забывать, что банки должны настолько, насколько здоровья клиенты.

«Чем лучше государство будет поддерживать жизнь сегодняшнего предпринимателя, тем более эффективно оно сможет помочь бизнесу в будущем», – считает Айбек Кайып. Также необходимо уделить внимание финансовой грамотности. И здесь банкам необходимо взять на себя часть ответственности по формированию финансового здоровья среди населения и предпринимателей.

— В этой связи поддерживаете ли вы госпрограммы, направленные на развитие МСБ?

— В целом я поддерживаю стремление государства предоставить субъектам МСБ доступное финансирование. Чтобы ответить на вопрос эффективно это или нет, нужен уже другой более системный подход, сформированный чиновниками.

С другой стороны, в части государственной поддержки всегда необходимо находить баланс и не допускать нарушения рыночных механизмов. Если, например, завод производит некачественно продукцию, какие бы государственные меры поддержки к нему не предпринимали, никто данному продукцию покупать не будет. В данном случае только рынок диктует правила.

— На ваш взгляд, насколько сегодня закреплено население и стоит ли предпринимать какие-либо действия для того, чтобы развивался реальный сектор экономики?

— Я считаю, что внимание не должно быть сконцентрировано на банковском секторе, как на основном источнике поддержки малого и среднего бизнеса.

Доступ к финансированию является важной, но не основной частью успеха по поддержке МСБ. Необходимо четко понимать, с какими трудностями встречается бизнес на пути своего развития и под это максимально направлять госпрограммы.

В то же время должны существовать другие мотивы, которые способствуют развитию реального сектора экономики. Например, изменения в законодательном плане, облегчение режима ведения бизнеса и так далее.

— Как касается потребительского кредитования, то, на мой взгляд, оно находится

сегодня на достаточно адекватном уровне. Если в Казахстане размер ссудной задолженности по кредитам населения составляет два номинальных среднемесячных дохода, то в России – около пяти, а в странах развитой экономики – свыше десяти. Соответственно, если банки активно заходят в розничный сектор, то на есть рыночные причины.

В целом по банковскому сектору мы ожидаем, что процентные ставки для физических лиц будут снижаться, и это позволит клиентам получать качественные банковские продукты по низкой стоимости.

— То есть будет снижаться маржинальность банковских продуктов?

— Да, когда имеет место массовое производство, даже если мы говорим не только о финансах, то оно со временем приводит к снижению маржинальности. Я считаю, что это хороший здоровый тренд, который ведет к тому, что БВУ будут искать другие источники удовлетворения потребностей клиента, чтобы повысить свою долю.

Все идет к тому, что рыночные механизмы определяют стоимость и маржинальность продукции.

— Тем не менее многие банки сегодня жалуются на отсутствие хороших заемщиков...

— Я придерживаюсь мнения, что всегда можно найти своего клиента. Если заставить его пойти на определенные условия, но открытость к этой индустрии остается, в частности к субъектам малого и среднего бизнеса, которым наряду с розничным сектором отведена особая роль в стратегии банка.

в первую очередь, обращают внимание на скорость и качество обслуживания.

Следовательно, те банки, которые знают, чего от них ждет рынок, получают лучших заемщиков.

— В таком случае, какие тренды банковского сектора вы бы отметили?

— В первую очередь, это экосистемность, когда обслуживание клиентов происходит в одном окне и не только по банковским продуктам и услугам, но и в дополнительных сферах. Упор глобальной тренда – это переход от физического контакта к цифровым каналам. Уже сейчас взаимодействие с клиентом выходит за рамки рабочего дня, поэтому банки должны быть на связи с ним круглосуточно, независимо от расстояния. И третий тренд – это искусственный интеллект. Конечно, каждый участник вкладывает свой смысл в данное понятие, но в целом его можно охарактеризовать как глубинное понимание потребности клиента и возможность предоставить ему на основе анализа больших данных те виды продуктов, в которых он действительно нуждается.

И самое важное здесь не то, сколько мы знаем о клиенте, а то, насколько мы готовы предоставить на этот рынок. Потому что если продукт будет правильным, он однозначно привлечет за собой финансы.

— На ваш взгляд, как преобразится банковский сектор Казахстана в ближайшей перспективе?

— На протяжении последнего десятилетия ведется очистка сектора от слабых игроков, поэтому в ближайшие десятилетия продолжится. При этом банковский сектор все больше будет погрязнуть в репутации и МСБ.

Как мы уже отметили, снизится маржинальность некоторых продуктов и услуг. Однако, я считаю, что все вышеперечисленные изменения в итоге сыграют на руку конечному потребителю.

— За прошлый год Jysan Bank заработал больше 30 млрд тенге, но на это повлияло, и каких финансовых результатов банк планировал достичь в текущем году? Какие результаты вы ожидаете в 2020 году? На данный момент неудовлетворенной отчетности, чистой прибыли Jysan Bank за 2019 год составила порядка 35 млрд тенге. Но я бы хотел пояснить, что такая большая прибыль сформировалась в результате проводимой на протяжении всего года работы, направленной на оптимизацию расходов и повышение доходов, оздоровление проблемного портфеля и транзитивного бизнеса и предоставления эффекта на рост операционных показателей.

Вместе с тем 2020 год объявлен мобилизационным годом, и мы полностью осознаем, что оно со временем приведет к снижению маржинальности. Я считаю, что это хороший здоровый тренд, который ведет к тому, что БВУ будут искать другие источники удовлетворения потребностей клиента, чтобы повысить свою долю.

Все идет к тому, что рыночные механизмы определяют стоимость и маржинальность продукции.

— Тем не менее многие банки сегодня жалуются на отсутствие хороших заемщиков...

— Я придерживаюсь мнения, что всегда можно найти своего клиента. Если заставить его пойти на определенные условия, но открытость к этой индустрии остается, в частности к субъектам малого и среднего бизнеса, которым наряду с розничным сектором отведена особая роль в стратегии банка.

Малоинвазивная терапия банковского
сектора проведена успешно

Вылечили ли АQR казахстанскую экономику?

Меруерт Сарсенова

28 февраля Агентство по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и Национальный банк РК наконец-то озвучили результаты итоговой оценки качества банковских активов (АQR). Как выяснилось, все банки, включенные в периметр АQR, имеют достаточный объем оснований для капитала для соответствия нормативам регулятора и покрытия потерь по ожидаемым кредитным убыткам без использования бюджетных средств.

Однако возникает вопрос, будут ли достигнуты основные цели данного беспрецедентного мероприятия – обеспечение прозрачности банковской системы и повышение ее устойчивости к внутренним и внешним шокам, а главное, повлекли ли они оздоровление финансового сектора и экономики в целом.

Терапевтические меры АQR

По словам председателя Совета Ассоциации финансистов Казахстана Елены Бахмутовой, АQR по сути является малоинвазивной терапией банковского сектора. На самом деле проблема в секторе и какому решению оно подлежит – операционную или терапевтическую. «Практически были применены малоинвазивные терапии банковского сектора на оздоровление всей системы и должны были принести эффект», – заявила старшая вице-президент Ассоциации финансистов Казахстана Елены Бахмутовой. По ее словам, АQR по сути является малоинвазивной терапией банковского сектора. На самом деле проблема в секторе и какому решению оно подлежит – операционную или терапевтическую.

— Недавно президент сказал, что надо срочно оздоровить банковскую систему, иначе не избежать серьезных последствий. По вашему мнению, каким вопросам стоит уделить наибольшее внимание?

— На самом деле механизмов по оздоровлению финансового сектора в Казахстане достаточно. Законодательство, например, позволяет банкам управлять стрессовыми и проблемными активами. Как мы знаем, в Казахстане довольно эффективно реализован механизм ОУСА (организаций по управлению стрессовыми активами). Однако все зависит от качества этого управления и насколько банки и состояния создавать новых активов самостоятельно, или в партнерстве с другими инвесторами.

При этом нельзя забывать, что банки должны настолько, насколько здоровья клиенты.

«Чем лучше государство будет поддерживать жизнь сегодняшнего предпринимателя, тем более эффективно оно сможет помочь бизнесу в будущем», – считает Айбек Кайып. Также необходимо уделить внимание финансовой грамотности. И здесь банкам необходимо взять на себя часть ответственности по формированию финансового здоровья среди населения и предпринимателей.

— В этой связи поддерживаете ли вы госпрограммы, направленные на развитие МСБ?

— В целом я поддерживаю стремление государства предоставить субъектам МСБ доступное финансирование. Чтобы ответить на вопрос эффективно это или нет, нужен уже другой более системный подход, сформированный чиновниками.

С другой стороны, в части государственной поддержки всегда необходимо находить баланс и не допускать нарушения рыночных механизмов. Если, например, завод производит некачественно продукцию, какие бы государственные меры поддержки к нему не предпринимали, никто данному продукцию покупать не будет. В данном случае только рынок диктует правила.

— На ваш взгляд, насколько сегодня закреплено население и стоит ли предпринимать какие-либо действия для того, чтобы развивался реальный сектор экономики?

— Я считаю, что внимание не должно быть сконцентрировано на банковском секторе, как на основном источнике поддержки малого и среднего бизнеса.

Доступ к финансированию является важной, но не основной частью успеха по поддержке МСБ. Необходимо четко понимать, с какими трудностями встречается бизнес на пути своего развития и под это максимально направлять госпрограммы.

В то же время должны существовать другие мотивы, которые способствуют развитию реального сектора экономики. Например, изменения в законодательном плане, облегчение режима ведения бизнеса и так далее.

— Как касается потребительского кредитования, то, на мой взгляд, оно находится

сегодня на достаточно адекватном уровне. Если в Казахстане размер ссудной задолженности по кредитам населения составляет два номинальных среднемесячных дохода, то в России – около пяти, а в странах развитой экономики – свыше десяти. Соответственно, если банки активно заходят в розничный сектор, то на есть рыночные причины.

В целом по банковскому сектору мы ожидаем, что процентные ставки для физических лиц будут снижаться, и это позволит клиентам получать качественные банковские продукты по низкой стоимости.

— То есть будет снижаться маржинальность банковских продуктов?

— Да, когда имеет место массовое производство, даже если мы говорим не только о финансах, то оно со временем приводит к снижению маржинальности. Я считаю, что это хороший здоровый тренд, который ведет к тому, что БВУ будут искать другие источники удовлетворения потребностей клиента, чтобы повысить свою долю.

Все идет к тому, что рыночные механизмы определяют стоимость и маржинальность продукции.

— Тем не менее многие банки сегодня жалуются на отсутствие хороших заемщиков...

— Я придерживаюсь мнения, что всегда можно найти своего клиента. Если заставить его пойти на определенные условия, но открытость к этой индустрии остается, в частности к субъектам малого и среднего бизнеса, которым наряду с розничным сектором отведена особая роль в стратегии банка.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДВЕ «ДОУЧКИ»
«БАЙТЕРЕКА»
РЕОРГАНИЗУЮТ

На заседании совета директоров АО «Национальный управлений холдинг «Байтерек» принято решение о слиянии двух дочерних предприятий – АО «Байтерек девелопмент» и АО «Ю «Казахстанская Ипотечная Компания». До конца 2020 года запланировано присоединение АО «Ю» к гарантированию жилищного строительства» в состав Единого оператора в сфере жилищного строительства. На заседании совета директоров холдинга также принято решение о выпуске облигаций облигационной программы для обеспечения эффективной реализации государственной жилищной политики. «Совет директоров утвердил размещение 8 млн простых акций холдинга для увеличения уставного капитала АО «БРК-Лизинг» на 8 млрд тенге для финансирования проектов развития машиностроения», – указывается в сообщении. Участники заседания утвердили отчет по рискам АО «НУХ-Байтерек» за IV квартал 2019 года. За указанный период по риск-аппетиту холдинга целевой уровень и лимиты не нарушались. Объем доступных финансовых ресурсов увеличился с 571 до 595 млрд тенге, главным образом за счет увеличения лимитов по кредитам АО «НУХ-Байтерек». По остальным видам рисков существенные изменения не зафиксированы, риски оцениваются на среднем уровне. (Kapital.kz)

УТВЕРЖДЕНА
КОНЦЕПЦИЯ ПО
РАЗВИТИЮ ТОРГОВЛИ

На заседании правительства министр торговли и интеграции Бахыт Султанов представил проект концепции государственной программы развития торговли на 2021-2025 годы. «Перед собой мы ставим цель по достижению уровня инфляции в 2025 году. Самые важные для нас индикаторы этого уровня торговли до 31%, достижение уровня применения национальных стандартов до 75% и увеличение несерьезного экспорта товаров и услуг до \$41 млрд», рассказал министр. Об этом говорится в презентации, подготовленной согласно предварительным расчетам, на реализацию программы потребуется около 285 млрд тенге, включая частные инвестиции. В результате планируется в 2025 году повысить среднюю реальную валовую добавленную стоимость торговли на 106,2%, поднять уровень применения национальных стандартов с 41% до 75%, увеличить несерьезный экспорт товаров и услуг до \$41 млрд, повысить долю электронной торговли от розничного товарооборота до 10%. Проект концепции предусматривает разработку и стимулирование отдельных типов товаров/услугителей для сертификации проводимой для соответствия международным стандартам. (Kapital.kz)

НАЗОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ
ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Министр торговли и интеграции Бахыт Султанов назвал три главные проблемы, которые препятствуют эффективному развитию внутренней торговли: недостаток современных форматов торговли; нехватка торговых площадей; ограниченность современных складских мощностей. Эти проблемы препятствуют формированию дивной и непрозрачной цепочки посредников, которая не позволяет доставлять товар от производителя до потребителя по оптимальной цене. Как результат, сегодня мы наблюдаем избыточные цены на продовольственные товары и значительные затраты населения на их приобретение», – сказал он на заседании правительства. На внутреннем рынке наблюдается увеличение иностранных розничных сетей, «Отсутствие формата дискаунтера, а также слабое развитие регионального ретейла способствуют заполнению этого пробела иностранцами. Внешняя торговля сегодня развивается в условиях усиления экономической регионализации. Примерами служат страны ЕС и Азиатско-Тихоокеанского региона, 60% доля товарооборота которых приходится на торговлю внутри региона», – рассказал Бахыт Султанов. (Kapital.kz)

РЫНОК
ПЕРЕРАБОТАННОЙ
РЫБЫ УДЕРЖИВАЮТ
ИМПОРТЕРЫ

За январь 2020 года в Казахстане переработки и законсервировали рыбы, разообралих и моллюсков на сумму 1,4 млрд тенге, согласно сведениям КМ МЭР РК. Рост суммарной инфляции составил 2,1%. В январе прошлого года показатель был равен 1,5 млрд тенге. В целом за январь-декабрь 2019 года выпуск в секторе переработки и консервирования рыбы, разообралих и моллюсков составил 20 млрд тенге, что означало сокращение производства на 2,7%. Для сравнения: в январе-декабрь 2018 года сумма производства достигла 21,1 млрд тенге, рост производства – 8,3%. По данным Комитета по статистике, за январь 2020 года в натуральном выражении казахстанские компании произвели 1,7 тыс. тонн свежей, охлажденной или мороженой рыбы – на 19,2% больше, чем в январе 2019 года, в притоловковой или консервированной другим способом рыбы, икры и ее заменитель составили 666 тонн, отмечен спад производства на 4,6%. Основные производители притоловковой или консервированной рыбы – в притоловковой или консервированной другим способом рыбы, икры и ее заменитель – Западно-Казахстанская (274 тонны), Туркестанская (193 тонны) и Восточно-Казахстанская (51 тонна) области. В январа рыба была продана в среднем \$18 тонны, что составляет 77,8% от всего производства. Казахская рыбная промышленность не смогла полностью обеспечить спрос (экспорт плюс реализации) в секторе переработки и консервирования моллюсков. За январь-декабрь 2019 года потребности были перекрыты местным производством менее чем наполовину – на 45,3%. (energyprom.kz)

Компании по страхованию
жизни подстрахуют ЕНПФ

Дарвен Нурмухамбетов

Предусмотренная в законодательстве возможность создания добровольных пенсионных накоплений не пользуется особым успехом у населения. На конец 2019 года количество пенсионных счетов в добровольных взносами составило чуть больше 40 000, а сумма всех добровольных накоплений в районе 2 млрд тенге. Положительная динамика прироста счетов и накоплений хоть и присутствует, но свидетельствует скорее об отставании от потребности этому продукту. Конечно, есть ряд вопросов в ситуации, которая оказывает влияние на вкладчиков, такие как налогообложение, менее выгодные условия в сравнении с депозитами и т.д. Но в целом нужно признать, что особо развитым и продвинутым системам добровольных пенсионных накоплений никто не занимается.

Непопулярность этого продукта заставляет в последние работы АО «ЕНПФ» по привлечению вкладчиков в систему добровольных сбережений.

Можно оправдать позицию ЕНПФ высокой занятостью в данный момент, урегулированием вопросов по страхованию новых взносов, однако стоит предположить, что ему и дальше будет не до этого.

Не появились в Казахстане и, вероятнее всего, не появятся добровольные накопительные пенсионные фонды, хотя возможность для этого существует.

Вместе с тем динамика депозитов в казахстанской банковской системе в целом свидетельствует не только о наличии стремительного роста сбережений, но и о наличии свободных ресурсов для сбережений.

Очевидно, что без активного участия Минтруда и регулятора, без стимулирования ускоренной системы ждаться роста накоплений бесполезно.

Решение очень простое. Нужно воспользоваться услугами профессионалов. Речь идет о компаниях по страхованию жизни (КСЖ). КСЖ – те самые конкуренты пенсионной компании, ничем не уступающие, а иногда и выигрывающие у них по показателям устойчивости и надежности. Как и пенсионные фонды, они являются крупнейшими институциональными инвесторами, крайне заинтересованными в долгосрочных вложениях.

Подобная схожесть КСЖ с пенсионными фондами заложена в природе бизнеса. Жизненный цикл продуктов страхования жизни длиннее, чем у пенсионных фондов, он начинается с рождения и длится на протяжении всей жизни человека. Продолжительный цикл продукта создает в КСЖ основу для более глубокого финансового и актуарного планирования деятельности и взвешенного управления активами.

Как и имеет деятельность КСЖ и ряд преимуществ:

- КСЖ самостоятельно управляют страховыми активами, не прибегая к услугам доверительных управляющих; специализированное регулирование и сравнительно небольшие объемы активов приучили КСЖ эффективно управлять инвестициями единолично;
- в отличие от более капитализированных участников, КСЖ ведут более гибкую политику инвестирования, используя все преимущества малых средств капиталов; это позволяет избежать накопительная пенсионная система – сфера, в которой КСЖ работают уже более 15 лет;

Цифровизация страхового
рынка: кто в Казахстане
покупает онлайн-полисы

Рустем Аламавов

В начале прошлого года в Казахстане внедрили электронные полисы. Благодаря этому автовладельцам больше стало доступно страховых компаний, пользоваться услугами агентов и даже возить с собой бумажную страховку. Теперь застраховаться можно онлайн на сайте страховщика, после чего на телефон придет SMS-сообщение с номером полиса.

Сколько электронных полисов
продали в Казахстане

По данным ЦАИИ, всего в 2019 году казахстанские автоводители-физлица купили 4,8 млн полисов обязательного автострахования ОГПО. Это на 8,8% больше, чем годом ранее. Стоит отметить, что по данным ЦАИИ, в прошлом году страховые полисы считаются электронными, однако не все программы страховки можно причислить к онлайн-страхованию. Потому что их оформляют по старинке способом – в офисах страховых компаний, у агентов или с помощью онлайн-заявки через сайт страховщика.

При этом в онлайн-страховании можно отметить только те полисы, которые были полностью куплены онлайн. Для этого автоводители нужно было самостоятельно зайти на сайт страховой компании, ввести данные для идентификации банковской карточкой. Таких страховок в 2019 году было около 60 тысяч. Это 1,23% от общего числа оформленных полисов.

Больше всего страховые компании продали в январе-декабрь 2019 года электронных полисов. На втором месте – ноябрь (11 159 полисов и 18,7%), а на третьем – октябрь (9 618 полисов и 16,1%). Самый «продаваемый» день – по-



страхование жизни – один из самых контролируемых регулятором бизнесов, а значит – и более прозрачных.

Продажи страховых продуктов КСЖ за 10 лет увеличились более чем в 9 раз, в 2019 году страховые премии составили около 197 млрд тенге, а капитализация пенсионной компании по страхованию жизни выросла более чем на 120%, до 440 млрд тенге. В ближайши 10 лет на долю КСЖ будет приходиться основная масса активов всего страхового рынка и совокупных страховых премий.

Фундаментальное преимущество КСЖ перед ЕНПФ – наличие налаженной гармонизированной дистрибутивной сети. Требования регулятора распространяются в том числе на агентские сети и филиалы, что позволяет КСЖ строить сильные региональные офисы, умеющие продавать сложные финансовые продукты.

Они это доказали на пенсионных аннуитетах, продажи которых по итогам 2019 года составили более 65 млрд тенге. По объективным оценкам, из накопительной пенсионной системы КСЖ переманивают каждого вкладчика, чьи пенсионные накопления позволяют ему оплатить договор пенсионного аннуитета. И это свидетельствует о высоком уровне работы с клиентами.

К слову, ЕНПФ продвижением добровольной системы целенаправленно не занимается.

Очевидно, что без создания стимулов и конкуренции система добровольных взносов в полную силу не заработает. Поэтому есть смысл предоставить право компаниям по страхованию жизни собирать добровольные пенсионные взносы.

В существующих условиях допуск подготовленных и заряженных игроков –

единственная возможность подтолкнуть население к формированию пенсионных сбережений.

Схема с добровольными накоплениями в КСЖ имеет ряд преимуществ перед единственным фондом:

- в первую очередь КСЖ предлагают создавать накопления уже существующим клиентам, знакомым со сложными финансовыми продуктами страхования;

- они обеспечат стабильную и долгосрочную ставку доходности активов, а конкуренция позволит установить ее на уровне выше, чем в пенсионном фонде;

- КСЖ предоставят вкладчикам полис страхования жизни, то есть помимо накоплений вкладчик будет иметь и страховую защиту;

- деятельность КСЖ четко регламентирована регулятором, тогда как для АО «ЕНПФ» пруденциального регулирования не существует;

- КСЖ предлагают вкладчику участие в прибыли страховщика. Накопительные продукты страхования жизни с участием в прибыли страховщика – распространенный в мире продукт. Добровольные пенсионные взносы, как накопительный продукт без страховой составляющей также может обладать опцией участия в прибыли;

- КСЖ предоставят вкладчикам множество опций изъятия накоплений, которые не сможет предоставить добровольный фонд, например:

- конвертацию накоплений в пожизненные выплаты независимо от их размера;

- конвертацию накоплений в договор аннуитета в пользу наследников; и включение добровольных накоплений

в пенсионный аннуитет при достижении соответствующего возраста;

- срочные выплаты по схеме пенсионного фонда и т.д.

Схема с добровольными накоплениями в КСЖ более гармоничная и гибкая для вкладчика в сравнении с другими схемами накопления.

Вкладчик формирует добровольные накопления, цель которых может быть определена в нужной момент времени. Он не связан обязательствами, присущими жилищным, образовательным и страховым программам.

При наступлении часа X вкладчик вправе решить, как использовать свои пенсионные накопления, и уже тогда он может направить их в жилищные, образовательные и иные программы.

Вкладчик может конвертировать свои активы в договор простого аннуитета в пользу своих детей и внуков. То есть на поколения будут разделены между наследниками и выплачены в определенном порядке. Всего этого не может предложить АО «ЕНПФ».

Если вопрос ликвидации конкурентки на рынке обязательных взносов имел серьезные основания, то монополия ЕНПФ на рынке добровольных взносов распространяется на рынок страхования. Бесспорный продукт без страховой составляющей также может обладать опцией участия в прибыли;

Таким образом, кондуктивная компания не может признаваться ФПД, если, даже являясь формальным собственником некоторых активов, имеет очень узкие полномочия, которые делают ее обязанным по отношению к другим ФПД, действующим в интересах третьих лиц, например, акционеров кондуктивной компании. То есть, по сути, компания искусственно встроена в цепочку платежей и должна выплачивать деньги лишь в пользу по концении.

Вместе с тем факт того, что основная функция компании – владение активами – не будет достаточным, чтобы автоматически считать, что она не является ФПД, необходим более детальный анализ взаимоотношений компании и ее акционеров или иных заинтересованных лиц, так как такая ситуация может быть признана нарушением принципов справедливости и прозрачности.

Вместе с тем, в Казахстане практика обращения налоговых органов к концепции ФПД пока не устоялась, несмотря на то, что соответствующие нормы законодательства уже содержатся в большинстве случаев. Именно поэтому ФПД, которые не являются ФПД, уже сейчас могут привести к негативным налоговым последствиям для казахстанского налогоплательщика.

Вместе с тем, в Казахстане практика обращения налоговых органов к концепции ФПД пока не устоялась, несмотря на то, что соответствующие нормы законодательства уже содержатся в большинстве случаев. Именно поэтому ФПД, которые не являются ФПД, уже сейчас могут привести к негативным налоговым последствиям для казахстанского налогоплательщика.

Вместе с тем, в Казахстане практика обращения налоговых органов к концепции ФПД пока не устоялась, несмотря на то, что соответствующие нормы законодательства уже содержатся в большинстве случаев. Именно поэтому ФПД, которые не являются ФПД, уже сейчас могут привести к негативным налоговым последствиям для казахстанского налогоплательщика.

Вместе с тем, в Казахстане практика обращения налоговых органов к концепции ФПД пока не устоялась, несмотря на то, что соответствующие нормы законодательства уже содержатся в большинстве случаев. Именно поэтому ФПД, которые не являются ФПД, уже сейчас могут привести к негативным налоговым последствиям для казахстанского налогоплательщика.

Вместе с тем, в Казахстане практика обращения налоговых органов к концепции ФПД пока не устоялась, несмотря на то, что соответствующие нормы законодательства уже содержатся в большинстве случаев. Именно поэтому ФПД, которые не являются ФПД, уже сейчас могут привести к негативным налоговым последствиям для казахстанского налогоплательщика.

Punjab National Bank
верит в успешное
развитие Tengri BankО стратегии развития и новых планах рассказал председатель
правления банка Паван Сингх

Мадина Касымова

21 февраля 2020 года стало известно о том, что Punjab National Bank (далее PNB) – крупнейший акционер АО «Tengri Bank» – отозвал соглашение на слияние с АО «AsiaCredit Bank» и АО «Capital Bank Kazakhstan». О стратегии развития и новых планах рассказал председатель правления АО «Tengri Bank» господин Паван Сингх.

– Почему акционер Tengri Bank принял решение отказаться от слияния Tengri Bank с Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank?

– Решение об отзыве согласия на слияние было принято PNB – основным акционером банка. Казахстан остается стратегически важным регионом, и PNB видит Tengri Bank перспективным финансовым институтом, который имеет возможность дальнейшего самостоятельного развития. PNB будет продолжать оказывать всестороннюю поддержку банку, в том числе и финансовую.

– Какова дальнейшая стратегия развития Tengri Bank?

– Глобальная цель – стать одним из лучших инновационных банков, предоставляющих современные продукты и сервисы. Стратегия банка предполагает дальнейшее развитие продуктов и услуг для розничного и корпоративного бизнеса, освоение новых рынков, модернизацию бизнес-процессов, с переходом предоставления банковских продуктов для розничного сегмента в онлайн-режиме. Основной фокус направлен на диверсификацию бизнеса, привлечение прибыльных проектов и использование новых технологий.

– Планирует ли банк представить новые банковские продукты в 2020 году? Какие?

– В розничном бизнесе планируется перевести большинство продуктов на



в 2020 году мы планируем придерживаться политики диверсификации, в результате которой ожидается увеличение притока клиентов по кредитам более чем в 2 раза, по депозитному портфелю – более чем на 30%. При этом необходимо отметить, что за 2019 год количество клиентов по кредитному портфелю увеличилось на 50%, а по депозитному портфелю – на 28%.

– Планирует ли банк представить новые банковские продукты в 2020 году? Какие?

– В розничном бизнесе планируется перевести большинство продуктов на

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДОЛЯ ВАЛЮТНЫХ
ДЕПОЗИТОВ
СНИЗИЛАСЬ

В Казахстане объем депозитов в иностранной валюте в январе 2020 года снизился на 3,7% в годовом выражении. Уровень долларизации на конец января составил 42,3% (в декабре 2019 года – 43,1%). Об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. «Объем депозитов в национальной валюте за месяц уменьшился на 0,2%, до 10 789,9 млрд тенге», – указывается в сообщении. Депозиты юридических лиц в национальной валюте в январе 2020 года увеличились на 0,6%, до 5 470,5 млрд тенге, в иностранной валюте снизились на 6,6%, до 4 120,1 млрд тенге (63,0% от депозитов юридических лиц). Депозиты физических лиц в том числе уменьшились на 1,2%, до 5 319,3 млрд тенге, в иностранной валюте уменьшились на 3,9%, до 3 776,2 млрд тенге (71,3% от депозитов физических лиц). (Kapital.kz)

В прошлом году нами был представлен API для интеграции систем партнера с системами банка, позволяющий открывать счета, управлять ими, проводить различные переводы и получать информацию по ним. В 2020 году мы продолжим держать курс на дигитализацию отношений с клиентами посредством внедрения новых возможностей и функционала в системе дистанционного банковского обслуживания, а также запуск мобильного банкинга.

– Что способствует успеху Tengri Bank?

– Присутствие в доле банка сильно иностранного участника, централизованное управление продажами и выработка единых стандартов отчетности, системное планирование и контроля выполнения планов продаж по продуктам и объектам сети банка – это составляющие нашего успеха. При этом мы следуем трем принципам:

- постоянно разрабатывать и предлагать нашим клиентам новые, актуальные продукты;
- гарантировать и обеспечивать сохранность средств;
- предоставлять сервис на высоком международном уровне.

– Как вы строите бизнес-отношения с клиентами?

– Для банка приоритетно построение именно партнерских отношений с клиентами. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, оперативная поддержка клиентов. Мы дорожим существующими клиентами, своевременно реагируем на потребности рынка и учитываем то, что актуально на сегодняшний день: длинный операционный день, информация онлайн, платежи онлайн без задержек, функционал в мобильном приложении, удобный клиентский сервис, прозрачные и понятные условия, быстрое рассмотрение заявок, доступность клиентского сервиса, операт

Женева отменили...

Вслед за отменой Пекинского автосалона, который должен был пройти во второй половине апреля, из-за распространения коронавируса в самый последний момент отменили и ежегодный автосалон в Женеве, открытие которого должно было состояться 3 марта. Такое произошло впервые за более чем 70-летнюю историю этой престижной международной выставки, проводящейся с 1947 года.

Правительство Швейцарии на внеочередном собрании Федерального совета объявило запрет на публичные и частные демонстрации численностью более 1000 человек. Запрет будет действовать как минимум до 15 марта.

Организаторы Женевского моторшоу до последнего боролись за его проведение, но принятое правительством решение окончательно разрушило их планы. Деньги за купленные билеты возвратят в ближайшее время, но компенсаций компаниям-экспонентам не будет из-за форс-мажорных обстоятельств. Подготовленные автопроизводителями стенды должны быть разобраны к 7 марта.

Напомним, ранее из-за нового вируса китайский Гран-при «Формулы-1», запланированный на вторую половину апреля, был перенесен на осень, а множество автозаводов приостановили работу в связи с перебоями в поставках комплектующих из КНР и нарушением логистических цепочек.

Женева онлайн!

Тем не менее, многие автопроизводители провели свои премьеры онлайн – в рамках виртуального пресс-дня Женевского автосалона.

BMW продемонстрировала прототип электрического седана Concept i4 размером с «трешку» (530 л.с., батарея емкостью 80 кВт/ч, запас хода 600 км на одной зарядке), серийная версия которого встанет на конвейер в следующем году. Mercedes презентовал гибридные модификации моделей CLA и GLA, а также обновленный E-класс в исполнении седан, универсал, в том числе «заряженные» AMG E53, и «приподнятый» универсал All-Terrain. Volkswagen показал выводок хотхэтчей на базе восьмого Golf – бензиновый GTI (245 л.с.), дизельный GTD (200 л.с.) и гибридный GTE (245 л.с.). Audi раскрыла новый хэтчбек A3 Sportback четвертого поколения. Porsche представила ожидаемый фанатами марки флагманский 911-й Turbo S на базе последнего 992-го поколения в кузовах купе и кабриолет (новый мотор 3.8 битурбо, 650 л.с., 2,7 сек. до 100 км/ч и 330 км/ч «максималки» в купе). Bentley сегольнула эксклюзивным 2-местным родстером Mulliner Bacalar оригинального дизайна мощностью 659 л.с., которых будет построено всего 12 экземпляров по цене \$1,9 млн каждый. McLaren представил экстремальную версию суперкара 720S – 765LT (Longtail), более мощную (765 л.с.) и легкую (1229 кг). Всего будет выпущено 765 таких купе.

Mega-GT

Больше всех среди онлайн-премьер Женевского моторшоу удивил шведский производитель гиперкаров Koenigsegg. Нет, не новой вариацией модели Jesko – 1600-сильной Absolut, – заточенной под достижение рекордно высокой скорости, а совершенно новой Gemera. Это уникальный автомобиль, который сам производитель называет Mega-GT – гран-туризм мега-класса.

Обтекаемое приземистое тело Gemera отличается чистыми линиями и выполнено в фирменном стиле шведской марки. Спереди новинка напоминает первый прототип Koenigsegg CC 1996 года. В основе конструкции – углепластиковый монокок, внешние панели кузова также из углепластика. Вместо боковых зеркал здесь камеры. А фирменные двери, открывающиеся вперед и вверх с помощью электропривода, имеют огромный размер.

Это нужно, чтобы предоставить доступ на оба ряда сидений. Да, 3-метровая колесная база позволила наделять Gemera просторным салоном для 4-х взрослых пассажиров. У каждого индивидуальное кресло, передние из которых – с электроприводом и памятью. Комфортный салон имеет современное оснащение, в том числе систему мультимедиа для сидящих спереди и сзади с доступом в интернет и раздачей Wi-Fi, а также 3-зонный климат-контроль. На уровне и безопасность: здесь есть шесть надувных подушек, крепления для детских кресел на задних сиденьях, а также системы стабилизации и контроля тяги. Плюс целых два багажника, задний из которых вмещает 3 средних чемодана, а передний – еще один.

При всем этом Gemera имеет среднотемпературную компоновку! За салоном, перед задней осью расположен 2.0-литровый ДВС – инновационный 3-цилиндровый агрегат с двумя турбинами, который может питаться бензином или биоэтанолом, выдает 600 л.с. По бокам и вверх от двигателя выведен компактный титановый выхлоп Akrapovic.

Но это далеко не все: новинка является подзаряжаемым гибридом. ДВС заблокирован с электромотором, и они приводят передние колеса через гидравлические муфты, что позволяет «играть» вектором тяги на каждом из передних колес. Еще по 500-сильному электромотору имеется на задних колесах. В итоге мы имеем полный привод и управление вектором тяги каждого колеса. Плюс полноуправляемое шасси. Тяговая батарея расположена под полом передней части салона. Если зарядить ее на 100% и запуститься по максимуму, можно проехать до 1000 км, до 50 из которых – на чистой электротяге.

Какая у Gemera общая отдача? 1700 л.с. и 3500 Нм! В сочетании с умеренной для большого гибрида снаряженной массой (около 1880 кг) такой колоссальный заряд обеспечивает ураганную динамику: 1,9 секунды до «сотни» (!) и максимальную скорость в 400 км/ч.

Отмененная Женева онлайн, авто года и Mega-GT

Новый Mega-GT планируется выпустить тиражом в 300 экземпляров, что для Koenigsegg является большим объемом.

Самая «злая» Giulia

Alfa Romeo раскрыла самый экстремальный вариант своего седана Giulia – GTA (Gran Turismo Allegerita). Он представляет собой форсированную и облегченную топ-версию Quadrifoglio с более эффективной аэродинамикой. Кроме того, подготовлена еще более «злая» Giulia GTAm (m – modificata).

Вот тезисная информация о новинках:
- мотор V6 2.9 битурбо форсирован с 510 до 540 л.с.;

- 8-скоростной «автомат» перенастроен, привод – задний;
- установлена прямоточная выхлопная система Akrapovic;
- углевод-керамические тормоза;
- углепластиковые карданный вал, капот, крыша, передний бампер, колесные арки и аэродинамическое оперение;
- колея расширена на 50 мм;
- диски диаметром 20 дюймов с креплением центральной гайкой;
- интерьер отделан алькантарой и карбоном;
- версия GTAm отличается увеличенным передним сплиттером, большими задним антикрылом, ковшами с 6-точечными ремнями, полужаркоком безопасности вместо заднего дивана, поликарбонатными задними стеклами и сниженной на 100 кг относительно Quadrifoglio снаряженной массой (1520 кг);
- Giulia GTAm выигрывает разгон до 100 км/ч за 3,6 сек. (с Launch Control'em);
- к машине прилагаются два шлема, чехол для длительного хранения и сертификат на трек-день в фирменной школе вождения Accademia di Guida;
- общий тираж версий GTA и GTAm ограничен 500 экземплярами.

Прием заказов в Европе уже открыт, но цены пока неизвестны (по предварительной информации, они превысят 115 тыс. евро).

Чисто для спорта

Vugatti представила «драйверский» вариант гиперкара Chiron – PurSport (фр. «чистый спорт»).

Он отличается модифицированным аэродинамическим оперением с огромным фиксированным антикрылом, иными дисками со спецшпинами Michelin, сниженной на 19 кг массой (в том числе за счет облегченной тормозной системы и измененного выхлопа из титана) и её оптимизированным распределением по осям, а также перенастроенными «роботом» и подвеской.

Будет сделано только 16 Chiron PurSport по цене 3,2 млн евро каждый, что на 800 тыс. евро дороже стандартного Chiron...

Автомобиль года в Европе

Несмотря на отмену Женевского автосалона, проводящийся в его рамках финал европейского конкурса Car of the Year (Автомобиль года) также состоялся онлайн.

На этот раз престижный титул завоевал компактный хэтчбек Peugeot 208. Он набрал 281 балл, опередив электромобили Tesla Model 3 (242 балла) и Porsche Taycan (222 балла), а также Renault Clio (211 баллов), Ford Puma (209), Toyota Corolla (152) и BMW 1-й серии (133). При этом победитель также изначально имеет электрическую версию – e-208. Это уже пятая победа марки Peugeot на Car of the Year: в 1969 году приз взяла модель 504, в 1988-м 4008, в 2002-м 307, в 2014-м 308 и в 2017-м 3008.

Напомним, жюри конкурса в составе 60 автомобильных журналистов из 23 европейских стран отбирает семерку финалистов из общего числа представленных моделей (в этот раз их было 30). Car of the Year проводится с 1964 года.

Полосу подготовил Дияз Абылкасов

