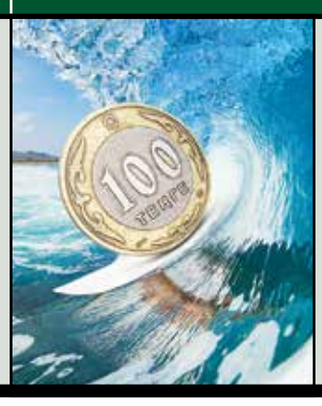
ИНТРИГА Стр.3

Новое поле битвы между Китаем, Евросоюзом и США

АКЦЕНТ Стр.3



Какие факторы способны помочь ренессансу тенге

МНЕНИЕ Стр.10

Асель Абубакирова, глава Комитета по защите прав потребителей

КАПИТАЛ

№27 (718)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 24 СЕНТЯБРЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Самый устойчивый сегмент рынка детских товаров
страница 8

Почему вырос внутренний спрос на баранину
страница 9

Зачем машиностроителям американские сертификаты
страница 8

Как не наступить на кредитные «грабли»
страница 4

Какую поддержку получит бизнес в Алматы
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Ельдар Тенизбаев: Кредитование – уже не основной продукт банков

Глава Сбербанка в Казахстане о развитии финансовых и нефинансовых услуг БВУ

Меруерт Сарсенова

Какая ситуация складывается на сегодняшний день в банковском секторе РК? Что изменилось в поведении потребителей за период карантина? Способны ли онлайн-услуги полностью заменить физическое обслуживание? Какие направления необходимо развивать банкам в нынешних условиях, чтобы оставаться конкурентоспособными? На эти и другие вопросы в интервью корреспонденту «Капитал.kz» ответил председатель правления ДБ АО «Сбербанк» Ельдар Тенизбаев.

– Ельдар Амантаевич, как бы вы охарактеризовали текущее состояние банковского сектора Казахстана, учитывая влияние негативных факторов, вызванных пандемией?

– Я считаю, что в настоящее время на макроуровне банковская система чувствует себя стабильно. Если взять последние отчетные цифры по итогам августа, то в целом можно наблюдать рост активов БВУ с начала года на 10,3%. Положительная динамика отмечается как в части сбережений населения, так и средств юридических лиц, одновременно происходит увеличение займов физическим лицам. К тому же размер NPL90+ (проблемные активы) с начала года существенно не изменился, несмотря на пандемию. Если на 1 января он составлял порядка 8,1%, то на 1 сентября NPL90+ вырос до 8,7%. Вместе с тем мы понимаем, что предпринимательская активность за последние месяцы по объективным причинам снизилась, соответственно это не могло не сказаться на уменьшении объемов кредитования в корпоративном секторе.

Вполне возможно, что снижение было бы еще большим, если бы не меры, принятые государством, в том числе регулятором, которые, по моему мнению, влияли на стимулирование кредитования экономики. Среди них можно отметить меры по смягчению нормативов достаточности капитала. Поясню, непосредственно по МСБ показатель активов, взвешенных по степени риска, был облегчен. Также была отменена необходимость начисления провизий по предоставлению отсрочек по кредитам для предпринимателей ввиду карантинных мер. Все это позволило стимулировать в определенной степени кредитование в данном сегменте.

Кроме того, в текущем году существенно расширились государственные программы по линии Фонда развития предпринимательства «Даму» – дополнился список отраслей, увеличились лимиты на кредиты и объемы выделяемых средств. Также, вы знаете, что все БВУ сегодня участвуют в программе Национального банка по финансированию оборотного капитала МСБ под 8%. В этом плане наш банк охватил довольно большой объем предприятий, заместив их дорогие кредиты на более дешевые.

Показательно, что если при первой волне коронавируса к нам обратилось порядка 1,5 тыс. клиентов за предоставлением отсрочки, то уже в сентябре (когда наступили платежи), из их числа на повторную реструктуризацию заявления подали только 18%. Очевидно, что данный факт свидетельствует об определенном восстановлении деятельности компаний.

Конечно, неблагоприятная тенденция пока сохраняется в тех отраслях, которые физически не имели возможности работать во время карантина, например, транспорт, торговля непродовольственными товарами, сфера услуг, но цифры сентября говорят, что даже среди «пострадавших» компаний происходит некоторое восстановление.

Таким образом, можно сделать вывод, что негативный фактор, связанный с коронавирусом, банковский сектор способен абсорбировать. По крайней мере, на системном уровне я не вижу серьезных проблем.

– Что изменилось в поведении потребителей за период карантина? Насколько, по вашей оценке, будет и дальше увеличиваться спрос на онлайн-продукты и сервисы?

– Действительно, начиная с марта мы все оказались в такой ситуации, когда физически не могли совершить то, что для нас было привычно в обыденной жизни, например, посетить магазин, кинотеатр или банк, хотя потребность сделать это осталась.

В этой связи стало очевидным, что спрос на онлайн-услуги будет расти. Более того люди уже начали привыкать к цифровому формату и активно пользоваться им, тем самым заставляя нас менять свою продуктовую линейку и подстраиваться под их новые потребности.

Если говорить непосредственно о банковских услугах, то в августе по сравнению с февралем мы наблюдали рост объема P2P-переводов и платежей в онлайн-сервисах нашего банка почти на 50%. До конца года ожидаем увеличение этого показателя до 100%.

Безусловно, любая компания, в том числе банк, всегда пойдет за своими потребителями – по мере изменения их поведенческой модели она будет менять и перестраивать свою бизнес-модель.

Локдаун подстегнул нас развивать онлайн-услуги более быстрыми темпами, чем мы предполагали, еще и потому, что другой альтернативы не было.

Тем не менее утверждать, что после коронавируса все в одночасье уйдут в онлайн – тоже неправильно. Например, после смягчения карантина у нас в отделениях банка наблюдался значительный наплыв клиентов. Поэтому, учитывая все вышеперечисленные обстоятельства, мы должны, с одной стороны, стараться адаптировать свои продукты и сервисы в цифру, с другой – не забывать про физическую сеть.

– В таком случае, не думаете ли вы, что финтех-компании могут со временем заменить банки?

– Я думаю, что противопоставлять банки и финтех-компании – не совсем верно.

Конечно, мировая практика показывает, что последние намного быстрее реагируют на потребности клиентов. В то же время следует помнить, что они сфокусированы преимущественно на определенном продукте, зачастую на транзакционном, в меньшей степени на кредитовании. Следовательно, когда фокусировка идет на какую-то конкретную вещь, то она будет у тебя лучше получаться.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

355 млрд тенге

такой объем кредитов выдали МФО в первом полугодии

Подробнее [Стр.6]

Спикер номера

Олег Смоляков,

заместитель председателя Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка

Подробнее [Стр.2]

Цитата номера

«Представление о том, что МФО налево и направо раздают кредиты, вгоняя заемщиков в долговую яму, и представляют угрозу для финансовой системы, населения, обманчиво»,

– Ербол Омарханов, глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана

Подробнее [Стр.6]

История бренда

Nina Ricci: Нина Риччи прославилась в 49 лет, основав собственный Дом моды по настоянию сына

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СОЗДАН ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В Казахстане создано АО «Фонд развития промышленности». Фонд будет работать на базе действующего финансового оператора государственных программ индустриального развития и «Нурлы жол» – АО «БРК-Лизинг», об этом сообщили в пресс-службе министерства индустрии и инфраструктурного развития. Создание фонда позволит расширить меры государственной поддержки предприятий обрабатывающей промышленности и будет обеспечивать доступное финансирование отечественных предприятий по ставке не более 3%. «Ключевым приоритетом деятельности фонда станет реализация стратегических инвестиционных проектов в рамках поставленных в сентябре 2020 года задач главой государства в Послании народу Казахстана», – говорится в сообщении министерства. Напомним, президент Касым-Жомарт Токаев предложил создать Фонд развития промышленности за счет средств, собираемых в рамках расширенных обязательств производителей. «Его работа будет направлена на обеспечение доступного кредитования прорывных обрабатывающих предприятий по ставке не более 3%», – сказал глава государства в мае на заключительном заседании Государственной комиссии по обеспечению режима чрезвычайного положения. Планировалось, что фонд будет создан до 1 июля 2020 года.

ДЕПОЗИТЫ ПОД ГАРАНТИЙ

Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка приняло решение о лишении АО «Tengri Bank» лицензии на проведение всех банковских операций. Об этом сообщили в пресс-службе Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД). Tengri Bank является участником системы обязательного гарантирования депозитов физических лиц, то есть на деньги физических лиц и индивидуальных предпринимателей, размещенные во вкладах, на текущих счетах и платежных карточках, распространяется гарантия КФГД. Это означает, что в случае отказа агентства в проведении операции по одновременной передаче активов и обязательств другому банку КФГД осуществит вкладчикам выплату гарантийного возмещения. О дате начала выплаты КФГД сообщит в установленные законодательством сроки, которая начнется не позднее 5 рабочих дней с даты публикации КФГД официального сообщения на сайте и в средствах массовой информации. Напомним, что гарантийное возмещение будет выплачиваться КФГД в пределах суммы остатков с учетом вознаграждения по депозиту, начисленному на дату лишения банка лицензии: по сберегательным депозитам в тенге – не более 15 млн тенге; по иным депозитам в тенге – не более 10 млн тенге; по депозитам в иностранной валюте – не более эквивалента 5 млн тенге (по курсу обмена валют, установленному на дату лишения банка лицензии). При наличии у физического лица или индивидуального предпринимателя в банке двух и более гарантируемых депозитов, различных по видам и валюте, КФГД будет выплачивать по ним совокупное гарантийное возмещение в сумме, не превышающей 15 млн тенге, с учетом ограничения по гарантируемому остатку депозита в иностранной валюте не более 5 млн тенге.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДЫН ХАДИЕВ
+ назначен руководителем управления цифровых технологий Мангистауской области

БАТЫР МОЛДАХМЕТОВ
+ назначен акимом Текели

ДМИТРИЙ ГОРЬКОВОЙ
+ назначен акимом Риддера

ЕРМАГАНБЕТ БУЛЕКПАЕВ
+ назначен акимом Караганды

ИВАН АЗОВСКИЙ
+ назначен главным тренером женской национальной сборной Казахстана по футболу

КАИРБЕК УСКЕНБАЕВ
+ избран председателем совета директоров АО «Жилищный сберегательный банк Казахстана»

МАКСАТ КИКИМОВ
+ назначен заместителем акима Алматы

СЕБАСТЬЯН ПИТЕР
+ избран членом совета директоров АО «Оптово-розничное предприятие торговли»

Ельдар Тенизбаев: Кредитование – уже не основной продукт банков

[Начало на стр. 1]

Но сегодня банки также настроены менять свои модели управления и ведения бизнеса. В этом плане я вижу даже некоторую коллаборацию между финтех-компаниями или, в целом, стартапами и банками. Почему? Потому что у банков, с одной стороны, уже имеется очень большая клиентская база в отличие от финтехов и стартапов, с другой –у последних есть скорость и гибкость, чего нет еще в банках.

– В чем тогда будут заключаться конкурентные преимущества банков? В каких направлениях ББУ намерены конкурировать друг с другом?

– На мой взгляд, банки будут конкурировать в четырех направлениях.

Первое – это технологичность. Тот, кто сможет предложить более современную IT-инфраструктуру, более удобные мобильные приложения, лучший пользовательский опыт, разумеется, будет в выигрыше перед остальными. Если раньше конкурентным преимуществом была разветвленная филиальная или банкоматная сеть, то сейчас с развитием онлайн-сервисов все это уходит на второй план.

Второе направление – это Big data. Банк, который сможет правильно использовать огромный массив данных по клиентским операциям, чтобы улучшить свой сервис, уйдет вперед.

Однозначно, что развитие больших данных и искусственного интеллекта станет основополагающим фактором конкуренции в ближайшие годы.

Третье направление – это экосистема. Сегодняшние реалии доказывают, что банк должен удовлетворять потребности клиентов не только в кредитах, а покрывать все их потребности, помогать развивать бизнес клиента. Соответственно банки, развивающие такие вспомогательные, нефинансовые сервисы, будут в выигрыше.

Ну и, конечно, нельзя забывать про четвертое, но при этом самое важное, направление – это команда. Если мы говорим о том, что поведенческие модели клиентов постоянно меняются и заставляют банки быстро адаптироваться, снижать бюрократию и переходить к более гибким моделям управления, то это подразумевает под собой изменение корпоративной культуры и образа мышления внутри банка. Тот банк, который сможет это перестроить, будет среди лидеров рынка.

– Снизится ли, на ваш взгляд, в ближайшие годы доля потребительского кредитования в портфеле банков, в том числе за счет увеличения объема займов реальному сектору экономики?

– Сложно сказать, стагнирует потребительское кредитование или нет, но думаю,

что расти теми темпами, как в предыдущие годы, оно точно не будет.

Между тем малый и микробизнес – это то направление, которое в ближайшие три года будет сильно развиваться. Мы видим, как государство сегодня поддерживает этот сегмент, какие усилия прилагает, чтобы он вышел наконец из тени, и банки смогли его полноценно кредитовать. Раньше, в силу различных причин, это могли делать только микрофинансовые организации, но под более высокие процентные ставки.

Например, в своем недавнем послании президент страны озвучил о выделении дополнительных 100 млрд тенге на программу финансирования малого и микробизнеса по субсидируемой ставке 6% годовых. В ее рамках предприниматели могут получить заем до 5 млн тенге на пополнение оборотных средств и до 20 млн тенге на инвестиционные цели. Если заметите, существующие программы «Даму» ориентированы главным образом на более крупные предприятия в сегменте МСБ с прозрачной структурой доходов.

Стоит отметить, что Сбербанк уже настроил свои скоринговые системы и процедуры, чтобы вывести этот новый продукт в онлайн и сделать более доступным для представителей малого и микробизнеса. Помимо активного участия в госпрограммах, мы также стараемся внести свою лепту в повышение прозрачности данного сегмента, внедряя современные и удобные сервисы. Они в свою очередь смогут приносить пользу не только клиентам малого и микробизнеса, помогая им в работе, но и в целом государству, что позволит выводить из тени все больше предпринимателей.

– Видите ли вы будущее банковского сектора за комиссионными доходами?

– Комиссионный доход для любого ББУ – очень важный источник дохода. В идеальном соотношении он должен как минимум закрывать операционные расходы банка.

Более того, скажу, что кредитование сегодня – это уже не основной продукт банков. Помимо него они стараются расширять и другие услуги. В этом контексте развитие транзакционного бизнеса как раз должно стать ключевым аспектом.

В ближайшие три года, по крайней мере наш банк, точно будет ставить перед собой цель – увеличение комиссионных доходов. При этом на передний план выходят не только банковские продукты, здесь мы говорим о построении той самой экосистемы. Опять же, тренд в среднесрочной перспективе – развитие как финансовых, так и нефинансовых услуг, которые позволят ББУ зарабатывать комиссионный доход. Другими словами, приходя в банк, клиенты смогут получать весь спектр услуг в одном месте.

И, кстати, сейчас мы наблюдаем, что очень много банков идут по такому пути. Соответственно, комиссионные доходы в целом по банковскому сектору будут и дальше расти. На самом деле это хорошо еще тем, что стабилизирует финансовую систему, ведь пока большая доля доходов ББУ связана все-таки с кредитным риском.

– По вашему мнению, как долго банковский сектор Казахстана будет восстанавливаться после коронанкризиса?

– Может быть, я оптимист, но тем не менее убежден в том, что на сегодняшний день кризиса в банковской системе нет. К тому же те данные, которые были получены по результатам AQR (оценка качества активов ББУ) показывают, что достаточность капитала в целом по системе на приемлемом уровне. Конечно, говорить, что все идеально – неправильно, но утверждать, что в банковском секторе происходит что-то катастрофическое – тоже нельзя.

Наверное, если бы локдаун затянулся еще на какое-то время, к примеру, за горизонт текущего года, тогда можно было опасаться определенных негативных последствий. Но сейчас мы видим, что карантинные меры планомерно снимаются, активность бизнеса увеличивается, все меньше клиентов обращаются к нам за повторной реструктуризацией. Безусловно, есть заемщики, которые все еще не восстановились от последствий пандемии коронавируса, и мы как банк продолжим им оказывать содействие и помощь.

Также понятно, что в части розничного кредитования потребуется начислять больше провизий, чем обычно, однако, как я уже говорил, все риски абсорбируемы. По моему мнению, того капитала, который в настоящее время сформировался в банковской системе, будет достаточно, чтобы принять и пережить удар, в том числе справиться с отсрочками по платежам.

Пандемия не обесценивает результаты AQR

Большую часть его параметров включат в систему финнадзора, рассказал Олег Смоляков

Ксения Бондал

Оценка качества активов банковского сектора (AQR) была очень консервативной, поэтому ухудшение ситуации на рынке из-за пандемии коронавируса не обнуляет результаты AQR. Об этом корреспонденту «Капитал.kz» рассказал первый заместитель председателя Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) Олег Смоляков.

«Задача AQR заключалась не только в том, чтобы определить масштабы риска, но и в том, чтобы выявить, что нужно изменить в процессах банков. Что касается количественных результатов, то AQR был очень консервативен. Нас иногда критикуют за то, что мы стресс-тест наложили на результат AQR. Но мы пошли на это сознательно, чтобы оценить максимальный риск. Еще раз повторю, что сам по себе AQR был очень консервативным, поэтому пандемия абсолютно не обесценивает его результаты», – сказал Олег Смоляков.

При этом он заметил, что две трети рекомендаций, которые финрегулятор дал участникам AQR – это согласованный надзорный план.

«Две трети этих требований имеют общие параметры для всего рынка. Это и вопрос оценки качества залогов, и необходимость внутренней валидации, то есть внутренних оценочных отчетов, и использование различных триггеров», – добавил Олег Смоляков.

Проводить такой масштабный AQR, который состоялся в Казахстане в прошлом году, на ежегодной основе нет необходимости. Он делает акцент на системе оценки залогов, на более жестком подходе к параметрам оценки заемщиков.

«Эти вещи можно имплементировать в текущий надзор, то есть в SREP, актуализировать его с учетом опыта, который мы получили в процессе AQR. Это станет частью ежегодного надзорного процесса. Надзорный процесс не заканчивается оценкой текущего состояния банков», – добавил Олег Смоляков.

Следующий элемент надзорного процесса – формирование оценки достаточности капитала банка по стресс-тесту.

«Сейчас у нас есть минимальный норматив для всех банков – 7,5, для системообразующих – 9,5. Согласно новому подходу, будет определяться индивидуальный минимум (достаточности капитала – Ред.), который банк должен иметь с учетом своих рисков. Он включает несколько элементов: результаты оценки качества

активов, все качественные параметры корпоративного управления», – пояснил Олег Смоляков.

План перехода к обновленному надзору ориентирован на три года, но он будет меняться с каждым годом.

«У нас есть определенные приоритеты на каждый год по всем политикам и процессам, но максимальный срок, который мы для себя определили – не более трех лет», – пояснил замглавы АРРФР.

Отвечая на вопрос о том, не ужесточит ли это надзор в банковском секторе, он сказал: «Это изменит приоритеты контроля. Если сравнить нынешний контроль с тем, который был раньше и в какой-то степени существует сейчас, то понятно, что сейчас очень много требований. Но их соблюдение иногда носит формальный характер».

Обновленный надзор будет делать упор на качественные параметры деятельности ББУ, это обсуждение бизнес-моделей банков как таковых. Недостаточно просто иметь чистый баланс, нужно понимать риски в горизонте 3-5 лет, добавил он.

Кроме того, Олег Смоляков прокомментировал опасения о том, как измененный надзор может отразиться на структуре банковского рынка.

«Все влияет на структуру рынка. Если регулятор видит, что бизнес-модель банка не закрывает все риски и говорит, что банк должен иметь больший запас капитала с учетом этих рисков, то возникает вопрос об эффективности управления капиталом. Банк должен либо увеличивать капитал, либо менять бизнес-модель. Поэтому, может быть, количество банков не изменится, но некоторые из них перейдут с одной бизнес-модели на другую», – сказал Олег Смоляков.

Он также рассказал, что регулятор намерен изменить подход к определению статуса крупного участника банка.

«Если вспомнить все банки, у которых отозваны лицензии, у них была очень разветвленная структура собственников, некоторые физлица имели долю менее 10%, то есть не обладали статусом крупного участника, и это влияло на качество принимаемых решений», – продолжил Олег Смоляков.

В 2019 году в регулирование внесли поправки, в том числе в части применения мотивированного суждения. Как раз этот инструмент АРРФР использовало в отношении Tengri Bank.

«На основании мотивированного суждения мы можем говорить, что определенные объемы займов выданы косвенно связанным с банком лицам, которые могут представлять интересы акционеров или связанных с ними лиц. Признание этих рисков и отражение на балансе – одно из направлений (в надзоре, над которым работает АРРФР. – Ред.). Второе – мы говорили, что в рамках перехода на риск-ориентированный надзор отходим от классической системы, когда по формальным критериям банк признается с меньшим или более высоким риском. То есть мы реализуем методику SREP, когда 2/3 параметров рисков банков, которые мы оцениваем, являются качественными параметрами», – сообщил Олег Смоляков.

В первую очередь речь идет о корпоративной политике и процессах банков: если они низкого качества, то банк попадает в категорию с более высоким риском и с более усиленным надзором со стороны агентства, пояснил Олег Смоляков.

«Я думаю, мы изучим законодательство на предмет критериев отнесения к крупному участнику. Есть формальный критерий – владение 10% акций банка, но практика показывает, что акционер может иметь долю ниже этого и все равно серьезно влиять на политику банка», – заметил спикер.

Поэтому нужно расширить применение мотивированного суждения в части признания связи с банком не только заемщика, но и для определения степени влияния акционеров на деятельность ББУ, добавил он.

Мотивированное суждение агентство использует в четырех областях – признание связанности банка с лицами, которым выданы кредиты, вопросы деловой репутации, формирование провизий и система управления рисками.

Очередной обвал уже близко?

Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Коррекции случаются все чаще – мировые фондовые рынки спускаются с небес на землю, и этот процесс только начался. Есть риск, что коррекции рано или поздно перейдут в падение – если снижение не сбавит обороты, коронавирус не будет побежден, Трамп проиграет выборы и инвесторы всё-таки поддадутся панике. Масла для лучшего скольжения вниз подливают банки – согласно американскому расследованию, крупнейшие банки несколько лет участвовали в сомнительных операциях, помогая отмывать средства на триллионы долларов.

Утечка секретных документов финансовой разведки США (FinCEN) вскрыла преступные схемы олигархов из разных стран, позволившие им с 1999 по 2017 год отмыть несколько триллионов долларов через крупнейшие банки. Только один Deutsche Bank ответственен за 50% всех подозрительных транзакций за последние 20 лет на $2 трлн. Это толкает весь немецкий фондовый индекс вниз почти на 5%, а акции банка более чем на 8%. Кроме этого, в скандале замешаны Bank of New York Mellon, Barclays, HSBC, Standard Chartered's, JPMorgan и другие. После упоминания банков в расследовании акции HSBC в Гонконге и Standard Chartered's в Лондоне упали до самого низкого уровня с 1998 года. HSBC потерял 5,3%, Standard Chartered's – 6%, Barclays – 5,4%. В истории с банками интересно другое – прибыль от работы с «грязными деньгами» настолько велика, что их не пугают штрафы. Кроме этого, есть мнение, что ничего не поменяется – схемы отмывания работали годами и десятилетиями, все были довольны, а значит – ничего глобально не поменяется – основное пристанище «грязных денег» – это фиат.

Кстати криптовалюты никак не помогут «обелить» такие платежи – дело в том, что из криптомира вывести деньги в банки практически невозможно – они существуют сами в себе. В классическом смысле отмывания в криптовалютах вообще не существует, этот процесс касается исключительно банковской сферы.

Все это не добавляет стабильности переоцененному рынку акций. На стороне продавцов растущее число новых заболеваний коронавирусом, а также существенно более слабые фундаментальные показатели экономики. Уровень безработицы сейчас заметно выше, чем в начале пандемии, а щедрость правительств в раздаче наличных уперлась в рекордные дефициты и долговую нагрузку. После ралли марта-сентября в акциях накопился внушительный потенциал для коррекции, который в текущих условиях может не только очень быстро реализоваться, но и завершиться глубокой распродажей, напоминающей мартовские движения рынка.

Но обвала может и не случиться – рынки движутся импульсами вниз то на одной, то на другой теме. Например, в начале сентября гремело снижение явно перекупленных акций технологических компаний. Сейчас под давлением банковский сектор. Интересно, что акции Apple накануне быстро оправились от снижения, завершив день мощным ростом. Одна из ключевых особенностей текущего кризиса – скорость, с которой все происходит. И она может сыграть на руку оптимистам, которые не верят, что рынок снова способен обвалиться. Неопределенность восстановления формирует повышенную волатильность рынков, что порой оборачивается тревожными импульсами снижения, которые могут повторяться в ближайшие месяцы, но при этом быть краткосрочными.

В случае турбулентности – все это будет давить и на наш тенге, но незначительно. Если рынок все-таки упадет – последствия уже могут быть более серьезными. Если падение коснется нефти и затронет валюты развивающихся стран, тенге может снова ждать черный день и одномоментное ослабление. В случае если рынки выстоят и дождутся проблесков действительно восстановившейся экономики, а наш экономический сосед откажется от политики слабого рубля – мы можем легко наблюдать ренессанс тенге, который был в июне.

Новое поле битвы между Китаем, ЕС и США

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 16 по 23 сентября 2020 г.)

Топ-3 криптовалют	16 сен 2020 г.	23 сен 2020 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$10789	$10477	-2,89%
2. Ethereum (ETH)	$367,73	$343	-6,73%
3. Ripple (XRP)	$0,246	$0,231	-6,10%
Общая кап-ция (млрд)	$348	$332,3	-4,51%

Дмитрий Чепелев

На прошедшей неделе криптовалютному рынку не удалось преодолеть натиск «медведей». Несмотря на достаточно бодрое начало семидневного периода, «цифровое золото» не сумело хорошо закрепиться выше линии сопротивления, сформировавшейся на отметке $11000, результатом чего стало стремительное падение к $10400, которое потянуло за собой остальной рынок. Однако стоит отметить, что в последние недели криптовалюты не подвержены чрезмерной волатильности, и именно поэтому внимание индустрии сместилось в сторону стейблкоинов, где начинает пахнуть жареным.

Стабильные криптовалюты, привязанные к фиатным деньгам и другим материальным активам, начали притягивать внимание регуляторов во многих странах мира. Европейский центральный банк, например, выступил с предложением заменить устоявшийся термин «стейблкоин» на что-то «менее вводящее в заблуждение». Представители учреждения отмечают, что этому определению могут соответствовать только регулируемые, отвечающие строгим требованиям цифровые активы. В то же время существующие стейблкоины, по мнению регулятора, не соответствуют понятию стабильных денег, как того требует используемый термин. С другой стороны, в ЕЦБ признают потенциал роста применения подобных цифровых активов в качестве средства платежа и/или сбережения, однако все же полагают, что низкие процентные ставки лишат пользователей стимула хранить капитал в стабильных монетах.

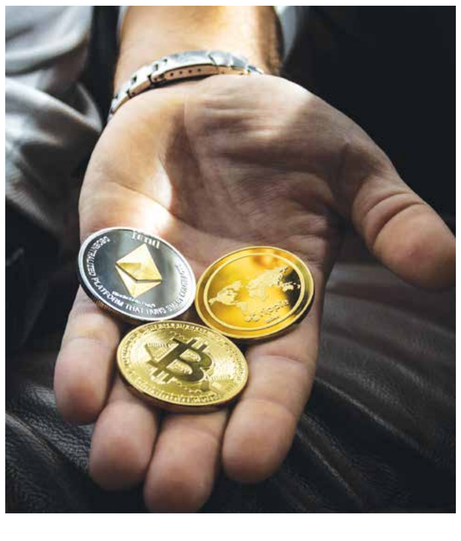
«По мере определения регуляторных принципов и подходов термин «стейблкоин» должен быть заменен на другой, который бы смещал акцент с обещания эмитента о стабильности», – говорится в заявлении регулятора еврозоны.

ЕЦБ настаивает, что точно выверенное определение позволит провести грань между тем, что сейчас называют «стейблкоином», и фиатными валютами. Подобный новый термин или термины должны будут помочь пользователям лучше ориентироваться в подобных активах, позволяя видеть четкие разграничения, например, между «стейблкоинами», обеспеченными залогом в фиатной валюте, или же алгоритмическими активами. К феномену стабильных криптовалют пристально присматриваются не только в Европейском Союзе.

В понедельник, 21 сентября, Министерство финансов США разрешило банкам и федеральным сберегательным ассоциациям осуществлять хранение резервов эмитентов стабильных криптовалют. Однако разрешение содержит существенное ограничение, выраженное в том, что под него подпадают лишь те стейблкоины, которые привязаны к одной фиатной валюте в строгом соотношении 1:1. При этом на подобные банки возлагается обязанность минимум один раз в 24 часа осуществлять проверку того, весь ли объем эмитированных клиентом банка стейблкоинов подкреплен резервами. Руководитель отдела Минфина США, непосредственно занимающегося данным вопросом, Брайан Брукс заявил, что банки в Штатах и так ежедневно вовлечены в связанную со стейблкоинами деятельность на миллиарды долларов. «Принятое нами решение лишь дает банкам регуляторную ясность и развязывает руки в правовом плане», — резюмировал он.

В то же время Китай недвусмысленно заявил, что скорый запуск его нового блокчейн-детища – «цифрового юаня» – сможет ни много ни мало пошатнуть главенство доллара в мировой финансовой системе. По мнению Центрального банка КНР, которое было высказано в комментариях агентству Reuters, право на выпуск цифровых активов станет новым «полем битвы» между великими державами. «Победа в этой гонке поможет Поднебесной существенно укрепить позиции юаня как резервной валюты и сломит доминирование доллара. У Китая есть преимущества и возможности в выпуске национальной цифровой валюты. Нам нужно совершить финальный рывок, чтобы завоевать лидерство», – говорится в сообщении банка.

За отчетный семидневный период общей капитализации криптовалютного рынка удалось немного оправиться от недавнего падения. На утро среды, 23 сентября 2020 года, она закрепилась на отметке $332,3 млрд, что на 4,51% меньше чем на конец прошлого семидневного периода.



Bitcoin (BTC)

Институциональные инвесторы не намерены прекращать наращивать позиции в «цифровом золоте» – следует из совместного опроса страховой компании Evertas и аналитической компании Pureprofile. Исходя из ответов респондентов, 45 из 50 крупных институциональных инвесторов с совокупными активами $80 млрд, в основном пенсионных фондов и страховых компаний из Великобритании и США, в ближайшие 5 лет планируют существенно нарастить инвестиции в Bitcoin (BTC). При этом 84% участников опроса заявили, что улучшение регулирования рынка самым позитивным образом скажется на динамике повышения интереса институциональных инвесторов. Более четверти респондентов уверены, что темпы роста рынка увеличатся «радикальным образом». Примечателен факт того, что абсолютное большинство опрошенных, 38 из 50, ожидают скорого перехода поставщиков финансовых услуг в криптовалютное пространство из-за начала доминирования отрицательных процентных ставок по традиционным финансовым инструментам. Абстрагироваться от долгосрочных планов индустрии и обратить внимание на возможности настоящего предлагает знаменитый предприниматель и автор бестселлера «Богатый папа, бедный папа» Роберт Кийосаки. Он озвучил мнение о том, что приближающееся начало выпуска на рынок вакцины от коронавируса обрушит цены на золото, серебро и биткоин. Тем не менее именно это падение он считает наиболее мудрой точкой вхождения из-за обреченности этих активов на рост. «Реальная проблема мира – это не пандемия. Реальная проблема – огромный государственный долг США. Они – банкрот, а золото и биткоин – лучшие инвестиции», – отметил он.

На утро среды, 23 сентября 2020 года, стоимость «цифрового золота» составила $10477. За прошедшую неделю цена на Bitcoin (BTC) опустилась на 2,89%. Рыночная капитализация «цифрового золота» при этом снизилась на $6 млрд и составила $193 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации нарастила 1 процентный пункт и на конец прошедшего отчетного периода составила 58,3%.

Ethereum (ETH)

Полноценный переход сети Ethereum на версию 2.0 может быть осуществлен намного раньше запланированного срока. Об этом сообщил разработчик Эвон Ван Несс в официальном канале проекта на сервисе Blockfolio. Из его заявления следует, что «счет уже идет на недели, а не на месяцы». В целом ранее в Ethereum Foundation назвали 29 сентября датой запуска очередной тестовой версии сети под кодовым названием Spadina. Соответственно, скорый запуск сети, о котором сообщил Ван Несс, может произойти лишь в случае, если во время тестирования Spadina не будут обнаружены серьезные проблемы.

На утро среды, 23 сентября 2020 года, цена «эфира» составила $343. По итогам прошедших семи дней стоимость «цифровой нефти» упала на 6,73%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка уменьшилась на 0,28 процентных пункта и составила 11,69%.

Ripple (XRP)

На утро среды, 23 сентября 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,231. Стоимость этой цифровой валюты потеряла за прошедшие семь дней 6,1%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка также снизилась на 0,03 процентных пункта и составила 3,18%.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

КРИТЕРИИ РАЗДЕЛЕНИЯ МСБ ПРЕДЛОЖИЛИ ИЗМЕНИТЬ

Из-за существующей системы разделения бизнеса на малый, средний и крупный некоторые предприятия не могут воспользоваться мерами государственной поддержки. Об этом на расширенном заседании Регионального совета Палаты предпринимателей Нур-Султана заявил председатель РС Ерлан Сулейменов, сообщили в пресс-службе организации. «На сегодняшний день средний бизнес от крупного отделяют численность сотрудников и количество оборотных средств. Казалось бы, все логично, но многие предприниматели по одному критерию соответствуют представителям крупного бизнеса, а по другому – нет. К таковым можно отнести сферы сельского хозяйства, образования, медицины. Дело в том, что в данных отраслях задействовано много рабочих сил, но при этом оборот остается небольшим. В результате они становятся игроками крупного бизнеса. В период карантина предприятия, у которых высокое количество сотрудников, но невысокий оборот, лишились государственных льгот и поддержки», – отметил Ерлан Сулейменов. Например, предприятия здравоохранения не смогли получить льготы по бесплатной аренде помещений от государства. В качестве решения вопроса Ерлан Сулейменов предложил изменить критерии разделения бизнеса и делить его на малый, средний и крупный строго по оборотам, хотя бы для отдельных отраслей. **(kapital.kz)**

В РК ОТКРОЮТ КРИПТОВАЛЮТНУЮ БИРЖУ

В Казахстане откроются японский медицинский центр, завод по производству металлических изделий и криптовалютная биржа на основе японских технологий, об этом сообщили в пресс-службе МИДа. Церемония подписания документов между казахстанскими и японскими компаниями состоялась в Посольстве Казахстана в Японии в онлайн-режиме. Общая сумма инвестиций в проекты составит $46 млн. В Атырау будет открыт многофункциональный диагностический центр с применением новейшего японского медицинского оборудования. Помимо инвестиций в оборудование, компаниями Caspian Medical, Kitahara International Hospital при содействии Medical Excellence Japan и Nippon Investment Operating Company будет налажена подготовка и стажировка казахстанских медицинских специалистов в Японии. На проект планируется потратить $25 млн. В рамках развития Международного финансового центра «Астана» японские компании Smart Eco System, Number 1 Solution, S Objects, Nippon Investment Operating Company запустят проект по цифровизации и внедрению блокчейн-технологий в промышленности, сельском хозяйстве, инфраструктуре и коммуникациях на основе японской технологии Wi-Sun&Wi-Ran. Кроме того, в рамках МФЦА будет запущена криптовалютная биржа на платформе Security Token Offering. Первоначальный этап потребует $13 млн. Японские компании Nippon Investment Operating Company, Snin Ei Tec совместно с казахстанской «Умирзак-Сервис» договорились построить в Атырауской области завод по производству металлических изделий для нефтедобывающей, горнодобывающей и строительной промышленности стоимостью $8 млн. **(kapital.kz)**

В ЖАМБЫЛСКОЙ ОБЛАСТИ ХОТЯТ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ КОНОПЛЮ

В Жамбылской области планируют построить завод по переработке конопли в лечебных целях, сообщили в пресс-службе акимата. «Пришло время, взяв для примера успешный опыт других стран, наладить безопасную и эффективную систему, которая позволит использовать каннабис в лечебных целях. Этот проект, несомненно, внесет свой вклад в социально-экономическое развитие региона», – сказал глава области Бердибек Сапарбаев. В реализации данного проекта заинтересованы инвесторы. Директор ТОО Zhana Zhol Holding limited Александр Ким представил инвестпроект по выращиванию и производству медицинского каннабиса. Компания намерена развивать научно-исследовательские работы, внедрить современные технологии в области культивации и переработки конопли, получать компоненты с дальнейшим использованием для производства лекарственных средств. «Климатические условия, географическое положение региона дают возможность для изучения и переработки, а также производства как сырья, так и готовых лекарственных средств», – отметил Александр Ким. **(kapital.kz)**

АККУМУЛЯТОРЫ ИЗ РК БУДУТ ПОСТАВЛЯТЬ В ОАЭ

Министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбут Атамкулов сообщил, что отечественные аккумуляторы в этом году выходят на новый экспортный рынок – Италии и ОАЭ. «Существенный сдвиг произошел в секторе электротехнического машиностроения, где за 10 лет осуществлен рост производства в три раза, экспорта – в четыре раза. Средний уровень локализации достиг 75%», – сказал Бейбут Атамкулов на Восьмом форуме машиностроителей в Нур-Султане. Объем производства электротехнического машиностроения за 7 месяцев 2020 года вырос на 11% и составил 101,4 млрд тенге. «Сейчас проводится освоение по производству новых видов аккумуляторных батарей, в том числе стационарных. Внутренняя потребность в аккумуляторах на сегодняшний день покрывается на 65%», – отметил министр. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАЗАХСТАНЕ ПОЯВИТСЯ ЕЩЕ ОДИН ОМБУДСМЕН

Министр торговли и интеграции Бахыт Султанов рассказал о проводимой работе по вопросам защиты прав потребителей. Так, предусмотрено создание Межведомственного совета по защите прав потребителей, на заседаниях которого будут обсуждаться итоги работы госорганов, выявляться пробелы и приниматься соответствующие решения. «Состав и положение совета находятся на рассмотрении правительства. Также министерство ежегодно будет вносить в правительство аналитический доклад о текущей ситуации в сфере защиты прав потребителей», – сказал Бахыт Султанов. Планируется рассмотреть и возможность объединения всех общественных организаций потребителей для создания Национальной ассоциации с широко разветвленной системой представительств в регионах. А также создать институт омбудсмена на базе неправительственных организаций. «В-третьих, внедрить обязательное требование при разработке НПА проводить анализ регуляторного воздействия на интересы потребителей и согласовывать с уполномоченным органом. В-четвертых, включить общественные объединения в сферу защиты прав потребителей в состав консультативно-совещательных органов при министерствах и акиматах. В-пятых, внедрить показатель оценки деятельности (KPI) госорганов, МИО и квазигосударственных организаций уровнем удовлетворенности и доверия к работе со стороны потребителей», – отметил он. **(kapital.kz)**

ПОСТАВКИ ЗЕРНА В КИТАЙ ХОТЯТ НАРАСТИТЬ

В Казахстане уже выполнено 93% уборочных работ. Объемы урожая планируются на уровне 18 млн тонн зерна. Экспортный потенциал нового урожая составляет около 7,5-8 млн тонн. Министр сельского хозяйства пояснил, что в новом сезоне казахстанскую пшеницу и муку будут традиционно поставлять на рынки стран Средней Азии и Афганистана. «За счет высокого качества зерна возможно увеличение отгрузок пшеницы (HI-Pro) в Китай», – сказал Сапархан Омаров. Как отметил министр, урожай этого года характеризуется высоким качеством, об этом косвенно свидетельствуют малые объемы зерна, поступившего на лицензированные хлебоприемные предприятия – 3 из 18,2 млн тонн. Поскольку сельхозтоваропроизводители не спешат везти урожай на элеваторы и ХПП, это может означать, что зерно не требует сушки и подработки. Хлебоприемные пункты прямо подтверждают высокие качественные показатели урожая: из общего объема сданной пшеницы к 1-3-м классам отнесено 83,8%, в то время как в 2019 году данный показатель составлял 67,2%. Соответственно, доля некласной и пшеницы 4-5-х классов в этом году снизилась вдвое, до 16,2%. **(kapital.kz)**

ВЫПУСК ЗОЛОТА ВЫРОС НА 16%

Производство основных благородных и цветных металлов за январь-август 2020 года составило в денежном выражении 2,4 трлн тенге – на 16% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (при этом ИПП – всего 102,7%). В целом за 2019 год выпуск в секторе в денежном выражении достигал 3,2 трлн тенге – на 10,9% больше, чем за 2018 год (ИПП – 106,8%). Среди регионов РК за январь-июль 2020 года более половины объема производства благородных и цветных металлов пришлось лишь на два региона: Восточно-Казахстанскую область (576,4 млрд тенге), где рост составил 3,8%, и Карагандинскую область (562,3 млрд тенге), где рост по сравнению с январем-июлем 2019 года в денежном выражении составил 13,4%. В натуральном выражении производство необработанного алюминия и оксида алюминия за январь-август текущего года составило более 1,1 млн тонн – на 0,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Рафинированной необработанной меди выпустили 327,3 тыс. тонн, рост за год – на 4,5%. Значительный рост производства отмечен в сегменте производства золота: так, необработанного и полуобработанного золота и золота в виде порошка выпустили 73 тонны – на 11,3% больше, чем годом ранее. Из них аффинированное золото составило 41,4 тонны, плюс 15,5% за год. Производство необработанного и полуобработанного серебра составило 661,9 тонны, из них аффинированное серебро – 653,8 тонны, плюс 1,1% за год. **(energyprom.kz)**

УСТАНОВЛЕНЫ ЗАКУПОЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ПШЕНИЦУ

Закупочную цену на пшеницу 3 и 4 класса урожая 2020 года установила Продкорпорация, сообщает пресс-служба компании. «Для пшеницы 3 класса цена установлена в размере 83 тыс. тенге за тонну для плательщиков НДС и 74 тыс. 107 тенге за тонну для неплательщиков НДС при клейковине не менее 23%, натуре не менее 710 г/л», – говорится в сообщении компании. Для пшеницы 3 класса при клейковине не менее 25%, натуре не менее 730 для плательщиков НДС цена определена в размере 85 тыс. тенге, для неплательщиков НДС – 75 тыс. 893 тенге. При клейковине не менее 27%, натуре не менее 760 для плательщиков НДС установлена цена 87 тыс. тенге за тонну, для неплательщиков НДС – 77 тыс. 679 тенге. Для пшеницы 4 класса при клейковине не менее 18%, натуре не менее 700 для плательщиков НДС цена определена в размере 78 тыс. тенге, для неплательщиков НДС – 69 тыс. 643 тенге. Закупочные цены установлены для возврата по форвардной закупке и для прямой закупки пшеницы. В Продкорпорации пояснили, что по результатам исполнения программы форвардной закупки в 2020 году будут внесены предложения по реализации этой программы в 2021 году. **(kapital.kz)**

Поступательное развитие Карачаганака

Арман Кусаинов

Несмотря на непростую ситуацию, в которой оказалась нефтегазовая отрасль по причине снизившегося из-за пандемии мирового спроса на энергоресурсы, производственная деятельность международного консорциума «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» продолжается в полном соответствии с рабочим планом и всеми требованиями безопасности

Ситуация с пандемией COVID-19 может быть решена только совместными усилиями персонала компании, подрядчиков, руководства КПО и региона. Сложившиеся партнерские отношения с полномочными органами на региональном и республиканском уровне играют ключевую роль в преодолении этого кризиса. С самого начала пандемии COVID-19 КПО были разработаны план реагирования и стратегия, которые полностью соответствуют политике РК и рекомендациям ВОЗ. Основными составляющими стали забота о сотрудниках КПО и подрядчиках, борьба с распространением вируса и управление рисками.

Чтобы помочь местному сообществу, КПО передала местным и региональным учреждениям здравоохранения медицинское оборудование на сумму более трех миллиардов тенге, что, бесспорно, сказалось на поддержке усилий по профилактике и лечению COVID-19. В больницы Западно-Казахстанской области поставлено современное оборудование для интенсивной терапии, включая аппараты искусственной вентиляции легких, средства индивидуальной защиты, тепловизионные камеры, оснащение для анализа ПЦР и тест-системы, наборы для быстрого тестирования на COVID-19, прикроватные мониторы, аппараты электрокардиографии, шприцевые насосы, лабораторные тестеры, оборудование для инфекционного контроля, а также две машины скорой помощи. КПО приняла активное участие в общенациональной кампании «Biz Birgemiz» и перечислила значительные средства на благотворительность.

В то же время консорциум продолжает выполнять все обязательства по добыче жидких углеводородов и газа в соответствии с утвержденной годовой программой работ и бюджетом на 2020 год. Проекты расширения производства, такие как KGDBN и 4IC, находятся на стадии реализации: KGDBN в настоящее время завершен более чем на 90%, 4ICP – почти на 60%.

Благодаря слаженной командной работе, профессионализму сотрудников и их постоянному стремлению достигать высоких результатов КПО обладает огромным созидательным потенциалом. Компания сосредоточила внимание на приоритетных задачах по обеспечению максимальных показателей в области охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды, а также на увеличении экономической эффективности продукции Карачаганака.

Месторождение разрабатывается с соблюдением высочайших стандартов экологии. По ранее утвержденному плану, с соблюдением всех условий безопасности природопользования выполняются как краткосрочные мероприятия, так и долгосрочные планы. Мониторинг выбросов в окружающую среду продолжается в постоянном режиме и в полном объеме, включая контроль за выбросами в атмосферу, хранением и переработкой отходов, а также мониторинг воздуха, почвы, поверхностных и сточных вод.

Под особым контролем находится качество воздуха в санитарно-защитной зоне и населенных пунктах, расположенных поблизости от месторождения. Контрольные замеры производятся аккредитованными лабораториями стационарных станций экологического мониторинга. Отбор проб и их анализ ведутся в круглосуточном режиме. Полным ходом идет аудит рационального использования энергоресурсов и поиск новых возможностей для еще более эффективного их применения. Намечен следующий этап реализации масштабного проекта – долгосрочного плана по использованию энергоресурсов и утилизации парниковых газов.

При этом нужно особо отметить, что КПО, опережая намеченные сроки, внедряет цифровизацию и инновационные процессы во всех сферах деятельности подразделений, в том числе и в сфере охраны окружающей среды. Так, широко используется программное обеспечение ArsGis. Это географическая информационная система, обеспечивающая сбор, централизованное хранение, обработку и отображение пространственно-координационных данных. ГИС-система предназначена для решения важных задач при проведении инвентаризации, анализа, оценки и прогноза данных, при управлении производственными процессами и состоянием окружающей среды.

Цифровые технологии успешно используются для ретроспективной оценки состояния ландшафтов на месторождении и в зоне его влияния, способствуют рациональному моделированию лесомелиоративных работ, выбору наиболее точных мест размещения станций экологического мониторинга. Для популяризации ГИС-технологий разработан и внедрен веб-портал GoGIS, доступный пользователям, не имеющим специальных знаний и навыков. То есть теперь информация об экологическом воздействии месторождения на природу максимально прозрачна и доступна всем, кто интересуется этим вопросом. Последовательно и планомерно реализуется программа совершенствования социальной инфраструктуры.

В мае 2020 года успешно сдан в эксплуатацию спортивно-оздоровительный центр в селе Жангала. В июле КПО завершила капитальный ремонт городской поликлиники № 7. В августе закончилась реконструкция стратегически важного для автомобильного сообщения Уральска объекта – мостопровода в районе нефтебазы. Накануне учебного года в Уральске открылась новая школа. Это лишь самые последние примеры, подтверждающие приверженность КПО планам долгосрочного развития Западно-Казахстанской области, в которых основное внимание уделяется здравоохранению, транспортной инфраструктуре, образованию, спорту и культуре.

КПО остается одной из ведущих компаний нефтегазового сектора Казахстана и с точки зрения наращивания местного содержания. По итогам первого полугодия этого года доля местного содержания в контрактах КПО на поставку товаров, работ и услуг достигла 60%.

Повышение квалификации и обучение казахстанских сотрудников также неизменно входит в число основных приоритетов компании. На сегодняшний день сотрудники РК составляют 96% от общего числа профессиональных и квалифицированных рабочих кадров и 81% персонала – на руководящих должностей.

«Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В» продолжает тесное сотрудничество с государственными полномочными органами, местными исполнительными органами, отраслевыми партнерами и другими заинтересованными сторонами с целью интеграции бизнес-целей и корпоративных ценностей КПО со стратегическими интересами Республики Казахстан.

Просрочка по займу: как не наступить на кредитные «грабли»

Мадина Касымова

Что делать, если по разным обстоятельствам сорван график платежей по кредиту? Несколько полезных рекомендаций дал директор Департамента защиты прав потребителей финансовых услуг Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Александр Терентьев.

Что категорически нельзя делать?

Не стоит «играть в прятки» с кредитором. Если очередной платеж просрочен, и платежные горизонты отодвигаются по самым разным причинам, то не нужно впадать в панику и пытаться скрыться от банка, а также игнорировать сам факт просрочки. Поскольку в этом случае включается таймер долга: банк начнет начислять пени, штрафы и запускает судебный процесс против должника. Попытка скрыться от банка в прямом смысле обойдется дороже.

Что надо сделать в первую очередь?

Написать заявление в банк. В соответствии с Законом РК «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» заемщик – физическое лицо в течение 30 дней с даты наступления просрочки вправе представить в банк письменное заявление. В заявлении он может внести предложение об изменении в условия договора, а также предоставить информацию, содержащую сведения о причинах возникновения просрочки, о доходах и других обстоятельствах, которые обуславливают его просьбу.

Предложения могут быть связаны с:

- уменьшением ставки вознаграждения;
- изменением валюты займа;
- отсрочкой платежа по основному долгу, вознаграждению;
- изменением метода погашения задолженности или очередности погашения задолженности;
- изменением срока действия договора;
- прощением просроченного основного долга, вознаграждения, отменой неустойки.

Какими будут ответные действия банка?

В течение 15 дней после получения заявления банк рассмотрит предложения и в письменной форме сообщит о:

- согласии с предложениями;
- своих предложениях по изменению условий;
- отказе в изменении условий и причинах такого отказа.

Что даст обращение в банк?

Не секрет, что положительный выход из ситуации не только в интересах заемщика, но и банка. Поэтому чем раньше будут приняты меры по урегулированию, тем скорее будет найден вариант, устраивающий обе стороны. Своевременное обращение в банк не только позволит сохранить положительную кредитную историю заемщика, но и в случае дальнейшего оспаривания действий банка в суде эти действия должника могут быть засчитаны в его пользу.

Каждый такой случай банк рассматривает в индивидуальном порядке. Заемщика могут попросить подготовить дополнительные документы, характеризующие его финансовую ситуацию и платежеспособность. Это: трудовой договор, документы, подтверждающие статус безработного, и другие. Таким образом, будет проще принять решение по конкретному случаю.

Банк проинформирует заемщика о возможных вариантах реструктуризации кредита и после согласования всех моментов подготовит поправки к кредитному договору, которые вступят в силу с момента их подписания.

Если заемщик не пойдет на контакт с банком, то при наличии просрочки исполнения обязательств по договору (не позднее тридцати календарных дней с даты наступления просрочки) банк уведомит должника о необходимости внести платежи для погашения кредита. В уведомлении будут указаны: размер просроченной задолженности и напоминание о последствиях невыполнения обязательств по договору займа.

Если после предупреждения банка должник продолжить игнорировать ежемесячные платежи по займу, то банк вправе привлечь коллекторское агентство.

Деятельность коллекторского агентства направлена на досудебное взыскание и урегулирование задолженности по займам физических лиц. Поэтому, если заем передан в коллекторское агентство, то по вопросам погашения займа либо изменений его условий должник вправе обратиться непосредственно к нему, а также в банк.

Чем грозит неуплата кредита?

Во-первых, информацию о невыполнении обязательств банк-кредитор будет обязан направить в кредитные бюро. И данная информация будет отражена в вашей кредитной истории.

Во-вторых, если кредит был залоговым, то через суд или в досудебном порядке залоговое имущество должника может быть реализовано.

Также банк – кредитор может выставить требование в (случае если эта мера оговорена в договоре), и без дополнительного согласия должника определенная сумма будет списана с банковского счета должника. К примеру, это может быть зарплата. Но при этом сумма денег, сохраняемая на текущем счете физлица, должна быть не менее размера прожиточного минимума, установленного законодательно.

Если должник – получатель пособий и социальных выплат, выплачиваемых из госбюджета и (или) Государственного фонда социального страхования, или алиментов, то чтобы обезопасить себя от выставления платежного требования и взыскания в бесспорном порядке денег с банковских счетов, необходимо открывать специальный счет для их зачисления. На счет, предназначенный для зачисления пособий, социальных выплат и алиментов, законодательно запрещено обращать взыскание в бесспорном порядке.

В-третьих, должник не сможет покинуть страну. Он может попасть в список граждан, которым ограничен выезд за рубеж по постановлению судебного исполнителя. Это постановление о временном ограничении на выезд должника из Казахстана подлежит санкционированию судом.

После санкционирования судом должник получает копию постановления. Ее также получит пограничная служба, которая не выпустит должника за границу, пока в базе не будет подтверждено погашение им долга.

Поэтому лучше всегда погашать долги, штрафы, пошлины, алименты и плату за коммунальные услуги вовремя, чтобы не доводить дело до суда. Неисполнение обязательств по кредиту может серьезно подвести созаемщика, поручителя и гаранта, поскольку они, так же как и заемщик, несут ответственность перед банком.

Прежде чем брать кредит:

- ответственно подходите к оценке своих возможностей!
- всегда рассчитывайте свои возможности перед тем, как взять кредит;
- перед походом в банк обязательно проверьте свою кредитную историю;
- если нет возможности обслуживать кредит, нужно своевременно обратиться в банк. Банк может реструктурировать заем или предложить другие условия (вплоть до отсрочки по платежам);
- информация о просрочке никуда не исчезает, она будет отражена в кредитной истории;
- банк имеет право подать в суд за непогашенный кредит. И тогда по решению суда могут быть назначены различные санкции, в том числе установлен запрет на выезд за границу.

Аукционные торги как механизм развития зеленой энергетики

В настоящее время одной из приоритетных мировых тенденций в электроэнергетической отрасли является продвижение технологий по эффективному использованию возобновляемых источников энергии (ВИЭ). Все страны, нацеленные на развитие этого сектора, оказывают максимальную поддержку данной работе на государственном уровне. Это вызвано тем, что финансовые вливания в ВИЭ окупаются быстрее, чем инвестиции в развитие углеводородных источников энергии.

В нашей стране также создаются все условия для развития сектора ВИЭ. В частности, в 2009 году был принят Закон Республики Казахстан «О поддержке использования возобновляемых источников энергии». Данным законом определены базовые условия поддержки использования ВИЭ для производства электрической и тепловой энергии, включающие экономические и технические аспекты.

В целях создания условий развития сектора ВИЭ был принят механизм государственной поддержки, основанный на внедрении централизованной покупки единым покупателем – Расчетно-финансовым центром электрической энергии, произведимой объектами ВИЭ.

Для реализации данного механизма системным оператором (АО «KEGOC») в соответствии с Законом Республики Казахстан «О поддержке использования возобновляемых источников энергии» было создано ТОО «Расчетно-финансовый центр по поддержке возобновляемых источников энергии».

В государственных программных документах установлены темпы развития использования солнечной и ветровой энергетики в Казахстане: к 2020 году – 3% в общем объеме энергобаланса, к 2025 – 6%, к 2030 – 10%.

И данная задача планомерно реализуется. Так, по итогам 2019 года в совокупности всеми казахстанскими генерирующими организациями было произведено 104,4 млрд кВт/ч, из них доля вырабатываемой электроэнергии ВИЭ составила 2,4 млрд кВт/ч, или 2,3%.

До введения механизма аукционных торгов в Казахстане действовал механизм государственной поддержки сектора возобновляемой энергетики, основанный на централизованной гарантированной покупке всей электрической энергии, произведимой возобновляемыми источниками энергии, по фиксированным тарифам.

Учитывая основные мировые тенденции, высокую заинтересованность инвесторов, стремительное снижение капитальных затрат на строительство объектов ВИЭ, а также в целях уменьшения стоимости электрической энергии, произведенной энергопроизводящими организациями, использующими ВИЭ, в июле 2017 года в Закон о поддержке ВИЭ были внесены необходимые изменения и дополнения с целью внедрения механизма аукционных торгов по отбору проектов ВИЭ. Данные новшества предоставляли инвесторам, желающим участвовать в аукционных торгах, конкурентные уровни предельных величин аукционных цен по технологиям ВИЭ (солнечные, ветровые, гидро и биостанции). Процедура проведения торгов предусматривала прозрачность процесса отбора проектов – победитель аукционов и аукционная цена для каждого проекта определялись в ходе аукционных торгов, проводимых в электронном формате на специальной независимой торговой площадке. Немаловажным фактором стала обязательная ежегодная индексация аукционных цен на изменение курса национальной валюты к доллару США (70%) и на индекс потребительских цен (30%).

Уже на следующий год, в 2018 году, после внесения данных дополнений и изменений в Казахстане были проведены первые пилотные аукционные торги. На аукционы было выставлено в общем 1000 МВт установленной мощности, с разбивкой по типам электростанций: ветровые, солнечные, гидро и био. По каждому типу электростанции для проведения аукционов стартовые цены были установлены на уровне фиксированных тарифов – от 16,71 тенге за кВт/ч электроэнергии, произведенной гидроэлектростанциями, до 34,61 тенге за кВт/ч – на солнечных.

Надо отметить, что подобный механизм отбора показал свою привлекательность для потенциальных инвесторов. Участие в аукционных торгах приняли 113 казахстанских и зарубежных компаний, география аукционов была представлена девятью странами мира – Казахстан, Россия, Китай, Турция, Франция, Болгария, ОАЭ, Италия, Нидерланды.

По итогам аукционных торгов 2018 года было заключено 30 договоров общей установленной мощностью 804 МВт. При этом максимальное снижение аукционной цены составило: по ветровой генерации – 23,3%, по солнечной генерации – 48%, по проектам малых ГЭС – 23,4% и БиоЭС – 0,25%.

В аукционных торгах 2019 года приняли участие 32 казахстанские и зарубежные компании (Россия, Китай, Германия, Малайзия, Италия, Испания). По итогам аукционных торгов было заключено 12 договоров на общую установленную мощность 202 МВт. Максимальное снижение аукционной цены составило: по ветровой генерации – 15%, по солнечной генерации – 66%, по проектам ГЭС – 0,3% и БиоЭС – 0,1%.

Следует подчеркнуть, что Казахстан первым среди стран Центральной Азии запустил аукционные торги ВИЭ, и высокая успешность данных аукционов отмечается международными экспертами.

Целью внедрения механизма аукционов с документацией было предложение инвесторам более подготовленных и проработанных проектов ВИЭ, для снижения рисков инвесторов при строительстве и определения более низкой конкурентной цены на электроэнергию.

По результатам первого пилотного аукциона с документацией (СЭС) установленной мощностью 50 МВт победителем определена дочерняя организация нефтяной компании ENI с ценой 12,49 тенге/кВт/ч.

Внедрение аукционных торгов позволило создать в Казахстане работающую систему конкурентного отбора проектов, основанную на отборе наиболее экономически эффективных проектов. Высокая активность инвесторов и прозрачная система конкурентной борьбы привели к существенному снижению цен на электрическую энергию ВИЭ.

В ноябре-декабре текущего года планируется проведение аукциона в общем объеме 250 МВт установленной мощности, с разбивкой по типам электростанций: ВЭС – 65 МВт; СЭС – 55 МВт; ГЭС – 120 МВт; БиоЭС – 10 МВт. В том числе общая установленная мощность аукционов с документацией составляет 40 МВт. Предельные стартовые цены определены на следующем уровне:

ВЭС – 21,69 тенге/кВт/ч;
СЭС – 16,97 тенге/кВт/ч;
ГЭС – 15,48 тенге/кВт/ч;
БиоЭС – 32,15 тенге/кВт/ч.

В результате системной поддержки зеленой энергетики, по прогнозируемым данным, доля вырабатываемой электроэнергии ВИЭ в общем объеме производства электрической энергии в 2020 году задействованы уже 27 стран, более 145 финансовых институтов в этих странах и инвестиции на 4,6 млрд евро. «Для реализации программы мы привлекли и ББУ, и микрокредитные организации, которые будут предоставлять займы для внедрения зеленых технологий на предприятиях или для улучшения жилья. Мы надеемся, что в активной фазе программы будут внедрены несколько тысяч зеленых проектов», – сказал Агрис Прейманис. Отмечается, что микрофинансовая организация KMF одной из первых вошла в число партнеров программы: она получила кредитную линию на сумму до $5 млн на поддержку малого предпринимательства. Домохозяйства, малые и средние предприятия (МСП) по всей стране, в том числе в малых городах и отдаленных сельских районах, смогут получить заем для внедрения «зеленых» технологий. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

AIX ЗАПУСТИЛА ТОРГИ В «ОБЛАКЕ»

Astana International Exchange (AIX) запустила торговую систему Nasdaq в облаке веб-сервиса Amazon Web Services, сообщили в пресс-службе биржи. Перевод инфраструктуры в «облако» поможет улучшить качество оказываемых услуг и «обеспечит большую динамичность и масштабируемость проектов для инвестиционного сообщества». «Посредством переноса торговой системы Nasdaq в облако Amazon Web Service AIX продолжает модернизацию торговой площадки в соответствии с международными стандартами. Все компоненты торговли, контроля, рыночных данных и пост-трейдинговых услуг AIX сейчас работают в «облаке» AWS, тем самым устанавливая новый отраслевой стандарт», – говорит Тим Беннетт, председатель правления AIX. Принимая это решение, биржа преследовала сразу несколько целей: повысить производительность, доступность и устойчивость предлагаемых услуг, а также сократить расходы. Рыночная технология Nasdaq обеспечивает комплексными и критически важными технологическими решениями более 250 организаций, включая брокеров-дилеров, фондовые биржи, клиринговые центры, центральные депозитарии ценных бумаг и регуляторов в более 50 странах мира. **(kapital.kz)**

ЕБРР ВЫДЕЛИТ $30 МЛН НА ЗЕЛЕНЫЕ ПРОЕКТЫ

Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) направит $30 млн по Программе финансирования зеленой экономики (Green Economy Financing Facility, GEFF) в Казахстане. Программа будет работать до апреля 2023 года включительно. Средства предназначены для инвестиций домохозяйств и малого бизнеса в «зеленые» технологические решения. Управляющий директор ЕБРР в Казахстане Агрис Прейманис отметил, что запуск новой Программы финансирования зеленой экономики – долгожданное событие. Она является частью более обширного зеленого проекта ЕБРР, где задействованы уже 27 стран, более 145 финансовых институтов в этих странах и инвестиции на 4,6 млрд евро. «Для реализации программы мы привлекли и ББУ, и микрокредитные организации, которые будут предоставлять займы для внедрения зеленых технологий на предприятиях или для улучшения жилья. Мы надеемся, что в активной фазе программы будут внедрены несколько тысяч зеленых проектов», – сказал Агрис Прейманис. Отмечается, что микрофинансовая организация KMF одной из первых вошла в число партнеров программы: она получила кредитную линию на сумму до $5 млн на поддержку малого предпринимательства. Домохозяйства, малые и средние предприятия (МСП) по всей стране, в том числе в малых городах и отдаленных сельских районах, смогут получить заем для внедрения «зеленых»-технологий. **(kapital.kz)**

Цифровой продюсер для прорывных идей

Кто превращает инновации в реальные проекты и работающие платформы

Мадина Касымова

Владимир Баринов – руководитель одной из успешных казахстанских R&D-лабораторий по технологической графике, которая занимается трансфером технологий в области виртуальной и дополненной реальности. Продукты VARDIX GROUP и резидентов лаборатории распространяются по всему миру через сеть дистрибьюторов и партнеров. В 2018 году Владимир принял решение сформировать в Казахстане центр 3D-разработки для глобального рынка, перевел свою компанию в Astana Hub и стал его резидентом. Но прежде чем принять такое решение, его команда изучила опыт других мировых технопарков, в том числе – Беларуси, задумывалась о резидентстве в Сколково. В беседе с корреспондентом «Капитал.kz» Владимир Баринов рассказал о том, почему они выбрали казахстанский технопарк среди остальных в СНГ и как удалось построить крупное коммьюнити специалистов компьютерной графики.

– Владимир, должность директора по IT вы получили еще будучи студентом. Расскажите, как начинали строить компанию.

– Я родился в Алматы, учился в Караганде. В 2002 году я попал в коммерческую графику. Тогда только начали появляться первые 3D-студии. Мне повезло, я учился на отделении САПР, там я освоил азы профессии и со 2-3 курса начал работать в крупнейшем рекламном агентстве Караганды «Аврора». Это была очень хорошая школа. Университет уже заканчивал в стуже директора по IT. Тогда же была создана первая студия.

Меня и моих друзей всегда интересовала 3D-графика. Но сначала мы делали проекты в сфере индустрии развлечений, рекламы, кино. И только в 2008 году мы начали участвовать в первом образовательном проекте для животноводства: это был 3D-учебник с уникальным контентом.

В 2012 году родилась наша главная концепция, которая есть во всех наших образовательных продуктах и по сей день. Это китайская пословица: «Расскажи мне – и я забуду, покажи мне – и я запомню, дай мне сделать – и я пойму». Мы увидели, что для закрепления навыков и знаний необходим интерактив, нужно взаимодействие с учебным контентом. Так, в 2012-2013 году мы начали разработку интерактивных 3D-приложений.

С этого времени в своей работе и проектах мы всегда «рассказывали», то есть давали теоретическую информацию, «показывали», то есть давали визуальный ряд, чтобы человек что-то запомнил. И третье – давали сделать руками. Какой бы сферой ни занимались, мы всегда старались закрыть эту тройную концепцию.

Примерно в 2016 году пришли к пониманию, что казахстанский рынок очень мал для нас, что надо уходить за рубеж. На руках были удачные продукты, были международные продажи, и с 2016-2017 года, мы активно работали над расширением нашей сети по миру. Конечно, нам очень был интересен рынок США, откуда шли многие наработки. Тогда еще в Казахстане не было какого-то центра, который бы все это сплотил. Были лишь единичные компании и инициативы, которые пытались это сделать.

– Значит, вы рассматривали релокацию бизнеса?

– Да, мы начали смотреть всевозможные парки для релокации основного офиса. Многие разработчики, которые занимались 3D-графикой, уезжали в игровые студии, в Беларусь, Украину, Россию. А мы понимали: чтобы выйти на мировой уровень, нам нужны сильные кадры. И сначала пытались просто найти место, где вопрос кадров будет стоять не так остро, и, кроме того, будет достаточно эффективная инфраструктура для создания больших проектов. Это был сложный период, год на чемоданах, бесконечные перелеты. Но везде что-то не устраивало.

В этот период мы открыли офис в Москве, готовились заходить в Сколково. Изучали опыт Беларуси, в частности Минска. Хотели открыть и там лабораторию, много было плюсов. Однако и минусов хватало.

Выбор остановили на Astana Hub. В Казахстане стабильная ситуация и экономические гарантии технопарка очень существенны. Мне кажется, что новые компании, которые сюда приходят или которые прямо здесь создаются – они уверены, что у них есть плотный плацдарм что-то создать масштабное и выйти на мировой рынок.

И еще очень хорошо, что у Astana Hub такая концепция: «Идите на мировой рынок, привлекайте инвестиции, создавайте мировые продукты». То есть то, что здесь создается, нацелено изначально на мировое внедрение.

Когда вы работаете на международном рынке, то очень важна история. У нас была такая проблема – когда мы приходили на Запад и продавали там как казахстанская компания, то к нам никто серьезно не относился. Говорили «вы не умеете». Ситуация была сложная, приходилось создавать мировые представительства в других странах, доказывать, что мы мировой бренд.

На в последние годы ситуация меняется. Например, в той же России уже прекрасно знают наш разработческий центр. Сейчас мы гордо говорим, что мы компания из Astana Hub.

– Расскажите о коммьюнити разработчиков компьютерной графики.

– Это CG-SREDA. Мы стараемся объединять людей, которые интересуются компьютерной графикой и работают в этой отрасли.

История такая – после того как мы стали участниками технопарка и достигли соглашения по созданию R&D-лаборатории виртуальной реальности, мы пригласили ведущих разработчиков из различных компаний и начали строить коммьюнити энтузиастов компьютерной графики. На первых встречах было 8 человек, потом 18. Сейчас в группах комьюнити порядка 400 человек.

Через это сообщество и центр разработки VARDIX мы осуществляем трансфер технологий между проектами. Стартапы делятся успешными гипотезами и рассказывают об ошибочных решениях. Многим специалистам помогаем найти работу, или проект для себя. В общем, здесь идет активное взаимодействие бизнеса, разработчиков, студий, идей и проектов. Мы работаем и с юными разработчиками.

И это новый виток. Так мы развиваемся. И здесь есть все возможности для такого развития. Поэтому я стал таким активным приверженцем идей Astana Hub. Мне очень нравится этот технопарк, лучше не знаю по условиям. То, что сейчас делается в там – это великолепно.

– Кто клиенты проектов-резидентов лаборатории и какие продукты вы выпускаете?

– Спектр программных платформ довольно широк, и большинство наших клиентов не из Казахстана. В основном мы стараемся концентрироваться на работе с образовательными продуктами, в которых в той или иной степени применяются технологии виртуальной реальности и компьютерной 3D-графики. Общая сеть дистрибьюторов покрывает более чем 30 стран. Все наши значимые проекты, которые развивались в Astana Hub, ушли на мировую продажу.

К примеру, платформа AcademiX3D – это работа с виртуальными пациентами. Проект применяется в медицинских университетах и колледжах, а также в центрах повышения компетенций. Аналогичный проект Pathology3D, который представляет из себя 3D конструктор патологических состояний: можно взять здоровый орган человека, изменить его, сделать патологическим. После того, как человек своими руками создает патологию, ему легче ее диагностировать.

Другой хороший пример – стартап Mechanicum, который предназначен для обучения технических специалистов и помощи в выполнении сервисных работ. Прекрасный проект для корпоративного сектора, который полностью сформировался в стенах Astana Hub, прошел здесь акселерацию и ушел на мировой рынок.

С ним была, кстати, интересная история – команда, которая его делала, пришла в технопарк с совершенно другим проектом. Но в процессе общения с другими участниками сообщества родились новые идеи, и во время прохождения акселерации проект сделал крутой разворот, применил свои технологии в иной области и очень хорошо выстрелил. Сейчас этот проект помогает развиваться новому еще более амбициозному направлению.

– Как вы зарабатываете, если у вас бесплатные консультации?

– Помогая компаниям в лаборатории, мы отдаем свои технологии за доли в этих же компаниях. Это честный обмен. Сначала мы предоставляем технологии, экспертизу, каналы продаж и инвестиции, поднимаем все рабочие процессы. А когда эти технологии «выстреливают», заключаются дополнительные соглашения, и заказ-то долго-то может перейти в лабораторию. Его доходы начинают финансировать другие проекты и инвестиционные программы. И так по кругу. Это очень эффективная схема, так как все участники заинтересованы в максимальном качестве продукта. Сам факт того, что в лаборатории появился новый стартап – уже некое клеймо качества, потому что это означает, что проект прошел самую серьезную экспертизу со стороны технологий, каналов продаж и потребителей. Лаборатория стремится взять интересные проекты, которым потом помогает занять свою нишу на рынке.

Немного другая ситуация была с проектом Mechanicum, который был 100% проектом лаборатории. Но уже сейчас ситуация изменилась, так как пришли новые инвестиции и компетенции со стороны. Доля лаборатории размылась, но платформа Mechanicum в свою очередь стала центром притяжения для новых проектов и инвестиций в эти проекты. Там вообще очень много интересных идей возникает, скоро их анонсируем.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

«ЯНДЕКС» ДОГОВОРИЛСЯ О ПОКУПКЕ ТИНЬКОФФ-БАНКА

«Яндекс» достиг принципиального соглашения о приобретении TCS Group (головной структуры Тинькофф-банка) примерно за $5,48 млрд. Об этом сообщается в пресс-релизе TCS Group. «Стороны достигли принципиального соглашения по сделке, которая будет состоять из денежных средств и акций на сумму примерно $5,48 млрд, или $27,64 за акцию», – говорится в сообщении. Отмечается, что «Яндекс» приобретет TCS Group с премией в 8% к цене глобальных депозитарных расписок (ГДР) компании на закрытии торгов 21 сентября. 6 марта основатель TCS Group Олег Тиньков сообщил о том, что у него диагностирована острая форма лейкемии. Позже предприниматель заявил об уходе с поста председателя совета директоров Тинькофф-банка, чтобы сосредоточиться на здоровье. Его место занял директор по развитию бизнеса банка Станислав Близнюк. Как пишет РБК, окончательные условия покупки будут зависеть от результатов комплексной проверки актива, следует из сообщения TCS. Компания подчеркивает, что хотя TCS и «Яндекс» намерены осуществить сделку, окончательного решения по ней еще нет, как и окончательных условий продажи. Сделка будет подпадать под юрисдикцию судов Кипра и Комиссии по ценным бумагам и биржам Кипра. Из сообщения «Яндекса» следует, что сделка должна получить одобрение на собрании акционеров ИТ-компании. **(rns.online)**

MICROSOFT ЗАКЛЮЧИЛА СДЕЛКУ С ZENIMAX

Media Microsoft объявила о приобретении ZeniMax Media, материнской компании разработчика компьютерных игр Bethesda Softworks. Благодаря сделке, сумма которой составила $7,5 млрд, корпорация становится владельцем игровых франшиз: Doom, Quake, Fallout, Dishonored, TheElderScrolls, Prey и других. Об этом сообщает глава игрового подразделения Microsoft Фил Спенсер. Также в группу ZeniMax Media входят такие игровые студии, как id Software, ZeniMax Online Studios, Arkane, Machine Games, Tango Gameworks, Alpha Dog и Roundhouse Studios. «Наши команды имеют богатую историю совместной работы: от первого Doom, его движка idTech и разработки игр для ПК до Bethesda, которая представила свою первую консольную игру The Elder Scrolls III: Morrowind для оригинальной Xbox», — сказал Фил Спенсер. Игры студий ZeniMax вскоре будут добавлены в каталог подписки Xbox Game Pass для консолей и ПК. Новые игры будут пополнять библиотеку Xbox сразу на релизе. **(rb.ru)**

TIFFANY И LVMH БУДУТ СУДИТЬСЯ

Канцлерский суд штата Делавэр назначил заседание по иску американской Tiffany&Co. против французского производителя товаров класса «люкс» LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton SE на 5 января 2021 года, сообщается в пресс-релизе Tiffany.Tiffany подала иск против LVMH после того, как французская компания в начале сентября сообщила, что не сможет при нынешних обстоятельствах закрыть сделку о покупке Tiffany за $16,2 млрд. По мнению Tiffany, LVMH не предприняла необходимых действий для получения одобрений сделки регуляторами. В LVMH назвали эти обвинения безосновательными. Суд принял во внимание, что срок одобрения сделки компаний антимонопольными органами ряда стран истекает в следующем году, пишет The Wall Street Journal. В США, например, разрешение на сделку действует до февраля. Председатель совета директоров Tiffany надеется, что проведение заседания 5 января «приведет к вынесению решения до истечения срока действия разрешения антимонопольных властей США 3 февраля 2021 года и позволит защитить компании и акционеров». **(interfax.kz)**

ПАРТНЕРСТВО ORACLE И TIKTOK ОДОБРЕНО

Дональд Трамп одобрил партнерство Oracle и TikTok: американская компания будет управлять данными пользователей соцсети в США, передает Bloomberg. «Я одобрил концепцию сделки. Если они это сделают, это здорово. Если нет, то тоже ничего», — заявил он журналистам. Oracle планирует приобрести 12,5% акций новой компании TikTok Global. Американская компания получит полный доступ к просмотру исходного кода и обновлений TikTok, чтобы убедиться, что материнская компания соцсети не использует «лазейки» для сбора данных или слежки за 100 млн американских пользователей приложения, говорят источники издания. TikTok также заявила, что работает с Walmart над коммерческим партнерством. Walmart предварительно согласилась купить 7,5%, пишет Bloomberg. Гендиректор Walmart Даг Макмиллон войдет в совет директоров TikTok Global, говорится в заявлении ретейтера. Четыре из пяти мест в совете займут американцы. По условиям соглашения, ByteDance сохранит большинство активов TikTok и контроль над алгоритмом, а Oracle и другие американские инвесторы получат миноритарные пакеты акций. **(vc.ru)**

МФО становятся более консервативными при выдаче кредитов

Об этом рассказал глава Ассоциации микрофинансовых организаций Ербол Омарханов

Ксения Бондал

За первые 6 месяцев этого года объем микрокредитов, выданных МСБ, вырос на 850%, просроченная задолженность по основному долгу и начисленному вознаграждению увеличилась на 238%, озвучил в запросе на имя премьер-министра секретарь ЦК КНПК Айкын Конуров.

«У физических лиц рост микрокредитов составил около 145%, просроченная задолженность выросла на 332%! Если ранее граждане брали займы для приобретения бытовой техники, дорогостоящей одежды, различных семейных мероприятий, то в условиях ограничительных мер и после займы берутся для обслуживания прошлых кредитов, расходов на обучение, лечение, обычную одежду и питание», – сообщил Айкын Конуров.

Подобная динамика взрывного роста микрокредитования кажется удивительной, особенно в условиях карантина. Микрофинансовые компании сейчас не разбрасываются деньгами, платежеспособность клиентов снизилась, и МФО стали консервативнее подходить к выдаче новых кредитов, заметил в свою очередь во время беседы с корреспондентом «Капитал.kz» директор Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана Ербол Омарханов.

– Ербол, депутат Айкын Конуров назвал, мягко говоря, удивительные цифры о трехзначном росте микрокредитования и задолженности по займам МФО. Поясните, пожалуйста, как это могло произойти.

– Да, наша ассоциация тоже оказалась удивлена, ведь, по данным Национального банка РК, по итогам II квартала текущего года портфель микрофинансовых организаций составил 355 млрд тенге, с начала года он увеличился на 21%. При этом доля кредитов с просрочкой по выплатам свыше 90 дней составила 7,3%. Это увеличение NPL мы связываем с тем, что ранее нерегулируемые участники кредитного рынка – онлайн-кредиторы, кредитные товарищества, ломбарды – не предоставляли информацию в Национальный банк, поскольку не были подконтрольны уполномоченному органу. В связи с тем, что в этом году данные организации должны были пройти учетную регистрацию сначала с 1 июля, но потом им срок сдвинули на 1 сентября, то на сегодняшний день в реестре Национального банка находятся 226 микрофинансовых организаций. С начала года в ряды МФО вступили 35 микрокредитных организаций. Это и есть те самые ранее нерегулируемые участники рынка, которые присоединились к уже существующему сектору МФО. В связи с этим объединением статистика теперь учитывает кредитный портфель и риски этих компаний, то есть он вырос на 21%, а риск-профиль повысился до 7,3%.

– Тем не менее это не те цифры, которые озвучил депутат. Ваши, которые, по сути, являются данными Нацбанка, гораздо ниже. Как так вышло?

– Не могу комментировать выступление депутата, потому что не знаю, каким источником данных он воспользовался. Но МФО практически на полгода заморозили свой кредитный портфель на период отсрочек, никто из них сейчас не разбрасывается деньгами, потому что это собственные средства МФО. Вы же не будете раздавать кому попало свои деньги, сомневаясь в том, что завтра их вернут. Это первое. Второе – МФО не могут привлекать депозиты от населения, поэтому никакой угрозы для финансовой системы Казахстана они не представляют, а рискуют собственными средствами. Кроме того, Агентство по регулированию и развитию финансового рынка приняло достаточное количество мер для того, чтобы МФО не давали кредиты тем, кто не сможет их вернуть, например, установило коэффициент долговой нагрузки заемщика и ввело другие регуляторные ограничения. То есть представление о том, что МФО налево и направо раздают кредиты, вгоняя заемщиков в долговую яму, и представляют угрозу для финансовой системы, населения, обманчиво.

Также хочу добавить, что мы получили данные Первого кредитного бюро, согласно которым доля МФО в общем кредитном портфеле банковских и небанковских организаций составляет всего 2%. С таким мизерным показателем на рынке кредитования они не могут существенно влиять на рост долговой нагрузки населения.

– Вы сказали, что после объединения вырос и риск-профиль портфеля, и NPL. После того как вы увидели эту статистику, встречались с онлайн-компаниями, чтобы обсудить ситуацию? Понятно, что у них своя профильная ассоциация, но раз уж статистика онлайнеров влияет на показатели всего сектора, то, может быть, были какие-то коллективные встречи, совещания?

– Мы бы хотели, чтобы классические МФО и организации, занимающиеся микрофинансовой деятельностью (онлайн-кредиторы, ломбарды, кредитные товарищества), с точки зрения ведения статистики разделяли. Хотя по закону все теперь работают в одном поле, концептуально деятельность микрофинансовых организаций и онлайн-компаний различается. 85% кредитного портфеля традиционных и регулируемых Нацбанком с 2016 года МФО приходится на бизнес. Из этого показателя 40% займов выдано предприятиям промышленного сектора. В то время как онлайн-компании, ломбарды выдают краткосрочные займы на потребительские цели, а кредитные товарищества для своих участников, занятых в сфере агропромышленного комплекса.

Что касается вашего вопроса о встречах, то мы озвучивали эту тему на совещаниях. Мы понимаем, что это уже существующий факт, хотя он нам не нравится, потому что подобное смешивание не на пользу традиционному сектору микрокредитования.

– Идею о разделении статистики по сектору вы уже обсудили с Национальным банком?

– Мы планируем провести встречу на эту тему. Поскольку компании, занимающиеся микрофинансированием, только вошли в реестр Нацбанка и мы недавно получили первые данные, то хотим довести до общего сведения, что рост портфеля и просроченных кредитов не связан с безрассудной выдачей кредитов. Он объясняется, во-первых, объединением всех игроков рынка, во-вторых, в период кризиса мы предоставляли отсрочки по кредитам, и финансовое положение наших заемщиков ухудшилось.

– Почему, по вашему мнению, микрофинансовые компании регулярно демонизируют?

– Мы тоже крайне обеспокоены этой ситуацией. Наша задача донести до государственных органов и финансового регулятора объективную ситуацию, которая сложилась в секторе микрокредитования. Рынок небольшой, и, конечно, на нем имеются недобросовестные участники и злоупотребление правами кредиторов, это происходит в любом секторе финансового рынка, не только у МФО. И тень от их действий падает на репутацию ответственных и добросовестных игроков, занимающихся финансовой поддержкой МСБ, кредитованием сельхозпредпринимателей. Также негативное отношение связано с тем, что многие, кто затрагивают тему работы МФО, не до конца разобравшись в ней, обвиняют компании этого сектора в злоупотреблении и выдаче заведомо плохих займов, причастности к деятельности финансовых пирамид и т. п.

К примеру, резонансное дело весны этого года, когда стало известно, что несколько ломбардов совершали противоправные действия по созданию финансовых пирамид и обманули заемщиков, привело население к мысли, что к этому причастны МФО. Но мы не раз доказывали, что никакого отношения к подобным схемам работы не имеем. Тем не менее с таким отношением к МФО очень сложно бороться, а ведь на самом деле традиционный микрофинансовый сектор приносит большую пользу обществу и государству.

– Какие МФО на сегодняшний день входят в топ-5 участников рынка микрокредитования?

– По данным Национального банка, по итогам II квартала этого года в топ-5 МФО по размеру кредитного портфеля входят КМГ (размер портфеля за вычетом резервов на обесценение составил 135,46 млрд тенге), «Тойота Файнаншл Сервисез» (59,65 млрд тенге), «ОнлайнКазФинанс» (29,37 млрд тенге) и «МК-Финанс» (12,71 млрд тенге).

– Как сейчас, во время второго карантина, чувствует себя сектор?

– МФО очень аккуратно подходят к выдаче кредитов, положение самих микрофинансовых организаций на сегодняшний день сильно пошатнулось. Ситуация на рынке заставляет МФО быть более консервативными при выдаче новых кредитов.

Таможенные и налоговые «возможности» на eGov

Дина Амирханова

На eGov есть множество услуг, которые граждане могут получить не выходя из дома, ниже представлен список онлайн-услуг в разделе «Таможня». Также на портале можно воспользоваться новыми услугами, такими как подача таможенной декларации на транспортное средство и пассажирской таможенной декларации.

Таможня

- Прием таможенной декларации на транспортное средство
- Прием пассажирской таможенной декларации
- Регистрация исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов, специальных, антидемпинговых, компенсационных пошлин, а также обеспечения исполнения обязанностей юридического лица, осуществляющего деятельность в сфере таможенного дела, и (или) уполномоченного экономического оператора
- Принятие предварительного решения о классификации товара
- Выдача решения о классификации товара в несобранном или разобранном виде, в том числе в неукомплектном или незавершенном виде, вероятность предполагается различными партиями в течение определенного периода времени
- Включение объектов авторских прав и смежных прав, товарных знаков, знаков обслуживания и наименований мест происхождения товаров в таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности
- Включение в реестр владельцев складов хранения собственных товаров
- Принятие предварительных решений о происхождении товаров
- Включение в реестр владельцев мест временного хранения
- Включение в реестр владельцев свободных складов
- Включение в реестр владельцев таможенных складов
- Включение в реестр уполномоченных экономических операторов
- Включение в реестр таможенных представителей
- Включение в реестр владельцев складов временного хранения
- Включение в реестр таможенных перевозчиков
- Включение в реестр владельцев магазинов беспошлинной торговли

Налогообложение

- Отзыв налоговой отчетности
- Приостановление (продление, возобновление) представления налоговой отчетности
- Подтверждение резидентства Республики Казахстан
- Регистрация налогоплательщиков
- Прием налоговой отчетности (декларация об активах и обязательствах физического лица формы 250.00)
- Просмотр и оплата налоговой задолженности
- Просмотр и оплата предстоящих налоговых платежей физических лиц
- Возврат налога на добавленную стоимость из бюджета
- Представление сведений об отсутствии (наличии) задолженности, учет по которым ведется в органах государственных доходов
- Выдача справки о суммах полученных доходов из источников в Республике Казахстан и удержанных (уплаченных) налогов
- Выдача выписок из лицевого счета о состоянии расчетов с бюджетом, а также по социальным платежам (для физических лиц)
- Расширенный поиск налогоплательщика
- Предоставление персонального доступа к регистрационным данным налогоплательщика для просмотра (для физических лиц)
- Возврат подоходного налога, удержанного у источника выплаты

Экономика и финансы

- Представление информации из реестра государственного имущества (перечень контролируемых государством акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, а также государственных юридических лиц; информация и материалы о государственном имуществе, включенном в график выставления на торги объектов государственной собственности)
- Оспаривание информации в кредитной истории
- Получение персонального кредитного отчета
- Предоставление статистической информации, не предусмотренной графиком распространения официальной статистической информации
- Выдача справки о суммах полученных доходов из источников в Республике Казахстан и удержанных (уплаченных) налогов
- Подтверждение резидентства Республики Казахстан
- Регистрация залога движимого имущества
- Контроль (мониторинг) кредитной истории Credit Control
- Таможенная очистка товаров
- Изменение сроков уплаты ввозных таможенных пошлин
- Прием транзитной декларации
- Апостилирование официальных документов, исходящих из структурных подразделений Министерства финансов Республики Казахстан и (или) их территориальных подразделений

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Только тот, кто ждет, может встретиться с нежданным.
Кортасар

Сделай шаг вперед — и ты поймешь, что многое не так страшно как раз потому, что больше всего пугает.
Сенека

Неожиданные действия не могут гарантировать успех, однако они гарантируют лучшие шансы на успех.
Бэзил Лиддел Гарт

Кто не может бороться с прибоем, тонет в море.
Айзек Азимов

Исламские финансы: принципы роста

Мариям Бижикеева

Отечественная экосистема исламских финансов «обрастает» новыми механизмами, способствующими их популяризации, убеждены в Международном финансовом центре «Астана» (МФЦА). Одним из недавних проектов является Мастер-план, или своего рода Дорожная карта по развитию исламского финансирования в Казахстане до 2025 года. Эксперты считают, что надежды МФЦА на проект небезосновательны: он будет покрывать рекомендации и планы по реализации в секторе по таким направлениям, как исламские банкинг, рынок капитала, страхование (такафул) и перестрахование (ретакафул), небанковские институты, исламское социальное финансирование, финтех, сектор халяля, образование и тренинги в сфере исламского финансирования.

«Реализация необходима при содействии всех заинтересованных органов и организаций для достижения цели в 3% к 2025 году активов исламских банков от общего объема банковских активов Казахстана», – отметили в МФЦА.

Чем больше доступ, тем убедительнее рост

Сооснователь цифрового исламского банка Tayyab Иван Каменский стадию роста исламского финансирования в стране оценивает на твердую четверку по десятибалльной шкале.

«В стране проживает 12,6 млн мусульман, но функционируют только два исламских банка, и один из них – «дочка» арабского. Хотя при сфокусированных усилиях отрасль в Казахстане может стать одним из мировых хабов для исламских финансов. Первые шаги в данном направлении страна уже делает, создав в Международном финансовом центре «Астана» (МФЦА) подразделение для развития исламских финансов», – отмечает Иван Каменский.

При этом управляющий директор «Исламский банк «Заман-Банк» Еркин Нурбеков считает, что исламские финансы нуждаются и в равных условиях с традиционными финансовыми институтами. «Исламским банкам на законодательном уровне запрещено быть членом Казахстанского фонда гарантирования депозитов. Хоть и разрешено исламским банкам создать свой гарантийный фонд депозитов, но существующие размеры не позволяют этого сделать, – добавляет Еркин Нурбеков. – Например, в Турции исламские банки включены в государственную программу страхования депозитов наряду с традиционными банками. Исходя из этого опыта, для предоставления гарантии возврата депозитов физических лиц Казахстану нужно изменить закон и включить немногочисленные исламские банки в существующий КФД, что обеспечит безопасность денежных средств населения».

Эксперт также напомнил, что исламские банки не имеют доступ к таким государственным программам, как льготное автокредитование и ипотека. По первой части существует одно из требований – необходимо иметь филиальную сеть по всему Казахстану, что, учитывая размеры казахстанских исламских банков, невозможно, а с учетом мирового тренда перехода на дистанционный режим предоставления банковских услуг, нецелесообразно.

«В части ипотеки одно из требований – банк должен иметь долю рынка более 1% по активам. А сегодня два исламских банка вместе взятых имеют активы менее 0,25%. Отмечу и неравные условия касательно ликвидности: пруденциальные требования по текущей ликвидности гораздо выше, чем у традиционных банков. При этом структура среднемесячных высоколиквидных активов и среднемесячных обязательств до востребования исламского банка идентична структуре традиционного банка. Требования к величине коэффициента текущей ликвидности (К4) исламского банка превышает аналогичный коэффициент традиционного банка более, чем в 3 раза – 30% у традиционных банков, 100% у исламских банков», – говорит управляющий директор «Исламский банк «Заман-Банк».

Дополнительно к пруденциальным требованиям регулятором применяются меры раннего реагирования, где исламский банк должен выполнять вышеуказанный коэффициент на уровне 110%, добавляет эксперт. На практике это означает, что за каждый 100 тенге поступивших денег на текущие счета клиентов банк должен изыскать 10 тенге собственных средств и депонировать их в высоколиквидные активы, что делает невозможным развитие расчетно-кассового обслуживания исламскими банками.

Парадигма исламской экономики и финансов основана на финансировании реального сектора экономики и сделок с реальными активами, которые уже существуют на момент заключения договора, а также отсутствия неопределенности и ссудного процента, в свою очередь отмечает сооснователь цифрового исламского банка TayyabИван Каменский. Поэтому если доля исламских финансовых сделок на рынке будет увеличиваться, то будет меньше спекулятивных сделок и больше договоров, создающих реальную пользу для экономики. Исламский финансовый институт, например, не может финансировать сделку на приобретение земельного участка с целью спекуляции.

«Говоря о выгодах для экономики, можно сказать, что если бы большая часть банков финансировала бы по исламским принципам, то последствия мирового финансового кризиса были бы намного слабее. Кроме того, мы получили бы больше бизнесов, создающих ценность для конечного потребителя, а не имеющих прибыль от спекулятивных сделок», – отметил Иван Каменский.

Еще одним действенным механизмом для развития рынка исламских финансов могло бы стать создание так называемых «исламских окон» в государственных институтах развития: фонд развития предпринимательства «Даму», Банк развития Казахстана, Жилстройсбербанк Казахстана, национальный управляющий холдинг «КазАгро» и так далее. Это необходимо, чтобы исламские финансовые компании могли бы иметь равный доступ наряду с классическими банками и финорганизациями к госпрограммам и фондам. Таким образом они смогут расширить свою активность и предлагать клиентам полный доступ к своим продуктам в рамках госпрограмм.

«Казахстанским игрокам также не хватает общей рабочей площадки в виде ассоциации исламских финансов, через которую они могли бы продвигать свои инициативы, в том числе и в госорганах по аналогии с Ассоциацией финансистов Казахстана», – предлагает сооснователь цифрового исламского банка Tayyab.

Что имеем?

Как отмечают в МФЦА, в центре созданы условия для предоставления инструментов исламского финансирования. Например, на площадке МФЦА могут зарегистрироваться и работать исламские банки, исламские финансовые (небанковские) компании, компании по управлению активами, исламские брокерские дилерские компании, исламские страховые компании (такафул и ретакафул).

На Бирже МФЦА (Astana International Exchange – AIX) созданы условия для выпуска исламских ценных бумаг (сукук). Кроме того, МФЦА является членом в ведущих международных исламских организациях, таких как Совет исламских финансовых услуг (Islamic Financial Services Board – IFSB), Организация бухгалтерского учета и аудита исламских финансовых институтов (AAIOFI) и Генеральный совет исламских банков и финансовых институтов (CIBAFI).

На сегодня на территории финансового центра зарегистрировано более 30 компаний, предоставляющих услуги в области исламского финансирования из таких стран, как Малайзия, Великобритания, США, Бахрейн и Казахстан.

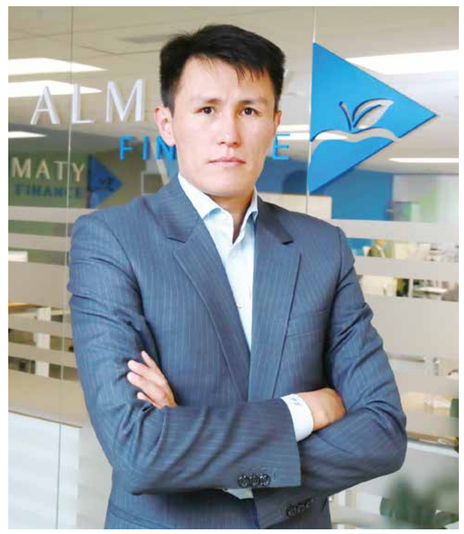
Социальное финансирование для сбалансированного развития Алматы

Меруерт Сарсенова

По статистике 63% малого и среднего бизнеса сконцентрировано главным образом в трех районах Алматы: Медеуском, Бостандыкском и Алмалинском. Преимущественно там создается наибольшее количество рабочих мест и отмечаются значительные налоговые поступления, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» заместитель председателя правления Almaty Finance Зангар Салимбаев. Такой экономический дисбаланс является одной из системных проблем мегаполиса.

«Чтобы решить эту проблему и развивать город сбалансированно, мы нацелены главным образом финансировать проекты, которые дислоцируются не в центральных районах», – пояснил он.

ТОО Almaty Finance является кредитной организацией, созданной акиматом Алматы, предоставляющей финансирование субъектам частного предпринимательства в рамках государственной программы «Алматы бизнес-2025». Сколько проектов МСБ уже удалось рассмотреть? Как отслеживается их эффективность и какие меры будут применяться к «неокупаемым» предприятиям? Об этом Зангар Салимбаев рассказал во время беседы.



– Зангар, сколько проектов и на какую сумму было профинансировано с начала деятельности Almaty Finance? Когда был выдан первый транш?

– В конце октября прошлого года наша организация получила первое финансирование, первый кредит в сумме 37 млн тенге мы выдали 27 декабря.

На сегодняшний день профинансировано 17 проектов в различных отраслях, в том числе в сфере фармацевтики, обрабатывающей промышленности, металлообработки, производства гигиенических средств и канцелярских товаров и т.д., на общую сумму 5,4 млрд тенге. До конца года ожидаем дополнительную капитализацию в размере 5 млрд тенге, которые также будут направлены на кредитование МСБ.

Хотелось бы отметить, что мы поддерживаем проекты, имеющие потенциал. При этом я считаю, что в Алматы очень много талантливых людей, готовых реализовать свой стартап-проект. Однако многие из них не смогут получить финансирование в БВУ, ведь им не интересны стартап-проекты, даже при наличии залогового обеспечения.

В то же время если таким предпринимателям дать поддержку, то в последующем мы вэрастим целый пласт бизнесменов, которые перестанут нуждаться в нашем финансировании. В дальнейшем они уже смогут пойти в банк и получить более значительные суммы по республиканским программам, чтобы продолжить развивать свое дело.

– Расскажите о ваших условиях финансирования и требованиях, предъявляемых к заемщикам.

– На сегодня у нас действуют две ставки вознаграждения: 2% – для тех, кто реализует бизнес в промышленном парке с максимальной суммой займа 70 млн тенге; и 6% – с лимитом кредитования до 500 млн тенге.

Финансирование выделяется как для пополнения оборотных средств, так и на инвестиционные цели. Срок кредитования – до 7 лет. Заем выдается исключительно в тенге и не предусматривает скрытых комиссий.

Однако если для реализации проекта в промышленном парке необходимо более 70 млн тенге, мы готовы до 70 млн тенге (в пределах лимита) профинансировать под 2% и свыше этой суммы под 6%. Тогда средневзвешенная ставка кредита складывается на уровне где-то 4,8%.

Подчеркну, что мы не субсидируем ставку, у нас не предусмотрено никаких скрытых комиссий, например, за обналичивание средств или рассмотрение заявки. Кроме того, мы не принуждаем никого страховать залоговое имущество.

Так как мы действуем в рамках программы «Алматы-бизнес-2025» и нашим единственным источником финансирования является местный бюджет, то при рассмотрении заявки главное условие, которое мы предъявляем к заемщику – его бизнес должен быть зарегистрирован в Алматы. Это предполагает, что налогоплательщик должен иметь свободный счет в местной казну, соответственно и рабочие места должны создаваться тоже по месту нахождения субъекта.

Разумеется, проект должен быть действительно реализуемым, чтобы предприниматель мог не только обслуживать кредит, но и дальше развиваться.

Конечно, к нам приходят разные люди, в том числе и те, кто хочет просто так получить дешевый кредит, но мы их сразу выявляем.

– Как быстро рассматриваются заявки на получение кредита? Отличается ли ваш пакет документов от банковского?

– Пакет документов у нас стандартный наравне с банками, потому что большая часть документации зарегулирована законодательством.

Если бизнесмен приносит нам полный пакет документов, то срок рассмотрения заявки не превышает 11 дней.

– В рамках поручения правительства предоставляли ли вы отсрочку своим клиентам на время карантина?

– По тем проектам, которые были профинансированы в начале года и их запуск пришелся на период карантина, мы по умолчанию предоставили отсрочку с пролонгированием графика погашения.

Кроме того, не касаясь ситуации, связанной с коронавирусом, в зависимости от проекта нашими условиями предусматривается предоставление отсрочки платежей. Это делается для того, чтобы помочь бизнесу на старте. Мы понимаем, что в начале деятельности предпринимателю нужно запустить целый производственный цикл – закупить сырье, выпустить первую партию товара, опробовать ее, обучить персонал и т.п. Конечно, если он до этого занимался производством, это уже другой вопрос, он к отсрочке не имеет отношения.

– Выходил ли уже кто-то из ваших заемщиков на просрочку? Отслеживаете ли вы в этой связи эффективность проектов?

– На сегодняшний день просрочек нет. Мы пока не можем отследить эффективную платежную дисциплину заемщиков по нашим займам, так как история обслуживания короткая. Между тем отсрочку нашим клиентам мы предоставляли не из-за того что у кого-то из них возникли проблема, а с целью именно поддержать бизнес. Такая практика использовалась повсеместно.

О том, есть ли проекты, которые не окупаются и не приносят запланированную прибыль, мы поймем наверное только спустя год, когда предприниматели наладят бизнес-процессы, начнут привыкать работать в новой реальности. При этом мы готовы пойти дальше и рассмотреть, в чем все-таки состоит проблема бизнеса – в производстве некачественной продукции, неконкурентоспособности или неправильно составленном маркетинговом плане. Кстати, сегодня основная проблема многих компаний как раз и состоит в неотлаженной работе маркетингового отдела, в том числе связанной с реализацией готовой продукции.

Вообще, чтобы отследить эффективность рассмотренных проектов, наша организация проводит текущий мониторинг деятельности предприятий уже спустя три месяца после выдачи займа, а через полгода делает расширенную проверку. Для этого специалисты Almaty Finance выезжают непосредственно на место и досконально изучают ситуацию. Опять же, если мы замечаем какие-то трудности в работе бизнеса, то совместно с центром обслуживания предпринимателей Qoldaу стараемся разобраться и помочь нашим клиентам преодолеть их.

– Займы, выданные Almaty Finance, попадают в базу данных кредитного бюро?

– Да, закон нас обязывает сотрудничать с Государственным кредитным бюро (ГКБ), поэтому все наши кредиты вносятся в базу данных ГКБ, также оттуда мы получаем информацию о текущих и будущих заемщиках. С Первым кредитным бюро (ПКБ) мы пока не работаем, но я думаю, что это нам еще предстоит.

– Сколько людей на сегодняшний день у вас в штате?

– Пока 15 человек. Среди них кредитные администраторы, залоговики, рисковики, юристы, бухгалтеры и сотрудники, отвечающие за безопасность.

– Сколько заявок на кредитование сейчас находятся на рассмотрении?

– 18 заявок на 2 млрд тенге, в том числе по трем мы открыли дополнительный лимит на кредитование.

Стоит обратить внимание, что мы практикуем поэтапное финансирование – траншами. Это выгодно как самому заемщику, так и нам. Нам – с точки зрения исполняет ли он условия, заемщику – потому что, во-первых, ему не начисляются проценты, во-вторых, он знает, что за ним зарезервирована определенная сумма, которую можно взять в любой момент. При этом он сохраняет свои предпринимательские риски.

Остальные 15 заявок – это новые проекты, в том числе запускаемые на территории промышленного парка.

– Что касается непосредственно финансовой деятельности Almaty Finance, хотелось бы узнать, ожидает ли ваша организация получить по итогам года какую-то прибыль?

– Несмотря на то что первый год является самым сложным для любой компании, я полагаю, что мы его закроем с положительным результатом. Вместе с тем мы понимаем, что у нас социальное направление, нашим акционером является акимат, поэтому не задаемся целью получить какую-либо высокую коммерческую прибыль.

Наша основная задача на сегодня – поддержать малый и средний бизнес, стимулировать производство отечественной продукции, способствовать созданию новых рабочих мест, а также увеличить объемы налоговых платежей в местный бюджет. Думаю, что через два или три года мы уже сможем увидеть эффект от тех проектов, которые мы профинансировали, в части вышеперечисленных показателей.

– Не рассматриваете ли вы дополнительные источники фондирования, кроме местного бюджета?

– У нас есть задумки по этому поводу. Тем не менее все зависит от того, сможем ли мы правильно структурировать сделку, чтобы в итоге не пострадал наш конечный заемщик. Либо как вариант на часть своего портфеля в рамках привлекаемого финансирования установить ставку выше текущих, чтобы кредитовать традиционный бизнес.

Мы посчитали, что на обслуживание займа у нас уходит порядка 2-2,8%. Риски невозврата складываются примерно в 2%. Помимо этого, за привлечение капитала нам тоже нужно платить вознаграждение. В свою очередь, если мы будем привлекать финансирование через выпуск коротких муниципальных облигаций, тогда можно предположить что конечная стоимость денег, которую мы сможем предложить нашим потребителям, сложится на уровне 6%. Пока такой вариант фондирования мы только обсуждаем.

Казахстанским машиностроителям нужны американские сертификаты

Арсен Аскаров

Отечественные компании сектора тяжелой промышленности ожидают усиления конкуренции в ЕАЭС после отмены преференции для местных производителей. В итоге с нового года преимущество в казахстанских тендерах получит Россия, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» глава Союза машиностроителей Казахстана Мейрам Пшембаев. То есть в нынешних условиях местным предприятиям следует делать ставку на получение сертификатов, соответствующих американским стандартам производства. Это открывает казахстанским производителям доступ ко всем рынкам мира.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 16 сентября 2016 года установлен приоритет российских товаров, работ и услуг над импортными, производителям которых предоставляется условная скидка в 15% при осуществлении закупок отдельными видами юридических лиц, отметил Мейрам Пшембаев в кулуарах VIII Форума машиностроителей в Нур-Султане.

«В Казахстане в настоящий момент в рамках Кодекса «О недрах и недропользовании» действует аналогичная норма с предоставлением 20% условной скидки в закупках недропользователей для казахстанских производителей товаров, работ и услуг при проведении тендеров. Однако данная норма будет применяться до 1 января 2021 года», – сказал он.

По его словам, это означает, что уже с нового года отменяются преференции для казахстанских производителей товаров в закупках недропользователей твердых полезных ископаемых, углеводородного сырья и урана в рамках исполнения международных обязательств, принятых при вступлении в ВТО.

«В связи с этим у государства и у заказчиков (недропользователей) возникают ограничения по требованию местного содержания в товарах до 0%, в работах и услугах – не более 50%, в кадрах – не более 50%. Кроме этого, наличие индустриального сертификата либо сертификата происхождения товара формы «СТ-KZ» не дает возможность получить условную скидку при проведении тендеров для отечественных производителей ввиду принятых международных обязательств», – пояснил глава Союза машиностроителей.

Он уверен, в нынешних условиях казахстанским производителям необходимо работать над тем, чтобы получить сертификаты соответствия американским стандартам.

«На сегодняшний день параметры мирового рынка нефтяного оборудования задают его крупнейшие заказчики – транснациональные компании Shell, Total, BP и «Газпромнефть». В Казахстане крупнейшими потребителями нефтегазового оборудования являются такие операторы, как ТШО, NCOC, КПО. Для подтверждения соответствующим требованиям, американским обществом инженеров-механиков разработаны технические стандарты (подтверждаются сертификатами ASME, API), они признаны международным нефтегазовым сообществом», – отметил Мейрам Пшембаев.

Он предупреждает, что наличие данных сертификатов у производителей – это весомое преимущество на рынке нефтегазового оборудования, и оно означает, что продукция завода прошла все необходимые проверки и полностью соответствует мировым стандартам качества.

«В целях повышения конкурентоспособности и развития производства казахстанским предприятиям необходимо стремиться соответствовать указанным международным стандартам. Это очень важный момент, поскольку, получая данный сертификат и начиная поставки для нужд нефтегазовых операторов внутри страны, казахстанские производители получают доступ ко всем месторождениям мира, где данные операторы работают», – сказал Мейрам Пшембаев.

Он добавил, что в настоящее время Союз машиностроителей Казахстана совместно с Минэнерго и министерством индустрии и инфраструктурного развития прорабатывают возможность создания Международного центра нефтегазового машиностроения, одним из направлений деятельности которого будет помощь производителям в прохождении международной сертификации.

Ранее президент Касым-Жомарт Токаев поручил разработать Закон о промышленной политике. Машиностроители возлагают большие надежды на принятие нового документа, поскольку регулирование и поддержка промышленности прописаны в различных законодательных актах. В законе должны найти отражение такие аспекты, как стимулирование инвестиций, меры технического регулирования, система государственных заказов и закупок, поддержка на внешних рынках, субсидирование, налоговые меры стимулирования развития производства, развитие науки и инноваций, а также кадровое обеспечение, заметил Мейрам Пшембаев.

«Промышленная политика – широкое понятие, которое включает в себя координацию государственных структур, квазигоссектора, политику местного содержания, политику подготовки кадров для промышленности, развитие науки, коммерциализацию технологий, общее видение и облик промышленности на долгосрочную перспективу. Принятие законопроекта позволит создать унифицированную нормативно-правовую базу для повышения эффективности государственной промышленной политики, роста доходов промышленных товаропроизводителей за счет общей модернизации и повышения уровня развития промышленного производства», – подытожил он.

Самый устойчивый сегмент рынка товаров для детей

Анда Найзабекова

Рынок детского питания – один из самых устойчивых среди всех категорий детских товаров. Даже в период кризиса и сокращения платежеспособности не все готовы отказаться от покупки питания для своих детей. Для большинства казахстанских родителей эти расходы входят в категорию необходимых и обязательных затрат.

Специалисты компании Dosmart проанализировали продуктовые чеки с детскими товарами за лето 2020 года и составили профиль среднестатистического покупателя детского питания.

Профиль среднестатистического покупателя детского питания

По данным исследования, 91% всех покупателей товаров детского питания – это женщины. Средний возраст – 26-35 лет. На этот возрастной сегмент приходится больше всего покупателей – 53%. 31% покупателей приходится на возрастной сегмент 36-50 лет.

81% покупателей замужем или женаты. В среднем в семье среднестатистического покупателя четверо человек, из которых один несовершеннолетний ребенок.

75% покупателей имеют высшее образование. Основные сферы их занятости –образование (22%), финансы и бухгалтерия (19%), государственное управление (17%), предпринимательство (7,3%) и медицина (6,4%).

Семейный доход у среднестатистического покупателя представлен несколькими сегментами: 100-200 тысяч тенге (37,8%), до 100 тысяч тенге (32,2%) и 200-400 тысяч тенге (23,3%).

Структура потребительской корзины

Средняя сумма чека при покупке товаров детского питания, по данным исследования, составила 11 496 тенге. При этом среднее количество товаров в одном чеке – 9. По данным Dosmart, покупатели детского питания тратят больше остальных. Так, например, в их продовольственной корзине больше на 1 товар, а чек в среднем дороже на 2 460 тенге.

В структуре потребительской корзины можно выделить несколько групп товаров детского питания. Первая – пюре, пудинги, супы, мука и макаронные изделия. На эту группу приходится более 34% купленных казахстанцами товаров. На втором месте по объему продаж – детские каши. На них приходится более 25%. На третьем месте – детские напитки и чаи для заваривания (17,3%). Далее – заменители молока и смеси (12,4%); детское печенье, бисквиты и кексы (5,6%), а также кисломолочные детские продукты (5,3%).

Из брендов среди казахстанцев, принявших участие в исследовании, наиболее популярны «Агуша» (28,4%), Nestle (24,5%), «Фрутоняня» (10,7%) и «Малютка» (6,8%).

Чаще всего казахстанцы покупают товары детского питания во вторник и пятницу. На эти дни пришлось 17,5% и 16,9% продаж в июне-августе соответственно. На третьем и четвертом местах – понедельник (15,6%) и среда/суббота (13,9%). Реже всего казахстанцы предпочитают покупать товары детского питания по воскресеньям (10%).

Что касается времени, в которое казахстанцы предпочитают совершать покупки, то чаще всего это происходит днем (49,8% от проданных товаров). При этом самый распространенный временной промежуток для покупок – с 15:00 до 18:00. На него приходится 27% всех продаж.

На вечерние покупки товаров детского питания приходится 38,3% продаж. Самый распространенный временной промежуток — с 18:00 до 21:00 (29,4% всех продаж). На утренние покупки приходится 11%, а на ночные менее 1%.

Казахстанский рынок товаров детского питания

Также специалисты Dosmart ссылаются на данные Discovery Research Group по рынку Казахстана. Общий объем рынка детского питания составляет больше 50 млрд тенге. По прогнозам аналитиков, к 2022 году эта цифра увеличится до 61 млрд тенге. Средний темп прироста последние четыре года держится на уровне 1,7% в денежном выражении.

Основными игроками на рынке являются Nestle, Pepsico и Nutricia. На них суммарно приходится более 70% рынка.

Основной канал дистрибуции – супермаркеты. На них приходится основная доля продаж и в натуральном, и в денежном выражении. За ними следуют дискаунтеры, специализированные магазины детских товаров и магазины у дома. По данным исследования Dosmart, больше 63% продаж приходится на Magnum, 18% – на магазины Small.

«Перспективы развития рынка зависят от трех факторов: рождаемости, платежеспособности казахстанцев и их информированности о продуктах детского питания. Учитывая влияние коронавируса на экономику страны, а также на уровень платежеспособности граждан, можно предположить, что в ближайшие годы показатели рынка резко снизятся», – прокомментировал Дулат Амангелдиев, бизнес-аналитик продукта Dosmart.

Согласно анализу Казахстанской ассоциации индустрии детских товаров, около 78% продуктов для детей ввезены из Китая, России, Польши, Кыргызстана и Турции. Таким образом, рынок практически полностью зависит от импорта, что в условиях инфляции и увеличения цен на транспортные и таможенные расходы, скажется на росте цен в ближайшей перспективе. Это, в свою очередь, приведет к снижению спроса, так как многие родители будут вынуждены либо отказаться от некоторых детских товаров, либо перейти на более дешевые аналоги. Как итог, продажи снизятся в натуральном выражении, но в стоимостном все останется как есть за счет подорожания отдельных позиций и товаров.

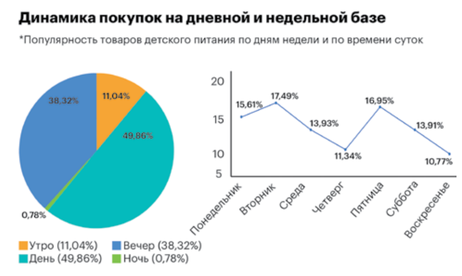
«В сложившейся ситуации рынку необходимы отечественные производители, чья продукция будет дешевле зарубежных аналогов. Несмотря на то, что за последние несколько лет в Казахстане появилось несколько местных компаний, которые демонстрируют стремительный рост в продажах, их доля все еще мала, и они пока не способны влиять на рынок. Поэтому ситуация пока останется неизменной, и рынок будет и дальше демонстрировать рост цен», – добавил Дулат Амангелдиев.

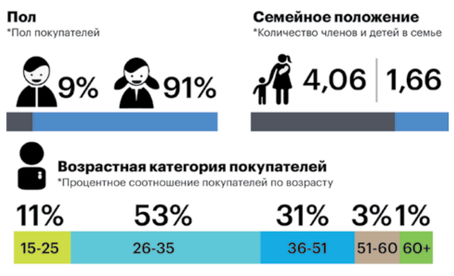
Методология

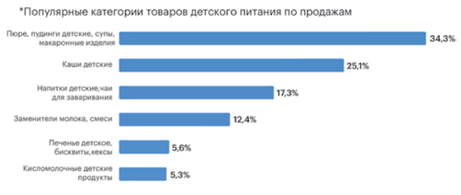
Анализ покупательских профилей основан на исследовании казахстанского сервиса Dosmart, проведенном по итогам июня-августа 2020 года. Всего в исследовании приняло участие больше 2,4 тыс. покупателей, которые предоставили данные по 10+ тыс. чекам продовольственных магазинов Казахстана.

В качестве источников информации использованы данные, представленные участниками в специально разработанной анкете для профиля пользователя, товарные позиции в чеках, такие как название товара, категория, количество, цена продажи, название торговой точки, дата и время покупки. Также второстепенные данные с интернет-пространства для ссылки.

Все качественные и количественные анализы и выводы сделаны на основе фактических статистических данных.







Пандемия подстегнула внутренний спрос на баранину

Анна Видянова

Заниматься овцеводством в Казахстане по-прежнему выгодно, несмотря на пандемию. В этом году баранина made in KZ стала цениться даже больше, чем прежде. «Обычно после приобретения нашей баранины покупатели вырезали курдючный жир, который составляет 20-25% туши барана. То есть курдюк никто не покупал. В этом году из-за пандемии курдюк не вырезался, поскольку бытует мнение, что он помогает при пневмонии», – рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» глава Национальной ассоциации овцеводов Казахстана Shopan-ata Алмасбек Садырбаев. Во время беседы он сообщил, за какое время могут окупиться инвестиции в этот бизнес и что мешает овцеводам по-настоящему процветать.

– Алмасбек, вы сказали, что овцеводством заниматься прибыльно. Звучит хорошо.

– Это высокорентабельный бизнес, что подтверждает рейтинг Всемирного банка, который отражает, насколько прибыльна та или иная отрасль животноводства. Первое место в нем занимает птицеводство, второе – свиноводство, третье – овцеводство, четвертое – коневодство. Птицеводство лидирует, потому что для выращивания курицы достаточно 45 дней. Но в то же время запуск птицефабрики требует огромных средств. Свиноводство не развито в нашей стране, так как многие казахстанцы не употребляют это мясо из-за религиозных убеждений. То есть если бы рейтинг составлялся в Казахстане, думаю, овцеводство заняло первую строчку.

– Сколько в Казахстане овцеводческих хозяйств?

– У меня нет точных данных. По моим оценкам, в этой сфере занято около 1-1,2 млн казахстанцев. В ауле практически у каждой семьи есть овцы, у кого-то их 5, у кого-то 50. Сложно подсчитать число тех, для кого овцеводство – это бизнес. Но могу с уверенностью сказать, что личные подсобные хозяйства производят около 50% баранины от общего объема производства.

– Сколько необходимо овец, чтобы зарабатывать на них?

– Если предприниматель готов сам пасти овец, то рентабельно начинать со 100 голов овец. Если же у него есть ресурсы, то желательно начать с 300 овец. Одна овцематка обойдется в среднем в 50-55 тыс. тенге. Получается, что 300 голов будет стоить 15 млн тенге.

– Насколько быстро окупятся эти инвестиции?

– Они отобьются через три года.

– Могут ли наши овцеводы покрыть потребности внутреннего рынка в баранине?

– Конечно, они уже обеспечивают этим мясом 102% внутреннего рынка. Избыток баранины экспортируем.

– Казахстан экспортирует ощутимый объем баранины в ОАЭ.

– Верно, основными потребителями нашей баранины являются ОАЭ, а также Иран, Катар и Россия. В прошлом году мы нарастили поставки овец в Узбекистан. Всего в 2019 году было экспортировано 3 тыс. тонн баранины, но из-за пандемии этот показатель просел в несколько раз. В этом году в лучшем случае экспорт составит 300 тонн. Самыми крупными мировыми производителями баранины являются Австралия, Судан и Новая Зеландия.

– Какие рынки, кроме ОАЭ, Ирана и Катара, являются для нас перспективными?

– Рынок Турции, но мы его пока не освоили. Турецкая сторона готова приобрести баранину по выгодной для наших фермеров цене. Россия – тоже интересный рынок. Но там востребована мраморная баранина, а мы ее почти не производим. Чтобы зайти на рынок Китая, мясо должно соответствовать высоким критериям, поэтому на данный рынок очень сложно попасть. В то же время КНР не самая удачная площадка. Ведь там у экспортеров покупают баранину по низкой цене, она может быть на 30% меньше рыночной. Это невыгодно для наших овцеводов. В Казахстане всего 4 мясоперерабатывающих хозяйства, которые соответствуют требованиям Китая к убою скота (КРС). Но они пока не вышли на рынок Поднебесной.

– Ценится ли казахстанская баранина?

– У нас специфичная баранина, в ней преобладает жир – для наших экспортеров это минус. Но многие из них закрывают на это глаза и покупают баранину, потому что она органическая. На мировом рынке большим спросом пользуется мраморная баранина: там меньше прослойка жира. Поэтому и ценится австралийское мясо.

Обычно после покупки нашей баранины покупатели вырезали курдючный жир, который составляет 20-25% туши барана. То есть курдюк никто не покупал. В этом году из-за пандемии курдюк не вырезался, поскольку бытует мнение, что он помогает при пневмонии.

– Есть ли у вас данные, сколько баранины в среднем потребляет казахстанец?

– До пандемии этот показатель составлял 6,4 кг в год. Во время COVID-19 потребление выросло в несколько раз, так как баранина способствует укреплению иммунитета. В результате цена на это мясо с 1,7-2 тыс. тенге взлетела до 3 тыс. тенге.

– Для того чтобы начать овцеводческий бизнес, где лучше покупать баранов и овцематок?

– Маточное поголовье лучше покупать там, где планируется открыть ферму. Это важно, потому что местные аборигенные типы овец уже адаптированы к климатическим условиям той местности.

Поэтому тем, кто планирует заняться овцеводством в Казахстане, лучше приобретать овец у нас в стране. А вот если предприниматель хочет получить высокопродуктивных ягнят, для случки лучше использовать импортных баранов-производителей. В этом случае ягнята даже в трехмесячном возрасте будут давать на 30-40% мяса больше, чем те, кто был выведен от местных пород баранов. Баранов-производителей лучше покупать в Европе, США, Австралии.

– Насколько иностранные бараны-производители дороже местных?

– Они очень дорогие. У нас в Казахстане бараны-производители стоят около 70-100 тыс. тенге, импортные: от $600 до 1,5 тыс. Цена на них будет зависеть от генетических характеристик. Мы своего барана, породы гемпшир, на аукционе реализовали за 1,3 млн тенге. На эти средства можно было бы приобрести табун лошадей.

– Ранее вы заявляли, что одна из проблем на рынке овцеводства – дефицит откормочных площадок. Если они появятся, как это повлияет на рынок?

– Действительно, у нас в стране дефицит откормочных баз для овец. Они необходимы, чтобы обеспечить взрывной рост производства и экспорта баранины. В каждом областном центре желательно разместить по две откормочные площадки. За счет этого фермеры смогут поддерживать свой скот в нужной кондиции. Это будет способствовать улучшению качества мяса. Ранее, для того чтобы сертифицировать откормочную площадку и иметь шанс получить финансирование для нее, фермеру нужно было иметь 20 тыс. голов скота. Мало кто из фермеров мог позволить себе создание такой площадки. С помощью обращения нашей ассоциации в Министерство сельского хозяйства РК удалось снизить эту планку до 5 тыс. голов. И спустя 20 дней после вступления в действие этой поправки была зарегистрирована первая откормочная площадка в Алматинской области, скоро откроются и другие.

Еще одна из проблем – недостаток финансовых ресурсов. «КазАгро» не выполняет возложенные на него функции. Получить финансирование через этот институт практически невозможно, так как все процессы получения займа затягивались. Некоторые фермеры по полгода ожидали одобрения заявки на кредит. И поэтому считаю решение объединить «КазАгро» с НУХ «Байтерек» оправданным. Мы уверены, что госструктура, которая появится вместо «КазАгро», должна предоставлять гарантии фермерам. Этот инструмент позволит им получить дополнительные ресурсы.

– А есть ли проблемы в сфере обработки шерсти, шкур?

– Это наша боль. В Казахстане работает только один завод по первичной обработке шерсти в Шымкенте: ТОО «Шымкент-Кашемир». С ним сотрудничают 3 тыс. овцеводов. В этом году из-за пандемии Китай перестал покупать у завода обработанную шерсть. В результате цена на это сырье заметно снизилась. Завод обратился в «КазАгро» и банки за финансированием. Представляете, ему было отказано, хотя у завода были залоги и контракты с Китаем, Италией и Японией на поставку шерсти. Это абсурд. И большинство овцеводов, чтобы поддержать предприятие, бесплатно сдавали шерсть. Ведь если завтра ТОО «Шымкент-Кашемир» обанкротится, мы похороним переработку шерсти в стране.

Сфера обработки шкур находится в плачевном состоянии. Из-за закрытия внешних границ экспорт шкур был заморожен. Таким образом, рынок обработки шкур, объемом 20 млрд тенге, обвалился. Сейчас шкуры гниют у фермеров, им некуда их реализовывать. Те 4 завода по переработке шкур, которые работают в Казахстане, сговорились и в разы снизили цену на шкуры. Фермерам стало невыгодно продавать шкуры на внутренний рынок, а эти 4 завода остались без сырья.

– Может ли кооперация решить проблемы с финансированием, дефицитом откормочных баз?

– Конечно, кооперация необходима нашим фермерам. Наша ассоциация также занимается объединением фермеров и АПК. За счет этого мы осуществляем консультации фермеров по грамотной селекционной работе, повышаем компетенции овцеводов, помогаем им получить господдержку. Ведь для того чтобы получить госресурсы, фермеру нужно иметь от 300 голов скота. Но ведь у нас есть и более мелкие хозяйства, которые также нуждаются в поддержке. А скооперировавшись, мелкие хозяйства тоже могут рассчитывать на субсидии, господдержку. С помощью этих ресурсов они смогут развиваться, заниматься селекцией. Но наша конечная цель – объединить всех фермеров для создания откормочных площадок для овец. Эту нишу стоит развивать. Если инвесторы увидят в ней потенциал, они станут вкладывать в откормочные площадки. Если такая площадка рассчитана на 5 тыс. овец, в нее нужно вложить 175 млн тенге.

– Как будет развиваться АПК в ближайшее время?

– Думаю, Казахстан будет постепенно диверсифицировать экономику, переориентироваться на развитие сельского хозяйства. Из-за пандемии многие в правительстве поняли, что нефть, золото – это исчерпаемые ресурсы и следует делать упор на развитие животноводства, растениеводства.

Экспорт баранины из РК в Россию за год просел почти в пять раз

Анна Видянова

Если в первом полугодии 2019 года из Казахстана было экспортировано баранины в Россию на сумму $1642,2 тыс., то за этот же период 2020 года – на $342,5 тыс. В другие страны ЕАЭС наша страна не поставляла баранину. Об этом свидетельствуют данные Комитета по статистике МНЭ РК.

В этом году экспорт живого скота (овец и ягнят) просел практически на 100%. Если в первом полугодии 2019 года из Казахстана в страны ЕАЭС было вывезено скота общим весом 250,6 тонн, то в том же периоде 2020 года – весом 0,8 тонн. В денежном выражении объем экспорта скота также за год значительно снизился. В январе-июне 2019 года из Казахстана было вывезено овец и ягнят на $395,1 тыс., в том же периоде этого года на $1 тыс.

Казахстану выгодно экспортировать баранину. Это связано с тем, что средняя мировая цена на это мясо росла в течение последних трех лет и достигла $5 за килограмм.

«Это в первую очередь связано с ростом населения планеты. К тому же баранина, в отличие от говядины и свинины, не может содержать ГМО. Дело в том, что бараны, овцы не едят корм, содержащий ГМО, поэтому баранина – органический продукт. Кстати, по нашим оценкам, ближайшие 10 лет мировые цены на баранину будут расти», – подчеркивает глава Национальной ассоциации овцеводов Казахстана Shopan-ata Алмасбек Садырбаев.

Импорт баранины в Казахстан из стран ЕАЭС за год снизился в два раза. Если в первом полугодии 2019 года он достигал $123,3 тыс., то за тот же период 2020 года этот показатель просел до $54,1 тыс. В натуральном выражении за год объем импорта этого мяса из стран ЕАЭС снизился в два раза: с 15,1 тонн до 8,1 тонн. В первом полугодии 2020 года овцы импортировались в нашу страну только из Беларуси. Всего было ввезено овец общим весом 12 тонн, на сумму $2,9 тыс.

Источник: Комитет по статистике Республики Казахстан

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

AIRBUS ПОКАЗАЛ ВОДОРОДНЫЕ САМОЛЕТЫ

Европейский авиастроительный концерн Airbus занялся разработкой пассажирских самолетов, с водородными двигателями с нулевыми выбросами в рамках проекта ZEROe. Об этом сообщается на сайте Airbus. Проект ZEROe предполагает разработку трех летательных аппаратов. Два из них представляют собой традиционные самолеты с турбовентиляторными и турбовинтовыми двигателями, а третий будет выполнен по схеме «смешанное крыло» и также получит турбовентиляторные двигатели. В Airbus сообщили, что самолеты с турбовентиляторными двигателями, переделанными под водород, будут способны перевозить до 200 пассажиров, а дальность их полета составит до 3,7 тыс. километров. Для турбовинтового самолета эти показатели составят 100 пассажиров и 1,8 тыс. километров. Начать эксплуатацию таких самолетов планируется в 2035 году, но для этого потребуется модифицировать инфраструктуру аэропортов, чтобы обеспечить возможность заправки и обслуживания водородных самолетов. **(newsru.com)**

В ЭКОСИСТЕМЕ XIAOMI ПОЯВИТСЯ АВТОМОБИЛЬ

На Пекинском автосалоне 2020 (Beijing Auto Show) 26 сентября будет представлен первый в мире автомобиль, интегрированный с экосистемой Xiaomi. Новинке – городскому мини-автомобилю с электрическим приводом Baojun E300 – обещают полную поддержку приборов умного дома и голосового помощника XiaoAI. Электрокар будет выпускаться китайским автопроизводителем Baojun вместе с компанией Suning. Заявлено наличие дистанционного управления и удобного интерактивного интерфейса. Кроме того, владельцы Baojun E300, находясь за рулем, смогут удаленно подключаться к домашним устройствам интернета вещей. Baojun E300 обладает двигателем малой мощности – 39 лошадиных сил, а длина его кузова не превышает 3 метров, сообщает Gizmochina со ссылкой на китайские СМИ. Новинка располагает синхронным двигателем с постоянными магнитами и литий-железо-фосфатным аккумулятором мощностью 30 киловатт-часов, которого должно хватить примерно на 305 километров. В зависимости от комплектации, Baojun E300 будет стоить от 65 800 юаней до 85 800 юаней. **(vesti.ru)**

ИЛОН МАСК ПООБЕЩАЛ БЮДЖЕТНЫЙ БЕСПИЛОТНИК

Основатель Tesla Илон Маск пообещал, что «года через три» компания будет выпускать доступный электромобиль-беспилотник стоимостью $25 тыс. Как передает BBC, он сказал об этом на презентации для акционеров Battery Day, посвященной запуску производства новых мощных батарей. «Мы всегда мечтали создать доступный электромобиль», – отметил он. Сейчас самая дешевая модель Tesla, седан Model 3, стоит от $37 990. Илон Маск представил новые батареи, которые планирует выпускать Tesla. По его словам, они будут в пять раз более энергоемкими, в шесть раз более мощными, чем нынешние, с ними пробег на одной зарядке увеличится на 16%. Это позволит удешевить производство и снизить отпускную цену на электромобили. BBC отмечает, что на внедрение этой технологии может уйти до пяти лет. На презентации Илон Маск выступил перед 240 акционерами, каждый из которых сидел внутри Tesla Model 3. Глава компании также сообщил, что поставки электромобилей Tesla по итогам 2020 года могут вырасти на 30-40% по сравнению с предыдущим годом. «В 2019 году наш рост составил 50%. И я думаю, что мы достаточно хорошо завершим 2020 год, рост, вероятно, составит от 30% до 40%, несмотря на множество сложных обстоятельств», – передает его слова CNBC. **(interfax.kz)**

ИНВЕСТОРЫ ВКЛАДЫВАЮТСЯ В КРИПТОВАЛЮТЫ

В ближайшие пять лет 45 из 50 пенсионных фондов и страховых компаний Великобритании и США с активами в $78,4 млрд увеличат объем инвестиций в криптовалюты. Это следует из опроса провайдера криптостраховых услуг Evertas и аналитической компании Purepro.fi, сообщает DeCrypt. 84% респондентов считают, что повышению интереса институциональных инвесторов будет способствовать ожидаемое улучшение регулирования рынка, 80% назвали в качестве причины рост ликвидности. 64% уверены в положительной динамике инвестиций в криптовалюты. 26% считают, что темпы роста возрастут «радикальным образом». 38 из 50 респондентов ждут перехода поставщиков финансовых услуг в криптовалютное пространство. Толчком к этому станут отрицательные процентные ставки по традиционным финансовым инструментам. Барьером для активного роста инвестиций выступает отсутствие подходящего варианта страхового покрытия для криптоинвестиций. Об этом заявили представители 28 из 50 фирм. Респонденты также отметили недостаточный уровень нормативно-правового соответствия компаний, обслуживающих институциональных клиентов. Ранее о том, что интерес американских институциональных инвесторов к золоту в перспективе положительно отразится на массовом принятии биткоина, заявил сооснователь компаний Gold Bullion International и 10T Holdings Дэн Тапиеро. По его словам, огромный шаг в этом направлении совершил Пенсионный фонд полиции и пожарной охраны штата Огайо, который вложил $168 млрд – 5% от общих инвестиций – в золото, чем застраховал себя от инфляции на фоне глобальной рецессии доллара. **(forklog.com)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

FACEBOOK ЗАБЛОКИРУЕТ ПИРАТСКИЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ

Facebook представила инструмент Rights Manager в Creator Studio для изображений, чтобы создатели контента могли лучше контролировать использование их работ в соцсети и Instagram. Об этом говорится в блоге компании. Чтобы получить доступ к инструменту, администраторы страниц могут подать заявку на защиту материалов. Для этого нужно предоставить Facebook копию изображений и CSV-файл с метаданными, указывает TechCrunch. После чего Rights Manager найдет совпадения в Facebook и Instagram. При этом пользователю не нужно публиковать в соцсетях изображения, чтобы запустить проверку. Правообладатель может выбрать: просто отслеживать контент, блокировать его или указывать автора. Также пользователи могут выбрать, в каких странах будут действовать права на материалы. **(vc.ru)**

ONEWEB ВОЗОБНОВИТ ЗАПУСК СПУТНИКОВ

Британская телекоммуникационная компания OneWeb в декабре 2020 года возобновит контракт с Arianespace на запуски спутников системы глобального доступа к интернету. Об этом сообщается на сайте пережившей банкротство компании. В OneWeb напомнили, что в рамках контракта планируется осуществить еще 16 запусков ракет со спутниками. Каждая миссия предусматривает вывод на орбиту 34-36 аппаратов OneWeb. Запустить коммерческую эксплуатацию своей системы спутникового интернета в Великобритании, Исландии, Гренландии, Северной Европе, Канаде, на Аляске и в Арктическом регионе компания рассчитывает в конце 2021 года. Напомним, компания OneWeb была основана в Великобритании в 2012 году бывшим менеджером Google Грегом Уайлером. В ближайшие годы компания планировала запустить 650 спутников, которые обеспечили бы доступ в интернет по всей планете, а к 2027 году группировку планировалось увеличить до 900 аппаратов. В 2015 году OneWeb подписала соглашение с французской Arianespace (оператор космодрома Куру) и структурами Роскосмоса на запуск нескольких сотен спутников связи. Первый запуск состоялся в феврале 2019 года – тогда ракета-носитель «Союз-СТ-Б» вывела на орбиту шесть спутников OneWeb. Запуск второй партии из 34 спутников состоялся в феврале 2020 года, а третью партию из 34 аппаратов запустили в конце марта. Таким образом, сейчас группировка OneWeb насчитывает 74 аппарата. В конце марта OneWeb подала заявление о банкротстве с сообщением о намерении продать свой бизнес. В компании объяснили это решение нехваткой средств. **(newsru.com)**

YOUTUBE ЗАДЕЙСТВУЕТ ИИ-АЛГОРИТМ

Популярный сервис YouTube уже использует машинное обучение, чтобы отмечать неприемлемый контент, который в дальнейшем проверяется модераторами. Теперь же стало известно, что YouTube расширит сферу использования ИИ-алгоритмов и уже к концу года начнет использовать технологию, позволяющую автоматически добавлять возрастные ограничения роликам, которые не предназначены для просмотра несовершеннолетними пользователями. В рамках инициативы разработчики намерены сделать так, чтобы детям было сложнее обходить действующие ограничения сервиса. Например, если ребенок попытается посмотреть неприемлемое видео, опубликованное на страницах какого-то другого сайта, то он будет перенаправлен на YouTube, где будет предложено пройти автоизацию, подтвердив свое совершеннолетие. В компании считают, что такой подход поможет гарантировать, что даже размещаемые на сторонних площадках ролики YouTube будут доступны для просмотра только соответствующей аудитории. Если автор роликов, которым автоматически присвоено возрастное ограничение, не согласен с этим, он сможет попытаться обжаловать решение. В компании отмечают, что введение новой функции не должно повлиять на доходы создателей контента. **(3dnews.ru)**

MICROSOFT ПРЕДСТАВИЛА НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

На ежегодной конференции Ignite 2020 Microsoft представила ряд технологий сервисов в сфере бизнеса и инноваций. Среди них Azure Communications Services. Это новая платформа, позволяющая разработчикам и организациям интегрировать коммуникационные функции в свои решения для любых устройств. К примеру, с его помощью можно будет добавить голосовые и видеозвонки, чат и SMS в мобильные и десктоп-приложения, а также вебсайты, используя всего лишь две строки кода. Платформа позволит обеспечить более позитивный пользовательский опыт, при этом предоставляя безопасность и эффективность корпоративного уровня. Еще один сервис Azure Orbital. Он позволяет использовать возможности космических спутников. Благодаря доступу к глобальным волоконно-оптическим сетям с низкой задержкой и облачным сервисам Microsoft заказчики смогут быстрее создавать инновации, используя массивы спутниковых данных. Пока сервис доступен в режиме закрытого тестирования. Новый когнитивный сервис Metrics Advisor Preview — это решение, упрощающее проактивный мониторинг показателей эффективности драйверов роста организации и диагностику неисправностей. Пространственный анализ (Spatial analysis) – это новая функция сервиса компьютерного зрения (Computer Vision), разработанная на основе рекомендаций по ответственному внедрению ИИ. **(cnews.ru)**

Жалоб больше – закон лучше?

Как планируется усовершенствовать систему защиты прав потребителей

Мариям Бижикеева

Статистика Комитета по защите прав потребителей Казахстана свидетельствует о том, что ежедневно через контрольно-кассовые аппараты проводится до 6 млн транзакций за приобретенные товары и услуги. За восемь месяцев текущего года казахстанцы потратили почти 11 трлн тенге. При этом ежегодно количество жалоб от потребителей растет на несколько тысяч. О том, как изменился механизм подачи и рассмотрения жалоб в период карантина и для чего создается Межведомственный совет по защите прав потребителей, корреспонденту «Капитал.kz» рассказала исполняющая обязанности председателя Комитета по защите прав потребителей Асель Абубакирова.

– Асель Пернебаевна, на недавнем заседании правительства были озвучены статистика обращений потребителей и проблемы по ее сбору. В чем конкретно они заключаются?

– Они заключаются в том, что казахстанцы жалуются на одни и те же проблемы и на одни и те же сферы: ЖКХ, розничную торговлю, медуслуги, транспорт. Но ни бизнес, ни государственные органы, регулирующие деятельность в этой сфере, просто не обращают внимания на степень удовлетворенности граждан, на их жалобы.

Сегодня мы вынуждены констатировать, что ни у одного уполномоченного государственного органа нет фокуса на интересы потребителя. То есть ни один документ, например, в части поддержки предпринимателей, не проходит анализ регуляторного воздействия на интересы потребителей. Поэтому министерство торговли и интеграции, в которое входит наш комитет, приступило к коренной трансформации всей системы защиты прав потребителей.

Если говорить об имеющейся статистике, то в 2019 году в министерства и акиматы поступило почти 30 тыс. жалоб, в 2018 – более 21 тыс., в 2017 – 23 тыс. обращений. Статистика 2020-го сформируется к концу года. В Комитет по защите прав потребителей с начала года отправлено почти 8 тыс. обращений по качеству услуг и товаров.

– Кстати, министр торговли и интеграции Бахыт Султанов предложил объединить все общественные организации потребителей в Национальную ассоциацию потребителей. При этом он сообщил, что «будет прорабатывать с НПО возможность их укрупнения и усиления по отраслевому принципу». Поясните, о чем речь?

– На сегодня в Казахстане действуют 65 НПО в сфере защиты прав потребителей. Практически все они небольшие по штату и занимаются представлением интересов потребителей во всех областях: торговле, ЖКХ, медицинских услугах. Но, например, в Мангистауской области, где проживает более 700 тыс. казахстанцев, всего одна НПО по защите прав потребителей. Для сравнения: население в Алматы составляет около 2 млн человек, но здесь работают 16 организаций. Комитет по защите прав потребителей, как уполномоченный орган, будет предлагать НПО усиливать свои представительства в разных отраслях (торговле, энергетике и так далее). Тогда общественные организации, знающие ситуацию на практике, например, в сфере торговли, могут выступать консультантами при принятии решений в данной отрасли. То есть будет налажено важное сотрудничество с отраслевыми госорганами.

Также есть поручение премьер-министра включить общественные организации по защите прав потребителей в общественные советы министерств и акиматов и ввести обязательное требование по проведению анализа регуляторного воздействия проектов нормативно-правовых актов на предмет защиты потребителей. Теперь степень эффективности работы госорганов, акиматов и квазигоссектора будет оцениваться в том числе и через удовлетворенность и доверие со стороны потребителей. Это первый, но очень важный шаг в сторону трансформации всей системы защиты прав потребителей.

Что касается Национальной ассоциации потребителей, то это, по сути, большой профсоюз потребителей, отстаивающий их интересы на уровне государства. Пока это только предложение. НПО сами должны принять решение по своему сотрудничеству на базе такой ассоциации. Но это в будущем. Кстати, аналог существует в Сингапуре.

– Как изменился механизм подачи и рассмотрения жалоб в период карантина?

– Пандемия во многом ситуацию изменила: граждане активно пользуются возможностью подать обращение через Telegram-бот Комитета по защите прав потребителей, через сайт или портал электронного правительства. При этом к ним относятся как к заявлениям в госорган, который, в свою очередь, в дальнейшем начинает разбирательства с бизнес-субъектом. Если учитывать, что жалобы рассматриваются в три этапа, то здесь мы решили максимально упростить процедуры. На сегодня создается Единая информационная система (ЕИС): через приложение казахстанцы смогут подать жалобу, которую увидит как бизнесмен, так и госорган, НПО по защите прав потребителей. ЕИС позволит не просто связать всех участников системы защиты прав потребителей, но структурировать и отслеживать жалобы в разрезе отраслей и предмета спора. Это будет важно для анализа ситуации в той или иной сфере. Но большинство жалоб все еще подаются в бумажном виде.

– Насколько мне известно, механизм рассмотрения жалоб после поправок в законе будет иметь трехступенчатую систему. Сами поправки уже вступили в силу?

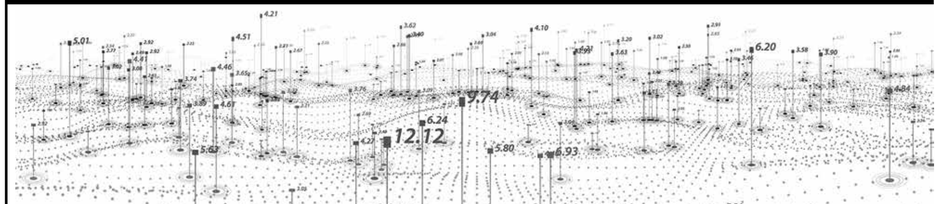
– Да, поправки заработали еще в июле. Мы действительно считаем, что введение трехступенчатой системы рассмотрения жалоб потребителей – это самое большое новшество. На первом этапе продавец обязан рассмотреть претензию покупателя самостоятельно. При этом и покупатель, и продавец имеют право привлечь к разрешению споров организации по защите прав потребителей – они выступают в качестве субъектов досудебного урегулирования спора. В случае, если продавец отказывается удовлетворить жалобу потребителя, он может отправить жалобу в уполномоченный орган – наш комитет. И мы вправе наложить штраф на продавца или услугодателя за то, что он отказывается удовлетворить законные требования потребителя. То есть не потребуется на данном этапе обращение в суд для назначения штрафа. Хочу еще раз уточнить: обращаться в комитет или нет – решает сам потребитель. Он может сразу подать иск в суд. Собственно, суд – это третья и последняя инстанция. Мы считаем, что судебная система также должна перестроиться на защиту интересов потребителей.

– Также законом предусмотрено и создание Межведомственного совета по защите прав потребителей. В чем будет заключаться его роль?

– К сожалению, мы вынуждены констатировать, что большинство государственных и местных исполнительных органов просто не знают, что входят в государственную систему защиты прав потребителей. Я уже не говорю про квазигосударственный сектор, который работает в ЖКХ, образовании, медицине, ветеринарии, связи и многих других сферах. Согласно реестру, государственные органы совместно с субъектами квазигосударственного сектора оказывают физическим лицам 574 услуги. И они должны быть не просто качественными, но и учитывать интересы потребителей.

Вот здесь выявлять пробелы в сфере защиты прав потребителей на уровне государственных органов и будет Межведомственный совет. В его состав будут входить депутаты парламента, заместители министров, известные общественные деятели в сфере защиты прав потребителей, представители гражданского общества, Национальной палаты «Атамекен». При этом рабочим органом совета выступит комитет.

По сути, на нас возлагается важная роль аналитика всей системы защиты прав в стране, с формулированием соответствующих рекомендаций государственным органам.



Рейтинг самых популярных «открытых данных»

Дина Амирханова

На портале «Открытые данные», который является частью инициативы Open government и элементом «Электронного правительства», опубликован список наборов сведений, на которые чаще всего кликают пользователи сайта.

К ним относятся:
- Список граждан, состоящих на учете нуждающихся в жилье
- Перечень юридических лиц, деятельность которых прекращена, в разрезе регионов за последние 5 лет
- Классификатор административно-территориальных объектов
- Общий классификатор видов экономической деятельности
- Реестр аттестованных экспертов
- Список должников, которым временно ограничен выезд из Казахстана
- Государственный реестр лекарственных средств
- Численность населения Казахстана по полу и отдельным возрастным группам
- Регистрационные данные юридических лиц, филиалов, представительств Казахстана, фамилия, имя, отчество руководителя (при его наличии)

Основной целью портала «Открытые данные» является предоставление общественности возможности участвовать в управлении государством посредством использования большого количества сведений и создания на их основе приложений, проводить всесторонние анализы и исследования. Работа над улучшением сайта проводится постоянно благодаря обратной связи пользователей.

Каким будет бизнес после адаптации потребителей к новым реалиям

Международная консалтинговая и аудиторская компания EY

Пандемия коронавируса еще далека от завершения, но компании и потребители по всему миру уже оправились от первоначального шока. Люди адаптировались к текущей ситуации, а их повседневная жизнь постепенно входит в привычную колею.

Внимание переключается на то, как изменится мир после кризиса. Каким потребностям и ценностям потребителей будут стараться соответствовать компании? Ответ на этот вопрос поможет руководителям пересмотреть свой бизнес и успешно трансформировать его с учетом будущих реалий. Именно поэтому мы посвятили данный выпуск Future Consumer Index тому потребителю, который появится после пандемии.

Компании не могут точно спрогнозировать, как будут вести себя их клиенты года через полтора или два. Кроме того, влияние коронавируса на страны сильно различается. Но наш Future Consumer Index указывает на то, что люди ожидают дальнейших серьезных изменений в своей жизни.

Некоторые из этих изменений будут вынужденными. Другие произойдут добровольно. Кроме того, многие потребители и раньше отдавали предпочтение продуктам, которые, по их мнению, служат общественно значимой цели, например, защите окружающей среды. Теперь они еще активнее следуют принципам социально ответственного потребления, тогда как другие только начинают перенимать такой подход.

Потребители говорят, что под влиянием этих двух факторов – вынужденных и добровольных изменений – в будущем они будут придерживаться новых привычек, предпочтений и установок. Быстрые изменения произойдут и в том, чего ожидают потребители от продуктов, брендов и компаний, рассчитывающих завоевать их симпатии. Это окажет решающее влияние на модели потребления и типы потребителей в течение следующих нескольких лет.

Одним из многих уроков, которые организации и люди извлекли из опыта совместного преодоления последствий пандемии, является то, насколько изобретательными они могут быть и как легко могут приспосабливаться к новым условиям. И хотя 62% потребителей сообщили, что их жизнь значительно изменилась за последние месяцы, 60% уверены, что хорошо справляются с трудностями.

Но вместе с тем у людей растет вполне понятное желание вернуться к нормальной жизни в том или ином ее варианте. Несмотря на растущее желание стабильности, 50% потребителей по-прежнему ожидают, что их жизнь значительно изменится в долгосрочной перспективе.

Сильное беспокойство по поводу здоровья, гигиены, доступности качественных продуктов и количества отходов характерно для тревожных потребителей, о которых мы говорили в последнем выпуске индекса. Уровень беспокойства со временем снизится благодаря принятию организациями мер, призванных обеспечить безопасность потребителей. Однако из последнего выпуска индекса также очевидно, что спад тревожности, вызванной пандемией, будет происходить в течение длительного периода.

Для большей части потребителей в сегменте «Вернуться к нормальной жизни» главными приоритетами станут жизнь по средствам и забота о здоровье своей семьи. Другие продолжат действовать под влиянием общественно значимых целей и интереса к жизненному опыту. Эти факторы и раньше влияли на потребительское поведение и предпочтения. Но индекс указывает на то, что приверженность потребителей своим ценностям и интересам общества значительно возрастет. Наш индекс выявил пять новых потребительских сегментов, которые появятся после пандемии и станут проводниками этой трансформации. Каждый из сегментов подробно рассмотрен в следующей части.

Наш индекс описывает пять новых потребительских сегментов, которые появятся после пандемии и которые организациям необходимо будет завоевать. Каждый сегмент отражает различия между потребителями в том, какого образа жизни они намерены придерживаться, как будут делать свой выбор и что для них действительно важно.

В двух наиболее многочисленных сегментах приоритетом будет жизнь по средствам и забота о своем здоровье и здоровье своей семьи. Два других сегмента поменьше и включают потребителей, которые выберут в качестве главных ориентиров своей жизни решение экологических и социальных проблем. А к последнему сегменту относятся потребители, для которых важнее всего жить здесь и сейчас и получать все возможное от любого жизненного опыта.

Доступность и здоровье прежде всего

Это самый большой сегмент, представляющий 30% будущих потребителей. Их приоритет – жить по средствам. Они стараются не покупают вещи, которые им на самом деле не нужны, а когда все-таки требуется совершить покупку, стремятся найти самое лучшее предложение. При покупке им важен не бренд, а чтобы продукт соответствовал их потребностям. Они склонны покупать по более низкой цене, за исключением случаев, когда компания сможет убедить их в превосходном качестве своей продукции.

Это второй по размеру сегмент, представляющий 26% потребителей в целом по миру. Защита своего здоровья и здоровья своей семьи стоит для них на первом месте, и такая позиция будет определять их дальнейший выбор. Эти потребители будут отдавать предпочтение брендам и продуктам, которым они доверяют и считают безопасными, а также всеми силами постараются избегать ненужных рисков. Например, походу в магазин они предпочтут покупки онлайн, потому что это кажется им безопаснее.

Повышенное внимание потребителей к рискам для здоровья объясняют. Розничные торговые предприятия и другие операторы мест общего пользования должны будут постоянно прилагать усилия к тому, чтобы потребители чувствовали себя в безопасности.

Планета прежде всего

17% потребителей остро осознают, как их выбор влияет на окружающий мир. Они будут искать бренды, чья позиция соответствует их убеждениям, и людей, которые разделяют их ценности. У этих потребителей наиболее вероятны изменения в выборе продуктов для покупки. Они будут готовы заплатить большую цену за высококачественные товары, которые производятся с соблюдением этических норм и способствуют устойчивому развитию. Они также более других склонны поддерживать местные или независимые отечественные бренды, они покупают товары местных производителей в местных магазинах. Ради этого они даже могут мириться с меньшим разнообразием продуктов, настолько для них важно сделать правильный выбор в интересах будущих поколений.

Общество прежде всего

К этому сегменту относится 16% потребителей, которые считают, что все люди должны совместно прилагать усилия ради общего блага. Они уделяют большое внимание социальным последствиям того, что приобретают и потребляют. Такие потребители покупают продукцию организаций, которые честно и прозрачно рассказывают о том, что и как они делают. Но они не принимают эту информацию на веру, а требуют доказательств того, что для компании или бренда потребности общества важны не меньше, чем прибыль. Они стремятся действовать в интересах общества, например, делятся своими персональными данными, чтобы остановить распространение болезни.

Эти потребители требуют от компаний наличия четкой цели, соответствующей их ценностям, и отвергают те из них, у которых ее нет. Как провести трансформацию, поставив во главу угла общественно значимую цель, отличающую вас от конкурентов? Как добиться того, чтобы ваш портфель продуктов, услуг и брендов был сформирован на основе единой системы ценностей?

Опыт прежде всего

Самый маленький из выявленных нами будущих потребительских сегментов включает людей, для которых «Опыт прежде всего». К нему относятся 11% потребителей, твердо настроенных жить здесь и сейчас. Они постоянно находятся в поиске опыта, который позволит им взять от жизни все. Им нравится пробовать новые бренды, продукты и услуги, особенно такие, которые дают ощущение индивидуальности и уникальности. Они также выбирают бренды, позволяющие им заявить о своих ценностях и приверженности общественно значимым целям.

Три приоритетные задачи на данный момент

1. Пересмотрите свой портфель с точки зрения актуальности для привлечения будущего потребителя. Сейчас самое время убедиться в том, что у вас в арсенале есть продукты, услуги и потребительский опыт, которые соответствуют их будущим потребностям и ценностям. Для этого может потребоваться продажа брендов, не вписывающихся в измененный подход, или приобретение активов, которые помогут усилить ваше предложение (уже сейчас мы видим, как компании, располагающие денежными средствами, скупают проблемных игроков). В других случаях нужно будет обновить и перепозиционировать то, чем вы уже обладаете, чтобы каждое предложение выглядело заманчиво и опиралось на правильную легенду бренда.

2. Проведите цифровизацию клиентских путей с учетом будущего поведения потребителей. После кризиса взаимосвязь и взаимодействие с брендом будут отличаться от того, как это обычно происходит сейчас. Причем поменяется буквально все – какие бренды выбирают потребители, как они покупают и где потребляют. И вместе с тем потребители по-прежнему ожидают, что бренды предложат им безупречный клиентский опыт. Задача состоит в том, чтобы создать для клиентов цифровые пути, которые будут восприниматься ими как логичные и «цепляющие» на каждом этапе, от приобретения до выработки лояльности к бренду.

3. Обеспечьте прозрачность, необходимую для завоевания доверия потребителей. Опыт жизни в период пандемии заставил потребителей внимательнее относиться к тому, что и как они приобретают. Некоторые вновь задумались о социальных и экологических последствиях своего выбора. Они хотят знать, где и как производится и откуда поступает продукция, а также реальную стоимость того, что они покупают. Для других здоровье стало важнее всего, а кто-то хочет купить недорого, но без ущерба для качества. Инвесторы стали гораздо активнее интересоваться тем, соответствуют ли реальные действия компаний их обещаниям, и насколько эффективно они сообщают об этом потребителям. Компаниям уже не удастся отделаться туманными заверениями по всем этим вопросам. Им необходимо инвестировать в цепочку поставок и решения для обработки данных, чтобы обеспечить такую степень прозрачности, которая вызовет доверие людей.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Созданием собственного бренда Нина Риччи обязана таланту и сыну

Ксения Бондал

Образы, придуманные Nina Ricci, являются воплощением роскоши, женственности и изящности, которые гармонично сочетаются в коллекциях бренда. Прекрасные модели и изысканные ароматы, которые были созданы самой Ниной Риччи, остаются такими же, какими их сотворила легендарный дизайнер.

Нина Риччи с юности была швеей-самоучкой, но прославилась в возрасте 49 лет, основав собственный Дом моды по настоянию сына. Она была создательницей демократичной высокой моды для представителей среднего класса и вошла в историю не только благодаря одежде в романтичном и женственном стиле, но и парфюму под названием Lair du temps.

На самом деле Нину Риччи звали Марией Ньелли, а Ниной ее в детстве называли родители. Она родилась в 1883 году в Турине, когда девочке было 5 лет из-за работы отца-сапожника семья, в которой Нина была одной из пятерых детей, переехала в Монте-Карло, а после его смерти в Париж.

Уже в 14 лет Нина начала работать, занявшись портным делом. Несколько лет спустя она познакомилась с сыном ювелира Луиджи Риччи и вскоре вышла за него замуж, сменив фамилию и официально став Ниной Риччи. В 23 года у нее родился сын Роберт, который в будущем сыграл важную роль в ее дизайнерской карьере. Ребенка Нине пришлось растить в одиночестве – через четыре года Луиджи скончался, оставив ее вдовой.

В 1908 году Риччи получила должность в Доме высокой моды Raffin. За несколько лет она проделала путь от младшей модистки до дизайнера, а потом и партнера компании. У нее появился свой отдел с ателье, командой портных и постоянными покупателями – дела шли хорошо. Поэтому, когда в 1932 году Dom Raffin закрылся из-за финансовых трудностей, наступивших после смерти его основателя, 49-летняя Нина Риччи задумалась о выходе на заслуженную пенсию. Однако ее сын Роберт, получивший образование в области рекламы и ставший талантливым предпринимателем, уговорил ее открыть собственное дело. Единственным условием Нины было то, что Роберт оставит за ней полный творческий контроль и возьмет на себя деловую составляющую бизнеса.

Нина Риччи

В том же году был основан Модный дом Nina Ricci. Роберт снял помещение на улице Капуцинок для ателье и примерочных, и дуэт приступил к работе.

В 1930-е годы, на которые пришлась первая волна популярности одежды Нины Риччи, США, оказывающие большое влияние на Европу, переживали Великую депрессию. Это привело к желанию американцев уйти от реальности, которое вылилось в стремительное развитие американского кинематографа. Вдохновленные этим, парижские дизайнеры пытались создавать гламурные образы, похожие на те, что мелькали на экранах, по доступной цене, и именно этим занималась Риччи. Однако ее стиль не совсем соответствовал высоким вкусам парижской моды, больше привлекая другой слой – провинциальных женщин среднего класса. И хотя об одежде Nina Ricci нечасто упоминали в прессе, это не помешало бренду найти свою аудиторию.

Для нее Риччи и творила, отказываясь при этом от эскизов и создавая новые образы прямо на манекенах или моделях для того, чтобы убедиться в совершенстве сидящего на теле силуэта. Безупречность кроя и качественные материалы быстро привели марку к успеху. В ее коллекциях не было ни эпатажа, ни строгости – вся одежда была пропитана романтичностью, женственностью и утонченностью, свойственными самой Нине.

В 1935 году, говоря о дизайне нарядов, модельер отметила несколько важных для нее моментов: максимальная легкость, чтобы в платье было удобно танцевать, сдержанность, привлекающая молодежь тех времен, и элегантные детали. Марка одной из первых в Париже ввела две промежуточные коллекции в год, предназначенные для девушек, которые не могли позволить себе образы из основного ассортимента Nina Ricci. Скромные по сравнению с другими домами моды цены не отпугивали и более престижных клиентов – актрис театра и кино – желающих найти элегантный наряд на вечеринку, свадьбу или торжественный прием.

После окончания Второй мировой войны многие дизайнеры пытались возродить любовь женщин к моде от кутюр. У Роберта Риччи появилась идея, с которой он пришел к Люсьену Лелонгу – президенту Парижского синдиката высокой моды. Так в 1945 году в Лувре организовали выставку Theatre de la Mode, в рамках которой более 150 миниатюрных манекенов нарядили в одежду 40 парижских марок, в число которых вошла Nina Ricci. После громкого успеха в Париже выставка побывала в Европе и Америке.

Нина Риччи и ее сын Роберт с экспонатами выставки «Théâtre de la Mode» в 1945 г.

Еще в 1930-х годах Роберт решил, что для будущего развития компании за границей ей нужен свой парфюм. В 1941 году он получил от матери больше половины капитала компании и основал отдельное подразделение, занимающееся производством ароматов.

Дебютным парфюмом Nina Ricci стали цветочные духи «Радостное сердце», представленные в хрустальном сосуде соответствующей формы. Этот флакон, созданный Марком Лаликом, стал первым в череде многих – до 1950-х годов Lalique был эксклюзивным производителем бренда. Выпуск аромата сопровождался рекламной кампанией, нарисованной иллюстратором Кристианом Бераром.

В 1954 году Нина Риччи решила отойти от дел и передала бразды творческого правления своему помощнику Жюлю-Франсуа Крею. В 1959 году дизайнер выпустил коллекцию Crocus, которая являлась ответом на популярный в те времена силуэт платья-рубашки. Удлиненные и элегантные образы появились на обложке The New York Times и принесли Nina Ricci международное признание, которого Роберт Риччи так долго ждал. Будучи креативным директором бренда, Крей выпустил множество минималистичных повседневных костюмов и роскошных вечерних нарядов. А также под его руководством появилась линейка Mademoiselle Ricci, стоящая на границе между одеждой от кутюр и прет-а-порте.

В 1963 году место Крея, перешедшего в Дом Lanvin, занял Жерар Пипар, до этого успевший поработать в Balmain, Patou и Fath. Проведя в Nina Ricci больше 30 лет, он пережил основателей компании: в 1970 году умерла 87-летняя Нина Риччи, а 18 лет спустя скончался Роберт. Несмотря на столь долгое пребывание на своем посту, Пипару удавалось не отставать от моды и представлять индустрии актуальные коллекции.

В 1998 году Дом моды купила испанская группа PUIG, после чего он переехал на авеню Монтань. За время существования Nina Ricci во главе творческого руководства успели также побывать Ларс Нильсон, Натали Жерве, Питер Коппинг, Оливье Тискенс и Гийом Анри. Анри, придерживавшийся более строгого стиля, пробыл в марке три года: в последний раз он вышел на поклон на показе сезона Fall/Winter 2018.

После его ухода руководство Модного дома долгое время не говорило о намерениях назначить нового художественного руководителя. Однако в августе 2018 года появилась новость о том, что эту должность впервые в истории Nina Ricci разделили два человека – Лиси Херреброр и Рушеми Боттер из экспериментальной марки мужской одежды Botter. Их приход ознаменовал новую веху в развитии бренда – дуэт привнес в его стиль каплю иронии и игривости.

Q3 и e-tron в Казахстане, прототип нового Nissan Z

Q3 и e-tron – официально в Казахстане

На казахстанском рынке начались продажи компактного кроссовера Audi Q3 второго поколения, который дебютировал в 2018 году, а до рынка соседней России добрался в 2019-м.

По меркам сегмента C-SUV (кроссоверы гольф-класса) новый Q3 является переростком, близким по размерам к родственному Volkswagen Tiguan: 4485 мм в длину,1856 мм в ширину,1585 мм в высоту, колесная база – 2680 мм. Audi базируется на той же модульной платформе MQB, что и Tiguan. Передняя подвеска – McPherson, задняя – многорычажная.

Дизайн новинки выполнен в стиле последних моделей «четырех колец». Экстерьер стал более выразительным, а интерьер – более современным и премиальным.

Диодные фары устанавливаются по умолчанию, а за доплату предлагается адаптивная или матричная оптика. Диски – диаметром от 17 до 20 дюймов. В списке опций – обвес S line с иными бамперами и накладками на дверях, более жесткая спортивная или адаптивная подвеска, адаптивный круиз-контроль с системой удержания в полосе, камеры кругового обзора, автопарковщик, панорамная крыша и многое другое. Электронная панель приборов диагональю 10,25 дюйма идет «в стандарте», а опционно доступны Audi virtual cockpit с возможностью настройки изображения и увеличенный экран на 12,3 дюйма. Система мультимедиа MMI может иметь дисплей диагональю 8,8 или 10,1 дюйма, предусмотрены голосовое управление, Wi-Fi и удаленный доступ со смартфона.

Задний диван двигается вперед-назад на 150 мм, а его спинка разделена на три секции в пропорции 40:20:40 и регулируется по наклону. Объем багажника вырос – 530 литров. Можно заказать электропривод багажной двери с сенсорной активацией.

Силовой агрегат и трансмиссия для Казахстана – безальтернативные бензиновый турбомотор 2.0 (180 л.с.), 7-скоростной «робот» и полный привод (с многодисковой муфтой подключения задней оси).

Цены на премиум-кроссовер начинаются от 21,63 млн тенге. Позже ожидается лифтбек Q3 Sportback, который будет примерно на 800 тыс. тенге дороже «обычного» Q3.

Кроме того, состоялась первая официальная поставка казахстанскому покупателю электрического кроссовера Audi e-tron. Это автомобиль в версии e-tron 55 quattro в богатой комплектации стоимостью 50 млн тенге.

«Audi e-tron способен без подзарядки проехать от Алматы до Талдыкоргана (270 км – Прим. авт.)» – отмечается в сообщении официального дилера бренда в южной столице Казахстана.

На нашем рынке e-tron доступен в 12 цветах кузова, а также с опциональными камерами бокового обзора. Гарантия, как и на все модели Audi, составляет 4 года или 120 тыс. км пробега, на тяговую батарею – 8 лет.

Напомним, Audie-tron длиной 4,9 м дебютировал в 2018 году, на основных мировых рынках поступил в продажу в 2019-м, а в России – летом 2020-го. У версии 55 quattro два электромотора (по одному на каждой оси), что в сумме дает полный привод и отдачу в 408 л.с. и 664 Нм. Разгон до «сотни» – за 5,5 секунды, максимальная скорость ограничена на 200 км/ч. Питаются моторы от батареи емкостью 95 кВт/ч, которая обеспечивает дальность хода на одной зарядке до 436 км (по циклу WLTP). Есть и более скромная двухмоторная версия e-tron 50 quattro (313 л.с., 540 Нм), и более мощная трехмоторная e-tron S (503 л.с. и 973 Нм). Подвеска – пневматическая. Объем багажника – 600 литров, плюс есть небольшой отсек на 60 литров под капотом. В Европе цены на e-tron начинаются от 69 100 евро за модификацию 50 quattro, версия 55 quattro оценивается минимум в 80 900 евро.

Также до конца следующего года казахстанцам станут доступны новый Audi A3, и обновленные A4 и A5.

Предвестник нового Z

Nissan рассекретил прототип долгожданного нового поколения спорткупе Z-серии – Z Proto. Для японской марки эта модель является знаковой: с 1969 года выпущено более 1,8 млн относительно недорогих спорткаров. Новая модель в ближайшей перспективе должна заменить нынешний Nissan 370Z, который на конвейере уже почти двенадцать лет.

Над обликом прототипа работала японская команда под общим руководством шеф-дизайнера компании Альфонсо Альбаисы. Z Proto демонстрирует характерные для модели классические пропорции с длинным капотом, смещенным назад салоном и покатой крышей. В целом в его внешности стало больше цитат самого первого Nissan 240Z, в частности, это касается светотехники и рельефа капота. Однако из общего достаточно гармоничного образа выбивается грубоватый прямоугольник переднего воздухозаборника. Диаметр колесных дисков – 19 дюймов.

В интерьере ретромотивы уже не преобладают. О связи поколений говорят только трехспицевый руль с круглой ступицей, трио дополнительных приборов на макушке центральной консоли и расположенные на дверях дефлекторы вентиляции в паре с кольцеобразными ручками. Сохранился и традиционный механический ручник. А вот приборная панель теперь виртуальная, диагональю 12,3 дюйма.

Разработка автомобиля еще не завершена, поэтому официальной информации о технической начинке пока мало. Под капотом будет двигатель V6 с двойным турбонаддувом, который станет работать в паре с 6-ступенчатой механической коробкой. Известны и габариты: длина 4382 мм против 4265 мм у нынешнего 370Z, ширина 1850 мм против1845 мм, высота не изменилась – 1310 мм.

По неофициальной информации, серийная модель будет называться 400Z (Nissan уже зарегистрировал такой индекс), станет оснащаться новым 3.0-литровым мотором мощностью примерно 405 л.с. ,а кроме «механики» предложат и автоматическую коробку передач.

Когда состоится премьера серийного Nissan Z нового поколения, пока неизвестно, но велика вероятность, что это произойдет уже в 2021 году.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 23.09.2020 г. Заказ N 25038.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04