ИНТРИГА Стр.3

Как поправки отразятся на ломбардах и онлайн-кредиторах

АКЦЕНТ Стр.6

Что думают профессионалы о национальном сертификате безопасности

МНЕНИЕ Стр.4

Шакир Иминов, исполнительный директор СК «Евразия»

КАПИТАЛ

№26 (672)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 1 АВГУСТА, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Сколько нужно вложить в создание АЗС

страница 9

Как компании Казахстана мотивируют сотрудников

страница 7

Грозят ли ценовые войны молочной отрасли

страница 8

Чем Алматы привлек японского инвестора

страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Елена Бахмутова: Нужно сделать полную переоценку пенсионной системы

Ксения Бондал

Введение с 1 января 2020 года обязательных пенсионных взносов работодателей (ОПВР) в размере 5% является фрагментарным реформированием пенсионной системы, и это не лучший вариант с точки зрения ее эффективности. Кроме того, это превратит Единый накопительный пенсионный фонд в страховую организацию, а для бизнеса в нынешних экономических условиях превратится в дополнительное серьезное налоговое бремя. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала председатель совета Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова. Это то, о чем умолчало министерство труда и социальной защиты, пресс-секретарь которого Канат Кульшманов недавно заявил в Facebook, что введение ОПВР поможет обеспечить достойную пенсию казахстанцам.

– Елена Леонидовна, пресс-секретарь Минтруда и соцзащиты дал неоднозначное пояснение по поводу ОПВР. С одной стороны, это прибавка к пенсии, с другой – если человек не доживет до нее, накопленные на его счету с помощью ОПВР деньги получат другие люди. Что-то тут не так.

– Он рассказал очень кратко, и, может быть, эта краткость привела к не совсем понятным выводам. Давайте начнем с того, что в 2015 году были приняты поправки в Закон «О пенсионном обеспечении», в соответствии с которым предполагалось ввести условно накопительную систему. Можно сказать, что это было давно, но у нас все быстро меняется, та же экономическая ситуация. Поэтому было бы логично провести переоценку тех изменений 2015 года. Замечу, что изменения, согласно которым появились ОПВР, возникли одновременно с введением системы ОСМС. Как вы знаете, она получила очень широкий резонанс и уже дважды менялась: корректировались размеры взносов, сроки введения, то есть проводился update системы социального медицинского страхования. Закон по обязательным пенсионным взносам работодателей на момент разработки и принятия не проходил широких общественных слушаний. И, наверное, в связи с тем, что сейчас тема перешла в практическую плоскость, стоит еще раз взглянуть на то, какие в ней есть плюсы и минусы.

– И каковы они, на ваш взгляд?

– Давайте с самого начала. Введение дополнительного официального налога на фонд оплаты труда в размере 5%, по нашим расчетам, в абсолютно выражении составит порядка 490 млрд тенге в год. Это практически в 4 раза больше, чем стоит программа содействия занятости, которая сейчас реализуется, ее объем составляет 123 млрд тенге. Выплаты из аккумулированных за счет ОПВР денег начнутся только через 5 лет, то есть за этот период у бизнеса будет изъято в виде квазиналога порядка 2,9 трлн тенге. Вопрос: позволяет ли сегодняшняя экономическая ситуация увеличить издержки предпринимателей на такие суммы?

При этом не надо забывать, что в 2020 году произойдет дальнейшее увеличение взносов работодателей в систему медицинского страхования с 1,5% до 2%. То есть в совокупности, как вы видите, дополнительная нагрузка на работодателей составит 5,5%, где 0,5% – взносы по соцмедстрахованию, а 5% – по ОПВР. Это первое.

Второе: давайте посмотрим, есть ли мотивация в части выплаты ОПВР. Концепция пенсионного обеспечения, реализованная во время реформы 1998 года, имеет три уровня. Кстати, концепцию с тех пор никто не корректировал, она какой была, такой и осталась. Первый уровень – это так называемый демогрант, в нашем случае он называется «базовая пенсионная выплата», которая осуществляется из средств государственного бюджета всем гражданам, достигшим пенсионного возраста.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

490 млрд тенге

составят ежегодные отчисления по обязательным пенсионным взносам работодателей

Спикер номера

Джованни Капаннелли,

глава представительства Азиатского банка развития в Казахстане

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«У нас нет гарантий того, что Libra и/или связанные с ней продукты и сервисы будут доступны своевременно или вообще когда-либо»,

– говорится в отчете Facebook для Комиссии по ценным бумагам и биржам США

Подробнее [Стр.5]

История бренда

Каким был путь к успеху африканской антилопы Reebok

Подробнее [Стр.10]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЦБАНК ПРИСТУПИЛ К AQR

Национальный банк Казахстана с 1 августа 2019 года приступил к оценке качества активов (Asset Quality Review – AQR) 14 крупнейших банков. «AQR является общепризнанной практикой на мировом рынке по осуществлению комплексной оценки финансовой стабильности банковского сектора. Это своего рода диагностика, позволяющая определить потребность банков в капитале, дать оценку качества портфелей, проанализировать практику кредитования», – указывается в сообщении Нацбанка. Работа в этом направлении преследует три основные цели. Во-первых, обеспечение прозрачности всей банковской системы за счет повышения качества доступной информации о финансовом состоянии ключевых банков. Во-вторых, укрепление финансовой стабильности за счет выявления и внедрения корректирующих мер для улучшения финансового состояния банков (при необходимости). В-третьих, повышение доверия со стороны инвесторов и вкладчиков за счет демонстрации надежности банков, работающих в Казахстане. «Изучение состояния казахстанского банковского сектора будет осуществлено в соответствии с методологией Европейского центрального банка, которая гарантирует соблюдение единых международных стандартов качества и обеспечивает доверие к результатам программы со стороны международного сообщества. При этом методология Европейского центрального банка скорректирована с учетом специфики законодательства и бизнес-процесса казахстанских фининститутов», – сообщили в Нацбанке. Завершить AQR планируется в декабре 2019 года. **(kapital.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АРМАН ТУРЛУБЕК
+ назначен председателем Комитета по водным ресурсам Министерства сельского хозяйства РК

БАХЫТ ЖАХАНОВ
+ назначен заместителем акима Кызылординской области

БОЛАТ МАЖАГУЛОВ
+ назначен заместителем руководителя отдела внутренней политики Администрации Президента Республики Казахстан

ГАНИ НЫГЫМЕТОВ
+ назначен заведующим отделом внутренней политики Администрации Президента Республики Казахстан

ГУЛЬНАРА САРСЕНОВА
+ назначена исполняющей обязанности председателя правления некоммерческого акционерного общества «Государственный центр поддержки национального кино»

ЕРЛАН АЙТАХАНОВ
+ назначен акимом Шымкента

ЕРЛАН НЫСАНБАЕВ
+ назначен вице-министром экологии, геологии и природных ресурсов РК

ЗУЛФУХАР ЖОЛДАСОВ
+ назначен председателем Комитета экологического регулирования и контроля Министерства экологии, геологии и природных ресурсов РК

МАУЛЕН АШИМБАЕВ
+ назначен помощником Президента Республики Казахстан

МАРАТ ДЕЛМУХАНОВ
+ назначен заместителем акима Кызылординской области

МАРАТ СЕМБЕКОВ
+ назначен секретарем партии «Нур Отан»

НУРЛАН БОРАМБАЕВ
+ назначен торговым представителем РК в России

РОМАН МАШЧЫК
+ назначен членом правления АО «Банк ЦентрКредит»

ТАЛГАТ ЖАНЖУМЕНОВ
+ назначен вице-министром индустрии и инфраструктурного развития РК

Елена Бахмутова: Нужно сделать полную переоценку пенсионной системы

[Начало на стр. 1]

То есть ее размер будет зависеть от возможностей бюджета, но не должен быть ниже прожиточного минимума, для того чтобы люди, в силу разных обстоятельств не имеющие никаких других доходов, не обращались за адресной социальной помощью. Добавлю, что сегодня эта цель не достигнута: минимальная базовая пенсия равна 54% от прожиточного минимума, и это автоматически направляет некоторое количество людей в систему адресной соцпомощи, поскольку черта бедности в Казахстане составляет 70% от прожиточного минимума. Поэтому, наверное, этот пробел нужно откорректировать.

Второй уровень нашей пенсионной системы – это обязательные пенсионные взносы. Они, как вы знаете, являются собственностью вкладчика, в случае его смерти передаются по наследству. Они учитываются на индивидуальных счетах в ЕНПФ. Кроме того, в пенсионную систему были введены обязательные профессиональные взносы работодателей, которые вносятся в пользу работников вредных производств – 5% от их доходов. Эти деньги также являются частью пенсионных накоплений граждан, которые поступают на индивидуальные счета в ЕНПФ, являются их собственностью и подпадают под право наследования.

Третий уровень – добровольные пенсионные взносы, которые может платить сам человек либо за него может отчислять третье лицо, в том числе работодатель. Такова действующая трехуровневая модель пенсионного обеспечения в Казахстане.

То есть вы видите, что условные накопительные пенсионные взносы (к которым и относятся ОПВР) в этой концепции не прописаны, они появились без корректировки самой концепции пенсионного обеспечения, что уже вызывает вопросы. Как заметил представитель Минтруда и соцзащиты и как написано в законе, ОПВР не являются собственностью вкладчика, то есть если человек не доживает до пенсионного возраста, то накопленные на его условном счете ОПВР средства не наследуются, а перераспределяются – модель напоминает систему социального страхования. Предельный размер выплат из этой условно накопительной системы ограничен двумя прожиточными минимумами, то есть мотивация для вкладчиков и работодателей не очевидна.

Еще один важный момент заключается в том, что оператором пула средств, сформированных за счет ОПВР, является ЕНПФ. Однако, по закону, он самостоятельно не управляет ни своими средствами, ни пенсионными активами. У фонда два баланса: пенсионные активы и собственные активы ЕНПФ. Теперь к ним добавляется, так сказать, третий «денежный мешок», который по сути является страховым резервом с индексируемыми обязательствами. Это существенным образом усложняет профиль риска ЕНПФ и практически превращает его в страховую организацию. На мой взгляд, это очень существенное изменение подхода к деятельности ЕНПФ, который должен концентрироваться на учете пенсионных активов, на оценке рыночной стоимости финансовых инструментов. Учет активов и расчет выплат за счет ОПВР – это совершенно иная функция, которая должна быть сосредоточена либо в частных страховых компаниях, либо в Государственном фонде социального страхования (ГФСС), который построен по схожему накопительному принципу.

– То есть эти взносы лучше делать в ГФСС?

– Я просто говорю о том, какие риски появляются. Кстати, на сайте ГФСС я ознакомилась с отчетом на 31 декабря 2018 года. Резервы фонда без учета обязательств, которые они уже приняли по своим будущим выплатам, составляют 1,14 трлн тенге. Средства, которые также были изъяты у бизнеса, то есть из экономики. Эти деньги находятся в управлении Нацбанка, к сожалению, я не нашла информации о том, какая доходность по ним обеспечивается. Может быть, она где-то есть, но ее довольно сложно найти в публичном доступе. Это, к слову, о прозрачности деятельности квазигосударственных компаний, которая недавно рассматривалась на расширенном заседании правительства с участием президента.

– Ну, собрать деньги с бизнеса – это одно. Возникает вопрос: как и где они будут работать?

– Не знаю, где их можно разместить, учитывая то, насколько у нас узок фондовый рынок. Можно предположить, что эти деньги будут размещаться в государственные ценные бумаги, соответственно, государственный долг будет расти. При этом одновременно реализуется огромное количество государственных программ помощи предпринимателям. То есть одной рукой государство помогает, а другой – забирает в некий фонд без объяснений и мотиваций для работодателей и работников.

– Лучше пересмотреть размер ОПВР? Отменить не получится, потому что они уже законодательно утверждены.

– Я за то, чтобы вообще не вводить лоскутное реформирование пенсионной системы. Необходимо двигаться в сторону расширения возможностей вкладчиков – разрешить им самим управлять собственными накоплениями, для того чтобы они повышали свою финансовую осведомленность, учились работать на фондовом рынке, последовательно передать пенсионные активы в частное управление.

Другое направление, которое очень важно, и об этом в своей предвыборной программе упоминал президент, – совершенствование системы пенсионных аннуитетов через страховые компании.

В целом нужно сделать полную переоценку всей пенсионной системы, для того чтобы понять, туда ли мы движемся. Потому что такие нововведения, как ОПВР, будут иметь последствия на горизонте 30-40 лет. На мой взгляд, необходимо обновить актуальные расчеты и оценить устойчивость условно накопительной системы. Наиболее предпочтительно не предлагать введение дополнительно компонента пенсионной системы, а направить взносы работодателей в меньших объемах и в другие сроки на индивидуальные пенсионные счета граждан, сохранив право наследования по ним. Размер взносов и время введения необходимо еще раз обсудить с бизнес-сообществом.

У вкладчиков ЕНПФ должно быть право выбора

Доходность пенсионных активов за последние 12 месяцев составила 9,36% для вкладчиков ЕНПФ

Меруерт Сарсенова

Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ) осуществляет привлечение обязательных пенсионных взносов, обязательных профессиональных пенсионных взносов, добровольных пенсионных взносов и обеспечивает осуществление пенсионных выплат.

На сегодняшний день государственный пакет акций АО «ЕНПФ» находится в доверительном управлении Национального банка Республики Казахстан. Между тем на правительственном уровне уже прорабатывается механизм передачи пенсионных активов частным управляющим компаниям.

О том, насколько эффективно главный банк страны сейчас справляется с этой задачей и почему возникла необходимость создания конкурентной среды в сфере управления пенсионными активами, корреспонденту «Капитал.kz» ответили специалисты Нацбанка.

Как осуществляется управление пенсионными активами? И насколько оно вообще эффективно?

За последние 5 лет объем пенсионных активов ЕНПФ увеличился более чем в два раза, с 4,1 трлн тенге до 10,0 трлн тенге. Проведение сбалансированной инвестиционной политики в отношении такого значительного объема активов требует осуществления соответствующей диверсификации портфеля на локальном и глобальном уровнях.

Сегодня наблюдается такая ситуация, при которой инвестиционная деятельность по пенсионным активам становится все более открытой, а сама политика инвестирования пенсионных средств – все более сбалансированной. Что касается результатов в цифрах, то валютные активы выросли с 17,0% до 31,8%, объем иностранных инвестиций увеличился с 6,0% до 24,1%, а доля локальных банков в портфеле ЕНПФ снизилась с 34,0% до 16,2%.

Пенсионные деньги вкладываются по рыночным ставкам. В разрезе внутренних и внешних инвестиций ЕНПФ основная доля инвестиций приходится на ГЦБ, крупные банки и национальные компании. Данные кредитные ресурсы позволяют поддерживать фондирование внутренней экономики. Внешние инвестиции ЕНПФ представлены в виде множества высококачественных иностранных активов, относящихся к развитым (Северная Америка, Центральная и Западная Европа) и развивающимся странам (Юго-Восточная Азия, Латинская Америка и Восточная Европа). Смысл этих инвестиций – глобальная диверсификация не только между категориями активов (акции и облигации), но и внутри каждой из них.

Дополнительный вклад в общую доходность пенсионных активов и снижение общего уровня рисков также вносит привлечение Национальным банком иностранных управляющих компаний. Впервые в рамках управления средствами ЕНПФ начал применяться индексный подход, который широко и успешно используется в международной практике при инвестировании активов. Сама идея данного подхода состоит в том, чтобы следовать за рыночным индексом, состоящим из корзины финансовых инструментов с заданными параметрами риска и доходности.

По итогам 2018 года доходность пенсионных активов ЕНПФ достигла рекордного показателя, составив 11,3%, при уровне инфляции в размере 5,3%. В реальном выражении (за вычетом инфляции) доходность составила 6,0%. За последние пять с половиной лет (с января 2014 года по июнь 2019 года) этот же показатель сверхдоходности составил 10,3%.

По итогам первого полугодия 2019 года доходность пенсионных активов для вкладчиков ЕНПФ составила 2,69% при инфляции в размере 2,6%.

При этом доходность пенсионных активов за последние 12 месяцев (с июля 2018 года по июнь 2019 года) для вкладчиков ЕНПФ составила 9,36% при инфляции в размере 5,4%. Таким образом, за последние 12 месяцев реальная доходность по пенсионным активам ЕНПФ достигла 3,96%.

До конца 2019 года Национальный банк продолжит работу по диверсификации портфеля пенсионных активов ЕНПФ.

Что произошло в пенсионной системе после объединения пенсионных активов, то есть их передачи из частных фондов в ЕНПФ?

На сегодняшний день с момента объединения пенсионных активов в АО «ЕНПФ» их аккумулированная доходность под управлением Национального банка за минусом инфляции составляет 10%.

Объединение пенсионных активов исключило деятельность пенсионных агентов, миграцию вкладчиков, снизило административные расходы и уменьшило комиссию от инвестиционного дохода и пенсионных активов.

Однако международный опыт функционирования накопительных пенсионных систем, построенных на принципах defined contribution, к которым также относится и Казахстан, свидетельствует о необходимости предоставления вкладчикам права выбора управляющих пенсионными активами и предлагаемой им инвестиционной стратегии.

То есть, как мы знаем, сейчас ведутся разговоры о передаче пенсионных активов частным управляющим компаниям. В таком случае Национальный банк лишится функции управления активами?

Вопрос передачи управления пенсионными активами в конкурентную среду прорабатывается и обсуждается с бизнес-сообществом и Правительством Республики Казахстан с целью определения механизма передачи.

При этом предполагается, что Национальный банк останется в качестве одного из управляющих пенсионными активами.

Тогда каким образом правительство, а вместе с ним и Минфин участвуют в управлении пенсионными активами?

В первую очередь ЕНПФ – это некоммерческая организация, акционером которой является правительство РК.

В Законе «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» определены функции и обязанности Единого накопительного пенсионного фонда и Национального банка Республики Казахстан, в соответствии с которым инвестиционное управление пенсионными активами ЕНПФ осуществляет Нацбанк.

Органом, который исполняет функции по выработке предложений по повышению эффективности управления, по направлениям инвестирования и по определению перечня финансовых инструментов, разрешенных к приобретению за счет пенсионных активов ЕНПФ, является Совет по управлению Национальным фондом РК.

Консультативно-совещательным органом Национального банка РК является Совет по управлению пенсионными активами ЕНПФ.

Перечень финансовых инструментов, разрешенных к приобретению за счет пенсионных активов ЕНПФ, утверждается постановлением Правительства Республики Казахстан.

Согласно корпоративной стратегии развития АО «ЕНПФ» на 2017-2021 годы, ЕНПФ – это надежный единый администратор и определение сбалансированных и информационных потоков накопительной пенсионной системы Республики Казахстан.

Коэффициент долговой нагрузки для МФО приведет к стагнации бизнеса

Глава Ассоциации микрофинансовых организаций Ербол Омарханов о рисках изменений в законе о МФО

Ксения Бондал

3 июля этого года президент Казахстана подписал поправки в Закон «О микрофинансовых организациях», которые вступят в силу с 1 января 2020 года. Некоторые из них появились благодаря инициативе Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) и должны улучшить ситуацию с фондированием для МФО. Однако другие ставят под угрозу не только будущее данного сегмента финансового рынка, но и реализацию государственных программ поддержки бизнеса, предупредил во время интервью корреспонденту «Капитал.kz» директор ОЮЛ «Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана» Ербол Омарханов.

– Ербол, в чем заключается неоднозначность последних изменений в законодательстве о микрофинансировании?

– В целом АМФОК положительно к ним относится, так как это принесет много позитивных перемен. Мы давно предлагали расширить дополнительные виды деятельности МФО, так как на сегодняшний день они ограничены в дополнительных видах деятельности и в основном предоставляют только микрокредиты. Теперь будет увеличена предельная сумма микрокредитования с 8 тыс. МРП до 20 тыс. МРП, это примерно 20 млн тенге.

Также положительным моментом для нас является то, что МФО разрешили выпускать облигации и ценные бумаги на организованном фондовом рынке, а также уступать права требования по микрокредитам третьим лицам.

– Коллекторам?

– Нет. Я сейчас поясню. У нас была проблема, которая заключалась в том, что МФО не могли обращаться в банк за фондированием, так как не обладают ликвидным залоговым имуществом. Даже крупные МФО не обладают материальной базой в той мере, чтобы предоставлять ее в залог. Поэтому единственный актив МФО – это их кредитный портфель, в данный момент мы не можем предоставлять кредитный портфель в качестве залога и уступать права требования по этому кредитному портфелю. Соответственно, МФО испытывают трудности с фондированием, поэтому АМФОК предложила принять Нацбанку эту норму, он поддержал.

Кроме того, согласно принятым изменениям, нам дали возможность осуществлять функции агента системы электронных денег, платежного агента, субагента, сняли ограничения по участию в уставном капитале других юридических лиц. В целом вот такие положительные моменты.

Но вместе с ними установлены дополнительные обязанности для МФО. Первая – увеличить минимальный размер собственного уставного капитала. Вторая – будет введен коэффициент долговой нагрузки (КДН) по микрокредитам.

– Насколько будет увеличен уставный капитал?

– Пока точный размер не определен, он будет регулироваться подзаконными правовыми актами Нацбанка. Сейчас минимальный размер составляет 30 млн тенге. По статистике, у нас 47% МФО имеют уставный капитал от 30 млн до 50 млн тенге. Если Нацбанк увеличит его до 100 млн тенге, в концепции законопроекта эта цифра звучала, то для половины МФО это станет проблемой. АМФОК выступает за то, чтобы при разработке подзаконного правового акта компаниям был предоставлен какой-то переходный период, для того чтобы МФО, не имеющие на данный момент возможности увеличить уставный капитал, могли нарастить свои активы постепенно. Одной из существенных обязанностей, которая установлена этим законом, является отмена всех комиссий и платежей, связанных с выдачей и обслуживанием микрокредитов.

– Это же хорошо для клиента.

– Конечно. Государство обеспокоено тем, что на заемщиков возлагается большое долговое бремя. В целом мы поддерживаем политику по снижению уровня закредитованности граждан и также считаем, что чрезмерная нагрузка может привести к социальной напряженности. Но хотели бы, пользуясь случаем, поделиться видением того, к чему могут привести дополнительные ограничения для МФО, в первую очередь КДН. Практически во всех больших торговых домах и супермаркетах выдаются потребительские кредиты, даже сфера услуг сейчас предлагает людям платить в рассрочку, поэтому проблема высокой долговой нагрузки лежит в сфере потребительского кредитования. При установлении коэффициента долговой нагрузки нужно учитывать специфику деятельности МФО: 85% выданных ими микрокредитов направлено на развитие предпринимательства. Мы не кредитуем покупку смартфонов, бытовой техники, а способствуем развитию регионального и сельского предпринимательства. Есть тысячи примеров, когда микрокредиты помогали людям развивать свой бизнес. По данным Первого кредитного бюро, доля МФО в общем кредитном портфеле составляет 2,6%. Это настолько маленький показатель, что мы не можем влиять на проблему закредитованности граждан. Кроме того, по данным Нацбанка, доля микрокредитов с просрочкой свыше 90 дней составляет всего лишь 3,5%, и это говорит о том, что МФО очень ответственно относятся к оценке платежеспособности клиентов. Мы бы хотели, чтобы Нацбанк очень взвешенно подходил к регулированию этого вопроса. Есть данные, что в структуре нашего кредитного портфеля доля заемщиков, проживающих в сельской местности, составляет 66%, и среди них 60% – женщины, 40% – мужчины. И в этих регионах нет других источников финансирования, кроме МФО.

В настоящее время много государственных программ направлено на развитие регионального предпринимательства, повышение продуктивной занятости населения. Распространение КДН на все без исключения займы приведет к стагнации и сворачиванию этих программ. Таких как Программа продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек», «Дорожная карта бизнеса – 2025», которые предназначены для поддержки региональных предпринимателей. А ведь государство израсходовало огромные бюджетные деньги на финансовую поддержку предпринимателей села. Хотя намерения снизить закредитованность граждан благие, важно не переусердствовать и не нанести вред малому и среднему бизнесу, который государство пестует на протяжении долгих лет, его всесторонняя поддержка всегда была приоритетом государственной экономической политики.

Поэтому мы не против применения в отношении микрофинансовых организаций КДН, однако считаем, что применять его нужно только в отношении потребительских кредитов, не вторгаясь в сферу предпринимательства.

– То есть, по сути, в отношении банков.

– Не только, в кредитном портфеле МФО тоже есть потребкредиты. Как я сказал, 85% займов выдано предпринимателям, а остальное – это потребительские займы.

– Как установленный коэффициент отразится на фондировании МФО?

– 77% микрокредитов выдано за счет привлечения крупных иностранных кредиторов, таких как ЕБРР, АБР, и специально созданных международных фондов, которые аккумулируют в себе средства для развития микрофинансирования, борьбы с бедностью и развития малого предпринимательства во всем мире. Они устанавливают определенные требования, согласно которым МФО должны кредитовать именно бизнес. Если установят коэффициент долговой нагрузки, то это сузит круг заемщиков МФО, так как к ним в основном относятся сельский бизнес и микробизнес. При этом наши кредиторы, о которых я говорил, очень внимательно отслеживают тенденции в правовом регулировании деятельности МФО. Если сократится число наших заемщиков, то рынок будет сужаться, соответственно, запрос МФО на фондирование снизится.

– Когда будет решен этот вопрос?

– Как нам известно, до конца этого года Нацбанк может принять подзаконный нормативно-правовой акт, но мы хотим, чтобы мнение МФО было при этом учтено. Потому что если коэффициент долговой нагрузки будет применен в отношении микрозаймов для бизнеса, то это приведет к полной стагнации предпринимательства.

Списать нельзя. Ужесточить

Регулятор заставит отечественные банки отменить неустойки и комиссии для заемщиков

Мариям Бижикеева

Национальный банк страны готов ограничить доступ к потребительским кредитам потенциально проблемным заемщикам и дестимулировать БВУ проводить агрессивную кредитную политику. Но у новой инициативы регулятора – запретить банкам и микрофинансовым организациям начислять неустойки и комиссии на займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней – есть альтернатива: закон о банкротстве физических лиц, который распространен в странах Европы.

Глава Нацбанка, предложив на днях на заседании правительства поправки в законы о банках и МФО, уточняет, что нововведение при расчете предельного размера коэффициента долговой нагрузки будет обязывать финансовые организации проводить вычет прожиточного минимума на каждого несовершеннолетнего члена семьи из дохода заемщика. Поправки будут внесены ведомством на рассмотрение парламента в сентябре текущего года.

«При расчете коэффициента долговой нагрузки граждан при выдаче займа будут учитываться все обязательства заемщика, его платежеспособность и социальный статус. Также в рамках пруденциального регулирования будут повышены требования к собственному капиталу банков при предоставлении беззалоговых потребительских кредитов», – сказал Ерболат Досаев, председатель Национального банка страны.

На сегодня основная проблема банковского сектора заключается в том, что у БВУ и других финансовых организаций есть свободные деньги. Но из-за высокой закредитованности как физических, так и юридических лиц, им просто стало некому выдавать займы. В результате банки и МФО начали агрессивно продвигать беззалоговые потребительские кредиты.

Давить или не давить

Существует вероятность, что из-за нововведения регулятора прежде всего пострадают МФО, а именно онлайн-кредиторы и ломбарды. Именно они представляют собой малый бизнес на финансовом рынке.

«Нововведения Нацбанка однозначно приведут к росту расходов у МФО и, как следствие, выдавливанию их с рынка таким образом, чтобы доминировали только банки. Высокотехнологичные компании онлайн-кредитования сегодня составляют реальную конкуренцию традиционным банкам с их физическими отделениями и неизлечимым бюрократизмом», – комментирует Мурат Темирханов, независимый эксперт.

По факту на сегодня количество онлайн-кредиторов и ломбардов в стране только увеличивается. Будут ли новые поправки в закон способствовать их уходу с рынка – вопрос спорный. По мнению Ботагоз Жумановой, менеджера Партнерского центра BCPD Ltd (Бюро МФЦА), увеличение числа подобных кредиторов является плохим сигналом, который говорит о снижении уровня жизни казахстанцев, неумении считать процентные ставки и непонимании условий, по которым работают данные кредиторы.

«Необходимо развитие финансовой грамотности на уровне страны. Казахстанцы должны понимать, как работает кредитный механизм, как меняется рынок труда и как опасно жить в долг. Финансово неподкованное население постоянно будет находиться в долговой яме, потому что если человек захочет найти 100 тыс. тенге на свою прихоть, он все равно найдет эти деньги, если не в банке, то у МФО или ломбарде. Здесь ключевой момент – в осознании, насколько действительно человеку нужна бесполезная покупка в кредит», – отмечает Ботагоз Жуманова.

В международной практике банковские регуляторы осуществляют надзор за небанковскими кредитными организациями в зависимости от возможности привлечения депозитов от населения, отмечает Мурат Темирханов. Например, по рекомендациям Международного валютного фонда небанковские микрокредитные организации не подлежат пруденциальному регулированию и надзору, поскольку они не мобилизуют розничные депозиты населения и не преобразуют эти депозиты в кредиты.

«Поскольку онлайн-кредиторы и ломбарды, представляющие собой в основном малый бизнес, не используют для кредитования деньги вкладчиков, то финансовый регулятор вообще не должен лезть в их внутренние дела, – уверен Мурат Темирханов. – Если такая микрокредитная организация обанкротится, то это проблемы их владельцев и кредиторов, которые сами должны оценивать и нести свои риски».

Основные требования к подобным кредиторам должны быть сфокусированы на защите потребителей финансовых услуг от недобросовестной практики МФО и на предоставлении государственным органам информации для проведения экономической и финансовой политики государства. Но эти требования не относятся к регулированию того, в каком размере должен быть капитал МФО, как они должны управлять своими рисками, какие кредитные досье они должны вести, каким клиентам они не должны давать кредиты.

При этом количество банков, которые и без нововведений находятся под жестким регулированием, в стране постоянно сокращается. Ужесточение выдачи займов выглядит однобокой мерой, являющейся небольшой частью инструментов, которые может предложить закон о банкротстве физических лиц в случае объективных проблем у заемщика. Экспертов удивляет тот факт, что данный закон, распространенный в развитых странах, все еще не работает в Казахстане.

Как показывает опыт стран Европы, если должник по объективным причинам лишился источников дохода и не может выплатить кредит, проценты и штрафы, то он обращается в суд. Здесь срабатывать механизм закона, по которому его признают банкротом и все претензии банков и других финансовых организаций к нему прекращаются.

«Если ввести закон о банкротстве физических лиц, то и банки, и другие финансовые игроки рынка кредитования сразу же начнут улучшать свои системы по принятию решения выдать деньги клиенту или нет. Потому что здесь все просто: если у клиента есть механизм стать должником и не выплачивать кредит, то реакция со стороны бизнеса будет мгновенной», – подтверждает эффективность распространенной практики Ботагоз Жуманова.

Дорога в ад и обратно

Начисление штрафных санкций, считают эксперты, для отечественных финансовых организаций, конечно, с одной стороны – статья дополнительного дохода, а с другой – всего лишь «плетка», которая подстегивает клиента вернуться в плановые платежи. Неустойки – это определенные санкции за то, что клиент отошел от своих плановых платежей, то есть не соблюдает платежную дисциплину, а комиссии – это стоимость отдельных сервисов.

В то же время казахстанцев, которые начали внимательнее читать договоры и готовы в судебном порядке доказать необоснованность комиссий, становится больше. Только в прошлом году к отечественным банкам было подано более 200 тыс. исков из-за данных платежей, признанных юристами незаконными, так как не входили в процентную ставку, а взымались отдельно.

«Насколько мне известно, на сегодня суд оставляет подобные иски без рассмотрения. Если говорить о будущем спроса на потребительский кредит, то как вид займа он никуда не денется. Это хороший инструмент для торговли и МСБ. Правда, для людей, не умеющих принимать правильные финансовые решения, это дорога в долговой ад», – добавляет Ботагоз Жуманова.

Спасением тех, кто на сегодня уже обременен начисленными штрафами по беззалоговым потребительским кредитам, занимается Нацбанк. До 30 июля текущего года БВУ и микрофинансовые организации в соответствии с утвержденным регулятором механизмом простят задолженности по начисленной неустойке. После заключения соглашения между банками, микрофинансовыми организациями и Фондом проблемных кредитов о возмещении части списанных штрафов и пени до 20 августа этого года ФПК возместит банкам и микрофинансовым организациям 30% от прощенной задолженности.

«После этого Национальный банк в рамках осуществления своих контрольно-надзорных функций проверит проведенные банками и микрофинансовыми организациями процедуры по прощению начисленных штрафов и пени. В целях ограничения системных проблем и неуправляемого роста задолженности граждан в будущем до конца текущего года Нацбанком будут приняты необходимые нормативно-правовые акты по вопросам регулирования субъектов кредитования, в том числе онлайн-кредиторов, кредитных товариществ и ломбардов», – отметил Ерболат Досаев.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ЭЙР АСТАНА» И S7 ПОДПИСАЛИ СОГЛАШЕНИЕ

«Эйр Астана» и российская авиакомпания S7 подписали код-шеринговое соглашение. Теперь авиакомпании выполняют совместные рейсы из Нур-Султана/Алматы в Новосибирск/Санкт-Петербург и обратно. Об этом сообщили в пресс-службе авиакомпании «Эйр Астана». Соглашение позволяет пассажирам обоих авиаперевозчиков путешествовать по комбинированной маршрутной сети. Так, пассажиры S7 получают доступ к 10 рейсам в неделю из Новосибирска в столицу Казахстана. Увеличение частот на каждом из маршрутов позволяет оптимизировать стыковочное время и, соответственно, сократить общее время в полете. Аналогичным образом пассажиры «Эйр Астаны» получают доступ к большему выбору стыковочных рейсов из Новосибирска. Так, пассажиры, путешествующие из Нур-Султана или Алматы, к примеру, в Стокгольм, теперь могут воспользоваться растущим хабом S7 в Санкт-Петербурге. «Россия – важный рынок для пассажирских перевозок из Казахстана. Мы видим большие преимущества в расширении присутствия в России за счет нашего партнерства. Мы рады принять на борту «Эйр Астаны» пассажиров S7 Airlines и предложить им уровень сервиса, отмеченный четырьмя звездами Skytrax. Начало полетов в рамках код-шерингового соглашения – важный шаг в развитии нашего сотрудничества, которое мы планируем развивать в дальнейшем», – отмечает Ричард Леджер, вице-президент по маркетингу и продажам «Эйр Астаны». **(kapital.kz)**

СТАНДАРТЫ ХАЛАЛ УТВЕРДЯТ ДО КОНЦА ГОДА

До конца 2019 года в Казахстане планируют принять пять национальных стандартов халал, сообщила агентству «Интерфакс-Казахстан» советник Исламской организации продовольственной безопасности (ИОПБ) Алмагуль Абильдинова. «Сейчас эти стандарты в обсуждении, в августе уже будет комиссия и их защита. Они разработаны на основе всех международных стандартов, в том числе Таможенного союза», – сказала Алмагуль Абильдинова агентству. По ее словам, в состав комиссии, которая будет утверждать стандарты, входят представители Минздрава, Минсельхоза и других ведомств. «Речь идет о стандартах по забою, услугам питания, транспортировке и перевозке, логистике и маркировке», – уточнила она. Халал-стандарты для Казахстана разрабатывала рабочая группа, в составе которой представители Духовного управления мусульман Казахстана (ДУМК), частных сертификационных компаний – «Халал Даму», Halal Quality – и технического комитета 101 по стандартизации халал. «Когда утвердят стандарты, это выйдут уже законы. И после национальный центр аккредитации компаний по сертификации продукции халал (будет создан в последующем, – ИФ-К) будет аккредитовывать компании по сертификации халал, которых у нас в Казахстане пять: Ассоциация халал-индустрии, «Халал-Даму» при ДУМК, казахстанско-сингапурская компания Halal Quality, «Альянс» и Halal Holding», – заключила советник ИОПБ. **(interfax.kz)**

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Карагандинская область лидирует по привлечению инвестиций в Казахстане. По итогам I полугодия при поддержке KAZAKH INVEST в области введены в эксплуатацию 2 проекта в сферах ГМК и ВИЭ на $139 млн. На стадии строительно-монтажных работ находятся 4 проекта на $438 млн. Из них до конца текущего года планируется ввод в эксплуатацию 2 проекта на сумму $133 млн: завод по производству технических газов – Linde Group – и проект в области ВИЭ – Solarnet. По информации заместителя акима области Алмаса Айдарова, в прошлом году в регионе объем инвестиции в основной капитал вырос на 25%. «С начала года вводится 9 новых инвестпроектов в области альтернативной энергетики, химической и обрабатывающей промышленности, металлургии и агропромышленном комплексе на сумму порядка 280 млрд тенге. В приоритете у нас сектор обрабатывающей промышленности, в том числе горно-металлургический комплекс. **(karaganda-region.gov.kz)**

«САМРУК-ЭНЕРГО» СТРОИТ ВЕТРОВУЮ СТАНЦИЮ

ТОО «Энергия Семиречья», компания в структуре АО «Самрук-Энерго», реализовывает проект «Строительство ветровой электрической станции в Шелекском коридоре мощностью 60 МВт с перспективой расширения до 300 МВт». Объект ВИЭ будет расположен в Енбекшиказахском районе Алматинской области (с. Шелек). Станция будет состоять из 24 ветроэнергетических установок суммарной мощностью 60 МВт, подстанции и линий электропередач. Основными источниками электроэнергии в данном регионе являются алматинские ТЭЦ, Капшагайская и Алматинский Каскады ГЭС, Иссыкская ГЭС, Мойнакская ГЭС, Каратальская ГЭС. Из-за недостатка собственных генерирующих мощностей потребность Алматинской области в электроэнергии закрывается собственными энергоисточниками только на 50%. Запуск очередного объекта ВИЭ позволит частично восполнить данный пробел электроэнергии при минимальном воздействии на окружающую среду. В период строительства ВИЭ будет создано 300 рабочих мест, а также 14 постоянных рабочих мест после запуска станции. Ожидается, что ВЭС будет вырабатывать 225 750 тыс. кВтч электроэнергии в год. Проект планируется завершить в 2020 году. **(kapital.kz)**

Шакир Иминов: Допускать иностранцев в страхование жизни пока нельзя

Мариям Бижикеева

В 2020 году истекает переходный период, определенный для ряда отраслей при вступлении Казахстана во Всемирную торговую организацию (ВТО). Иностранные банки и страховые организации смогут открывать у нас в стране прямые филиалы. Сложно предугадать, изменится ли сам отечественный рынок страхования в результате интеграции, но конкуренция между СК, и без того неслабая, станет сильнее. Долгим ли будет период адаптации у отечественных страховщиков в условиях ВТО, зачем страховщикам дроны и кому уже сегодня стоит задуматься о киберстраховании, «Капитал.kz» рассказал Шакир Иминов, исполнительный директор страховой компании «Евразия».

– Шакир, на ваш взгляд, к каким негативным и положительным последствиям для страхового рынка может привести вступление Казахстана в ВТО?

– На сегодня в Казахстане сформировался очень сильный страховой рынок, и он достаточно структурирован, здесь много серьезных игроков, которые предоставляют услуги, соответствующие ожиданиям потребителей. Конечно, вступление Казахстана в ВТО – это тема для надежд и опасений, но уже неизбежность. За полгода, оставшиеся до этого события, мы должны построить систему, которая позволила бы нам быть на равных с иностранными игроками.

Приход филиалов компаний-нерезидентов будет способствовать как минимум развитию конкуренции, внедрению передовых страховых технологий и ноу-хау, развитию дальнейшей капитализации отрасли за счет средств иностранных инвесторов, увеличению емкости рынка, повышению качества страховых услуг и расширению их ассортимента благодаря конкуренции с иностранными компаниями.

Из минусов не исключаем, что неконкурентоспособные страховые компании Казахстана могут ослабеть и со временем даже свернуть свой бизнес или будут сливаться с другими страховщиками. Также стоит опасаться возможного ценового демпинга, которому наш рынок не сможет противостоять, и будет сложно конкурировать. Это может закончиться тем, что наши же игроки будут покидать рынок, а иностранцы – устраивать монополию. Сюда можно добавить, что в первое время мы допускаем, что средства населения также направятся к иностранным страховщикам, так как такова психология наших граждан: при равных условиях покупатель предпочитает импортный, а не отечественный продукт.

– Нет опасений, что зарубежные страховщики окажутся в привилегированном положении?

– Уверен, что на законодательном уровне для иностранных компаний не нужно создавать существенных преференций. Все участники страхового рынка, чтобы формировалась здоровая конкуренция, должны находиться в одинаковых условиях. Вопрос не в том, допустим или не допустим мы иностранных страховщиков на отечественный рынок, а в том, чтобы они работали по правилам, которые установлены в Казахстане. Например, обязать их быть резидентами Казахстана, платить налоги, получать лицензии. Кроме того, они должны понимать, что часть собранных страховых резервов обязательно должна оставаться в Казахстане и инвестироваться в экономику. Для них все перечисленное должно стать обязательным условием. Это позволит защитить интересы нашего страхового рынка.

– Получается, с ними стоит сразу все обговорить еще на берегу?

– Иностранцы, которые захотят выйти на наш рынок, наверняка сделают или уже сделали исследования о среднем уровне жизни населения, в котором они должны увидеть недостаточное финансовое положении предприятий, отсутствие в обществе традиций использования страховых услуг. Например, рынок страхования жизни в Казахстане только на стадии развития в отличие от общего страхования и, само собой, еще не сложился. Допускать иностранцев в страхование жизни, на наш взгляд, нельзя до тех пор, пока отечественные компании не укрепят свои позиции в этом секторе. Да и в сегменте общего страхования мы должны ограничить доступ иностранцев к обязательным видам страхования. На наш взгляд, они должны начинать с добровольных видов.

– Очень много разговоров идет о возможном переходе некоторых страховых игроков под контроль иностранных.

– Мы же считаем, что данный сценарий маловероятен, так как за годы работы на казахстанском страховом рынке сформировался целый ряд сильных игроков. Думаю, риска, что рынок в одночасье весь отойдет иностранцам, нет. Нам пока незачем бояться западных страховщиков. Тем более сегодня на отечественном рынке присутствуют достаточно мощные отечественные компании с большими портфелями, с серьезной клиентской базой, с хорошим менеджментом, с историей, со стратегией своего развития. Кстати, приток западных страховщиков на наш рынок вероятен, так же как из стран Ближнего Востока и Азии.

– В странах Европы, к слову, давно используются и развиваются функциональности беспилотников в страховом сегменте. В Казахстане это пока из рубрики «очевидное – невероятное»?

– Эта сфера довольно быстро развивается. Например, на зарубежном рынке дроны используют крупные игроки страхового рынка США и Европы. Когда их используют для страховых случаев, они помогают урегулировать спор в 5-7 раз быстрее, чем сейчас. К примеру, есть страховые случаи, когда подобраться человеку иногда оказывается проблематично, и здесь сильно выручает дрон. Мы уже ранее заявляли, что беспилотники должны быть интересны отечественному страховому рынку Казахстана. Ведь не секрет, что в нашей стране часто происходит много непредвиденных ситуаций – пожары, наводнения, сели, землетрясения, где с помощью дронов страховщики, например, могли бы быстрее увидеть место происшествия и оценить причиненный ущерб, а значит, быстрее выплатить компенсацию. Думаю, казахстанскому рынку страхования потребуется еще немало времени, для того чтобы изучить перспективы внедрения в повседневную жизнь подобных новых технологий.

– Что это за продукт: киберстрахование? Какие симптомы у компании могут стать поводом воспользоваться киберстрахованием?

– В Казахстане пока ни субъекты экономики, ни страховщики в целом не проявляют повышенного интереса к развитию этого направления страхования. На самом деле он сложен в плане составления договора и грамотного прописывания всех условий. Хотя информационная система становится ключевой составляющей практически любого бизнеса, из-за которой и происходит рост киберрисков. А раз есть риск – есть место страхованию. И в этом случае киберстрахование – последний рубеж обороны от актуальных и перспективных вызовов современности, когда все прочие средства защиты оказались бессильны.

Как показывает мировая статистика, в основном киберпреступники атаковывали и атакуют коммерческие организации, при этом бухгалтерские и юридические организации страдают от кибернападений злоумышленников чаще всего. Что касается условий, то каждая страховая компания оценивает киберстрахование отдельно. На данный момент неизвестно точное количество организаций, оказывающих услуги по киберстрахованию в Казахстане. Возможно, что некоторые игроки рынка уже предлагают подобные услуги, хотя пока они не широко распространены. Хотя мы уверены, что все идет к тому, что в ближайшие годы киберстрахование станет значительно более распространенной услугой среди страховых компаний и будет одним из самых перспективных направлений в страховом деле. Крупный казахстанский бизнес в среднем вынужден тратить огромные деньги на урегулирование последствий киберинцидента, малому и среднему бизнесу расследование и восстановление обходится меньше, и эти суммы ежегодно возрастают. Поэтому пострадавший поставлен перед выбором: расследовать и нивелировать последствия собственными силами (привлекать знакомых специалистов, надеясь на их срочную и недорогую помощь) либо тратить большие деньги на крупные специализирующиеся компании. А так в полис по киберстрахованию все эти суммы могут быть включены.

– Продукт актуален хотя бы потому, что с 1 января 2019 года в Казахстане запустили онлайн-страхование.

– Абсолютно точно. Но на сегодня на рынке страховщики пока не готовы к масштабному страхованию от киберугроз. Это связано в первую очередь с тем, что отечественные страховые компании до конца не научились работать с рисками, не имеют накопленной статистики по инцидентам в силу определенной специфики и закрытости такой информации. Тема обсуждается уже давно, но движения в этой области пока не так много.

– Насколько сегодня актуально страхование от несчастного случая заемщика банка, при котором СК выплачивает кредит в случае наступления страхового случая?

– Страхование как услуга за последние годы уверенно входит в повседневную жизнь казахстанцев, а такой вид, как страхование от несчастных случаев, становится одним из самых традиционных видов личного страхования и наиболее статистически выверенным из всех страхуемых массовых рисков. В первую очередь это касается рисков, ведущих к тяжелым последствиям для жизни и здоровья человека. Особенно важна такая страховка для заемщика банка, поскольку она может не только снизить, но и полностью устранить риск невозврата кредита в случае неплатежеспособности заемщика. В таких случаях страховой полис – это продукт, который может выручить в критической ситуации, о котором зачастую не задумываются, а потом жалеют, что вовремя не приобрели, ведь последствия бывают самые разные. Здесь можно провести очень много параллелей с заемщиками казахстанских банков, которые, имея кредиты, пострадали от несчастных случаев с летальным исходом, но благодаря страховому полису родственники погибших получили страховые возмещения от страховых компаний. Как показывают разные печальные случаи, страхование от несчастного случая является нужной мерой как для клиента банка и его семьи, на которых возлагается взятый кредит, так и для самого финансового учреждения, поскольку каждый человек ежедневно рискует стать неплатежеспособным. Таким образом, в непредвиденных обстоятельствах имеется возможность избежать личного банкротства и получить определенные гарантии обеим сторонам.

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Ставки раздора

Мир в ожидании смягчения монетарной политики от основных регуляторов: экономика не спешит разгоняться, торговые переговоры пока ни к чему не привели и вряд ли приведут, продалось бы перемирие, а тут еще Boeing продолжает не летать и новый премьер-министр Великобритании Борис Джонсон обещает Brexit без сделки. Чего ждать от ставок и как это все аукнется на родном тенге.

Nota Bene. Когда вы будете читать эти строки, решение по ставке Федеральной резервной системы США уже будет. Скорее всего, это будет снижение, впервые за 11 лет, скорее всего, на 0,25%, а не на 0,50%, как хочет Дональд Трамп.

Похоже, что Дональду Трампу и Белому дому удалось добиться своего: большинство экспертов и аналитиков, которых опрашивали западные издания, считает, что 31 июля ФРС снизит базовую процентную ставку впервые с 2008 года. Трамп добивался этого от слишком независимой ФРС весь свой президентский срок, но получилось у него, только когда он сменил риторику с «надо понизить ставку» на «небольшого понижения ставки будет недостаточно». Проси больше – получишь хоть что-то.

Плюс Boeing помог, как смог. За день до решения ФРС Минфин США опубликовал информацию, что приостановка эксплуатации самолетов Boeing 737 MAX стоило ВВП США потери 0,4% во втором квартале текущего года. А это замедляет экономику. Китайцы тоже Трампа не радуют, и торговые переговоры затягиваются. Аналитики считают, что США и Китай достигнут частичного и временного соглашения в торговых переговорах к концу года, но главные несогласия останутся, и их Трамп, как всегда в ультимативно-угрожающей форме, пообещал решить до следующего года – торговая сделка с Китаем должна быть заключена до президентских выборов в США.

Дальше – больше. 1 августа Банк Англии должен принять решение по ключевой ставке. Напомним, что фунт 30 июля опустился до минимального уровня за последние два года, а там совсем чуть-чуть до 34-летних минимумов. Средний рыночный прогноз предполагает сохранение текущих параметров политики Банка Англии на ближайшем заседании, но, учитывая общий тренд, «регулятор Ее Величества» вслед за другими крупными центробанками может выразить готовность смягчать политику в ближайшие месяцы. Многое будет зависеть от формулировок, которые использует Банк Англии, говоря о возможном смягчении политики.

Напомним, что Россия уже дважды снижала ставку в этом году, последний раз это незначительно, но негативно повлияло на курс рубля. Не исключено, что ЦБ РФ может постепенно опустить ключевую ставку к 6-6,25%, до так называемого нейтрального диапазона, а им считается инфляция плюс 2-3%.

Смягчение монетарной политики мировых регуляторов само по себе не окажет сильного воздействия на тенге, однако создает неблагоприятный фон, который уже начинает реализовываться. Последние два дня отечественная валюта показывает просто чудеса спокойствия. В то время как последние несколько месяцев она повторяла почти все движения российского рубля, вчера и сегодня тенге укрепляется на фоне слабеющей российской валюты. Это отражается и на кросс-курсе, который отошел от максимумов.

Другое дело, если ближайшее снижение ставки ФРС окажется только первым шагом и будет анонсировано еще одно. Это будет означать, что так любовно выстроенный Трампом план по девальвации доллара начинает исполняться. Девальвация доллара может стать мощным инструментом стимуляции роста американской экономики, чего и добивается президент США. Сильный доллар позволяет американцам дешево покупать товары за рубежом и не позволяет экспортерам достойно конкурировать на мировом рынке из-за высокой цены. Для интервенций Трамп может воспользоваться специальным стабилизационным фондом. По разным данным, переоцененность доллара может составлять до 10-15%. Если план получится реализовать, мы сможем наблюдать укрепление тенге и относительно доллара, и относительно российского рубля.

Сейчас у тенге есть небольшой запас мощности, который позволит ему выдержать колебания, вызванные решениями регуляторов. Но не стоит забывать о 1 ноября – именно к этой дате президент поручил Нацбанку предоставить новое решение по курсовой политике.

Джованни Капаннелли: Азиатский банк развития готов поддержать финансовый сектор Казахстана

Ограниченное развитие финансового сектора остается одним из слабых звеньев общего экономического развития страны, считает глава представительства Азиатского банка развития (АБР) в Казахстане

Меруерт Сарсенова

О текущем состоянии и перспективах развития банковского и финансового секторов Казахстана корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор представительства Азиатского банка развития в Казахстане Джованни Капаннелли.

По информации Азиатского банка развития, прогноз роста на 2019 год в Центральной Азии был повышен до 4,3% в связи с улучшением прогноза по Казахстану, который на 2019 год повысился до 3,6%. Прогноз роста Центральной Азии в 4,2% на 2020 год не изменился с апреля, как и прогноз роста по Казахстану остался без изменений на уровне 3,3%. Прогноз инфляции по Казахстану понизился с 6,0% до 5,5% на 2019 год и с 5,5% до 5,0% на 2020 год.

Между тем, по словам директора представительства АБР в Казахстане Джованни Капаннелли, здоровая банковская система является ключевым фактором обеспечения устойчивого экономического роста и содействия развитию частного сектора, поэтому важно усилить независимые проверки портфелей банков и совершенствование надзорных функций для повышения уровня прозрачности, подотчетности и целостности банковской системы.

«За последние годы мы наблюдали несколько эпизодов спасения местных банков второго уровня в Казахстане, что указывало на наличие структурных проблем в банковском секторе. Мы также знаем, что невозвратные кредиты занимают высокую долю в общем объеме банковских кредитов. Более того, на сегодняшний день количество банков второго уровня в Казахстане сократилось до 28 по сравнению с 32, действующими в начале 2018 года», – констатирует глава представительства АБР в Казахстане.

Учитывая наличие данных структурных проблем и консолидацию местного банковского сектора, проведение оценки качества активов (AQR), по его мнению, является необходимым и неотложным мероприятием для Национального банка РК.

«Фактически Нацбанк уже рассматривал AQR в течение прошлых нескольких лет, но был вынужден по различным причинам отложить проведение мероприятия несколько раз. В целом эта оценка поможет банкам не только определить необходимость дополнительных провизий, но и улучшить внутренние бизнес-процессы» – говорит Джованни Капаннелли.

Итоги AQR должны привести к повышению эффективности банковского сектора в целом, как показывает международный опыт. Для поддержки данного мероприятия и дальнейшего укрепления финансового сектора Казахстана в 2017 году Азиатский банк развития одобрил предоставление технической помощи (ТП) в размере $500 тыс. для «Повышения устойчивости финансового сектора» в Казахстане.

Текущая работа в рамках ТП поможет укрепить функции Национального банка РК как регулятора, в том числе внедрить риск-ориентированный подход в местном банковском секторе, считает директор казахстанского представительства АБР.

Также, по его представлению, создание нового регуляторного органа – Агентства по регулированию и развитию финансовых рынков – с 1 января 2020 года усилит регулирование не только банков, но и субъектов финансового сектора, которые ранее не регулировались, таких как ломбарды, микрофинансовые организации, а также позволит внимательнее осуществлять надзор за потребительскими кредитами.

«В свою очередь Азиатский банк развития, будучи преданным партнером правительства РК в содействии экономического развития страны, готов поддержать сектор посредством своих операций, в том числе путем предоставления технической помощи по наращиванию потенциала», – отметил Джованни Капаннелли.

Вместе с тем, по его утверждению, ограниченное развитие финансового сектора остается одним из самых слабых звеньев общего экономического развития страны.

«Местные рынки капитала должны стать глубже и шире. Недавнее создание Международного финансового центра «Астана» (МФЦА) является шагом в правильном направлении, однако необходимо сделать еще больше для привлечения иностранных операторов и усиления посреднической функции местных компаний и финансовых операторов в целом. Правительству РК также следует содействовать развитию лизинга, страхования и микрокредитования. АБР со своей стороны намерен оказать помощь в этой области», – заявил он.

В отношении прогнозов развития банковского и финансового секторов Казахстана на ближайшие годы Джованни Капаннелли сообщил, что результат оценки качества активов может привести к дальнейшей консолидации банковского сектора и повышению эффективности в среднесрочной и долгосрочной перспективе, что, безусловно, будет способствовать укреплению финансового сектора в целом.

«Мы ожидаем, что текущие усилия позволят устранить структурные недостатки сектора и улучшить деятельность банков в поддержке финансирования МСБ и приоритетных секторов экономики, таких как сельское хозяйство. Мы также уверены, что МФЦА сможет сыграть более активную роль в привлечении иностранных операторов в страну и создании рынка товарно-сырьевых бирж», – заключил глава представительства Азиатского банка развития в Казахстане.

Напомним, что Азиатский банк развития является многосторонним финансовым институтом, в который входят 63 страны-члена, из них 45 расположены в Азиатско-Тихоокеанском регионе и 18 – за его пределами. Глобальной целью АБР является снижение бедности. В связи с этим АБР оказывает содействие развивающимся странам-членам в достижении устойчивого экономического роста в интересах бедных слоев населения, всестороннего социального развития и эффективного управления.

Facebook не исключает провала Libra, CEO Ripple учит Конгресс США

Дмитрий Чепелев

За прошедший семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка потеряла около 2,5%. В основном потери обусловлены снижением стоимости Bitcoin, до сих пор находящегося под влиянием негативной реакции Конгресса США на выпуск Libra, криптовалюты от Facebook. Криптовалютные инвесторы справедливо опасаются, что жесткие нормы регулирования, которые могут быть приняты в Соединенных Штатах с целью противодействия Libra (которая, по мнению некоторых, может нести угрозу ФРС США), не будут учитывать специфику существующих криптовалют и будут «чесать всех под одну гребенку». В свою очередь Facebook, столкнувшись с внушительным давлением регуляторов, допустил возможность отмена запуска своей криптовалюты. Об этом факте сообщило издание The Block со ссылкой на отчетность Facebook для Комиссии по ценным бумагам и биржам США.

«У нас не имеется гарантий того, что Libra и/или связанные с ней продукты и сервисы будут доступны своевременно или вообще когда-либо», – говорится в подготовленном для SEC отчете крупнейшей социальной сети. В качестве главного препятствия на пути запуска Libra в Facebook называют правовую неопределенность, усугубленную настороженным отношением к проектам регуляторов большинства стран. «Также мы несем достаточно высокие расходы, которые связаны с нашим участием в проекте Libra и с разработкой и продвижением связанных с ним продуктов и сервисов. Из этого следует, что наши инвестиции могут оказаться неудачными. Любой из перечисленных факторов может неблагоприятно сказаться на нашем бизнесе, репутации или финансовых результатах», – говорится в отчете Facebook.

За прошедший семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка снизилась на 2,52%. На утро среды, 31 июля 2019 года, она составила $267,3 млрд против $274,2 млрд на конец прошлой недели.

1. Bitcoin (BTC). «Первая криптовалюта» за прошедший семидневный период потеряла в цене 3,63% и в очередной раз опустилась ниже психологической отметки $10 000. За этот отрезок времени «цифровое золото» отметилось достаточно существенной волатильностью. Несколько раз Bitcoin удавалось подняться выше $10 000, однако удержаться выше этого рубежа более нескольких часов и преодолеть линию сопротивления так и не удалось.

На утро среды, 31 июля 2019 года, цена BTC опустилась до $9659. За прошедший семидневный отрезок времени снижение цены «цифрового золота» составило 3,63%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом уменьшилась до $172,4 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации также снизилась на 0,7 процентных пункта и составила 64,5%.

2. Ethereum (ETH). Прошедшую неделю «цифровая нефть» закрыла нетипично. По итогам отчетного семидневного периода стоимость этой криптовалюты не изменилась и составила, как и неделю ранее, $212. Основное давление на эфир оказывала снижающаяся цена «цифрового золота», однако линия поддержки, сформированная вблизи отметки $210, выстояла и помогла Ethereum не опуститься ниже психологической отметки $200.

Аналитическое подразделение криптовалютной биржи San Francisco Open Exchange опубликовало отчет, в котором высказало мнение о том, что Ethereum больше не может классифицироваться как альткоин. В частности, аналитики заявляют, что пришли к выводу, что Bitcoin в последнее время значительно сильнее коррелирует с Ethereum, чем со всеми остальными криптовалютами. «Это может свидетельствовать в пользу того, что Ethereum, точно так же, как и Bitcoin, становится отдельным публично признаваемым активом с собственными характеристиками. Если текущий тренд будет сохраняться, то будет уже некорректно классифицировать Ethereum в качестве альткоина наряду с другими криптовалютами», – отмечают аналитики биржи.

На утро среды, 31 июля 2019 года, стоимость Ethereum составила $212. По итогам прошедшей недели стоимость эфира не претерпела изменений. Доля ETH в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю незначительно увеличилась на 0,27 процентных пункта и составила 8,51%.

3. Ripple (XRP). На фоне неопределенности прошедшей недели Ripple продемонстрировал устойчивость. Несмотря на небольшую волатильность в середине прошедшего семидневного периода, криптовалюта сумела продемонстрировать небольшой рост. Основное колебание цены рипла происходило в диапазоне $0,31-0,325.

Ripple представил публике очередной отчет, содержащий данные о продажах Ripple во втором квартале 2019 года. Компания заявила, что общие продажи токена XRP в прошедшем квартале составили $251,51 млн против $169 млн кварталом ранее. Из отчета следует, что более $100 млн было выручено за продажу XRP институциональным инвесторам напрямую, а $144 млн было выручено через «программируемые продажи» с помощью партнеров компании. Что касается дальнейшей стратегии, то компания заявила о намерении изменить подход к продажам токена XRP на более консервативный, в частности, ограничить их объемы. В отчете было отмечено, что Ripple был добавлен для торгов на 12 новых биржевых площадках, при этом общее количество таких бирж достигло 130.

Генеральный директор компании Ripple Брэд Гарлингхауз и один из ее основателей Крис Ларсен обратились к Конгрессу США с помощью открытого письма. Письмо, призывающее сенаторов как можно быстрее определиться с путями регулирования цифровых валют, было опубликовано в преддверии слушаний в Банковском комитете. Авторы обращения убеждены, что криптовалюты станут дополнением к существующей системе фиатных денег, а не поставят под угрозу их существование. Соединенные Штаты же, по их мнению, должны оказаться локомотивом инноваций и возглавить развитие перспективной индустрии. По словам Ларсена и Гарлингхауза, без надлежащего регулирования возникают значительные риски для инноваций, поступлений налогов и создания рабочих мест в блокчейн-сфере. «Мы призываем вас поддержать регулирование, которое не разубедит американские компании ответственно использовать эту технологию для развития инноваций», – говорится в открытом письме. Вполне вероятно, что представители Ripple опасаются, что жесткое регулирование, которое может быть принято в США для сдерживания Facebook с его токеном Libra, может негативно сказаться на традиционных криптоактивах. Именно поэтому они просят Конгресс ответственно подойти к изучению вопроса и не приравнивать все криптоактивы друг к другу.

На утро среды, 31 июля 2019 года, стоимость Ripple составила $0,318. По итогам прошедшего семидневного периода прирост стоимости токена XRP составил 2,25%, а доля в общей капитализации криптовалютного рынка увеличилась на 0,24 процентных пункта и составила 5,11%.

Сравнение изменения **стоимости топ-3** криптовалют за неделю
(с 24 по 31 июля 2019 г.)

Топ-3 криптовалют	24 июл 2019 г.	31 июл 2019 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$10023	$9659	-3,63%
2. Ethereum (ETH)	$212	$212	0,00%
3. Ripple (XRP)	$0,311	$0,318	+2,25%
Общая кап-ция (млрд)	$274,2	$267,3	-2,52%

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РЕКОМЕНДУЕМЫЕ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ В ТЕНГЕ ВЫРАСТУТ

Казахстанский фонд гарантирования депозитов (КФГД) утвердил максимальные рекомендуемые ставки вознаграждения по всем видам депозитов физических лиц в тенге на сентябрь 2019 года. Рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения по сберегательным вкладам, которые будут размещены в сентябре, рассчитана на основе средневзвешенных ставок вознаграждения, по которым привлекались депозиты сроком на 3, 6, 12 и 24 месяца и спреда, равного 1 процентному пункту. Значения новых максимальных ставок расположатся в диапазоне от 12,3% годовых (по вкладам на 24 месяца с пополнением) до 14,2% годовых – по вкладам на 24 месяца без пополнения. Рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения по срочным вкладам на 6, 12 и 24 месяца рассчитана также. Исключение составили 3-месячные срочные вклады, значение по которым сложилось на основе базовой ставки (так как рыночная ставка по таким вкладам сложилась ниже базовой). Самая высокая рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения среди срочных вкладов предусмотрена для вкладов на 24 месяца без пополнения – 11,9%, а самая низкая – 10% годовых – для вкладов на 3 месяца. Рекомендуемая максимальная ставка вознаграждения по несрочным вкладам при текущей базовой ставке 9% и спреде 0,5 процентного пункта в сентябре составит 9,5% годовых независимо от срока. **(kapital.kz)**

ЕНПФ ПРИОБРЕЛ ГЦБ ПРАВИТЕЛЬСТВА США

На 1 июля 2019 года объем портфеля пенсионных активов ЕНПФ составил 9995,5 млрд тенге. Денежные средства и финансовые инструменты, номинированные в тенге, составили 6 819,7 млрд тенге, или 68,2%, номинированные в иностранной валюте, – 3 175,8 млрд тенге, или 31,8%. Об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. В июне 2019 года объем инвестирования пенсионных активов, номинированных в тенге, составил 239,4 млрд тенге (без учета инвестиций в инструменты денежного рынка), в том числе: приобретены ГЦБ Министерства финансов РК на сумму 140,0 млрд тенге со средневзвешенной доходностью 8,6% годовых; приобретены облигации Европейского Банка реконструкции и развития на сумму 30,0 млрд тенге с доходностью, равной инфляции и премии в размере 1,0% годовых; приобретены облигации АО «НУХ «Байтерек» на сумму 20,0 млрд тенге с доходностью 9,5% годовых; приобретены облигации АО «Банк Развития Казахстан» на сумму 11,2 млрд тенге с доходностью 10,0% годовых; приобретены облигации АО «Казахтелеком» на сумму 38,2 млрд тенге с доходностью 11,5% годовых. **(kapital.kz)**

KASE ПРИВЛЕКЛА ПОСТАВЩИКОВ ЛИКВИДНОСТИ

АО «Казахстанская фондовая биржа» (KASE) подписала соглашения об оказании услуг по предоставлению ликвидности в иностранных валютах, об этом сообщили в пресс-службе биржи. По китайскому юаню соглашение подписано с АО «Торгово-промышленный Банк Китая в г. Алматы» (ICBC), по российскому рублю и евро – с Евразийским банком развития (ЕАБР), по евро – с АО «Kaspi Bank». «ICBC, ЕАБР и Kaspi Bank намерены предоставлять KASE ликвидность в китайских юанях, российских рублях и евро для своевременного исполнения Биржей обязательств на валютном рынке в качестве центрального контрагента. Кроме того, в соответствии с постановлением Национального банка Республики Казахстан «О механизме предоставления ликвидности центральному контрагенту» НБ РК предоставляет KASE как центральному контрагенту ликвидность в тенге и долларах США», – указывается в сообщении. Мера значительно повысит надежность KASE как центрального контрагента для участников валютного рынка и послужит дополнительной гарантией своевременности и полноты расчетов по биржевым сделкам. **(kapital.kz)**

РАСЧЕТ МАКСИМАЛЬНЫХ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ ИЗМЕНЯТ

Совет директоров Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД) одобрил изменения в методику расчета предельных ставок вознаграждения по вновь привлекаемым депозитам физических лиц. С сентября вводятся следующие изменения: КФГД будет объявлять предельные ставки по депозитам ежемесячно; при расчете предельной ставки вознаграждения КФГД будет опираться на одно из двух значений: на средневзвешенную рыночную ставку вознаграждения или на базовую ставку Национального банка – в зависимости от вида и срока вклада. По несрочным депозитам ставка вознаграждения будет равна базовой ставке плюс спред. По срочным и сберегательным вкладам на 3 и 6 месяцев ставка вознаграждения будет равна наибольшему из значений: средневзвешенная рыночная ставка вознаграждения плюс спред или базовая ставка НБРК плюс спред. По срочным и сберегательным вкладам на 12 и 24 месяца предельная ставка будет равна средневзвешенной рыночной ставке плюс спред. Напомним, что гарантия Казахстанского фонда гарантирования депозитов распространяется на все виды вкладов. Максимальная сумма гарантии зависит от вида и валюты вклада: 15 млн тенге – по сберегательным вкладам в тенге, 10 млн тенге – по срочным и несрочным вкладам в тенге, 5 млн тенге – по всем видам вкладов в иностранной валюте. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В СЭЗ «САРЫАРКА» ЗАПУСТЯТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

Инвесторы предложили несколько новых проектов для реализации на территории СЭЗ «Сарыарка» в Карагандинской области. Об этом стало известно на встрече заместителя акима Алмаса Айдарова с руководством управляющей компании СЭЗ и инвесторами. Компании намерены реализовать в регионе свои проекты. ТОО «Рет» планирует на территории СЭЗ организовать выпуск коксовых брикетов. Уникальность проекта заключается в попутном производстве тепловой и электрической энергии. Отмечается, что технология является экологически чистой, и не будет производиться вредных выбросов в атмосферу. Запуск проекта рассчитан на два этапа, его реализация позволит привлечь в экономику области свыше 30 млрд тенге инвестиций и создать 150 новых рабочих мест. По словам инициаторов проекта, подобного производства нет в стране. Завод по производству светодиодных светильников и опор уличного освещения намерено построить ТОО «Сарыарка LED». Стоимость проекта - около 70 млн тенге. Его реализация обеспечит порядка 50 новых рабочих мест. **(karaganda-region.gov.kz)**

ПОДПИСАН КОНТРАКТ ПО УЧАСТКУ «АБАЙ»

«КазМунайГаз», Министерство энергетики Республики Казахстан и компания «Эни С.п.А.» подписали контракт на разведку и добычу углеводородного сырья на участке «Абай», сообщили в пресс-службе КМГ. По контракту основными минимальными обязательствами являются бурение одной разведочной скважины и проведение 3D сейсморазведочных работ на морском участке «Абай» казахстанского сектора Каспийского моря. Напомним, в начале июля 2019 года подписан протокол прямых переговоров, в рамках которого сторонами достигнута договоренность о выплате в пользу Казахстана подписного бонуса (разовый фиксированный платеж недропользователя за приобретение права недропользования на контрактной территории – Налоговый кодекс РК) и об обязательствах недропользователя по доле местного содержания. Данный проект для обеих компаний является важным шагом в расширении ресурсной базы. Участок «Абай» расположен в северной части акватории казахстанского сектора Каспийского моря. Ближайшим портом для судов является п. Баутино. Расстояние до берега – 65 км, глубина воды – порядка 8-10 м. **(kapital.kz)**

ВОЗОБНОВЛЕНА РАБОТА КРУПНОГО ЗАВОДА

В Кокшетау возобновлена работа предприятия ТОО «КМЗ «Молоко Синегорья». В июне завод был перезапущен, и на прилавки магазинов города поступила пробная партия молочной продукции. На сегодняшний день ведется работа по наладке оборудования. Начат выпуск продукции в мягкой упаковке, в твердых бутылках и кувшинах. На заводе установлено высокотехнологичное оборудование компании «Тетра Пак Сервис С.А.» (Швейцария). Это позволяет выпускать на предприятии продукцию с увеличенными сроками хранения и без использования консервантов, что обеспечено автоматизацией процесса, отсутствием контакта продукции с внешней средой, современными системами охлаждения и автоматизированными системами пастеризации и стерилизации молока. Молочный завод был введен в эксплуатацию в 2009 году. Его производственная мощность составляет до 200 тонн в сутки. В 2013 году в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» предприятию оказана поддержка через субсидирование процентной ставки по кредиту в размере 3,1 млрд тенге. На эти деньги компания приобрела машину по выдуву бутылок (SIAPI, Италия), линию розлива молока и кисломолочных продуктов в ПЭТ и стеклотару (INDEX – 6, Болгария), производственную линию («Тетра Пак», Швейцария). **(upp.akmo.gov.kz)**

ЗАВОД ФЕРРОСПЛАВОВ ЗАПУСТИЛИ В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ

Премьер-министр Аскар Мамин принял участие в церемонии открытия завода по производству ферросплавов в Карагандинской области. Особенностью проекта является внедрение новейших технологических разработок производственного цикла в рамках программы «Индустрия 4.0». На первом этапе на предприятии планируется производить 180 тыс. тонн полностью экспортно ориентированной продукции в год. «В дальнейшем планируется увеличение выпуска продукции в объеме до 240 тыс. тонн ежегодно», – сказал Аскар Мамин и отметил, что «комплекс систем газоочистки и использование электрической энергии вместо угля практически полностью нейтрализуют вредные выбросы в атмосферу и, соответственно, минимизируют отрицательное влияние на окружающую среду». Новый ферросплавный завод станет одним из ключевых в области металлургии и внесет положительный вклад в социально-экономическое развитие не только региона, но и страны в целом. Основной объем ферросилиция будет поставляться в Россию, Турцию, Южную Корею, США и страны Европейского союза. **(primeminister.kz)**

Страсти вокруг национального сертификата безопасности. Что думают профессионалы?

Рустам Ниязов
Фото: Олжас Сатиев

К сожалению, мода на ангажированный характер публикаций, который навязывают обществу практически все крупные соцсети, иногда мешает прислушаться к голосам профессионалов. Растянувшееся на долгих 4 года внедрение национального сертификата безопасности относится именно к той сфере общественных интересов, где техническая экспертиза не должна служить неким опциональным довеском к вороху субъективных оценок блогеров и активистов.

Впрочем, нельзя сказать, что специалисты IT-сферы намеренно избегают публичных высказываний на тему информационной гигиены. Например, вызвавшая много шума пресс-конференция с участием министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Аскара Жумагалиева в каком-то смысле была ответом на дискурс, который время от времени поднимает Центр анализа и расследования кибератак (ЦАРКА). Кроме самого министра, на вопросы журналистов о судьбе национального сертификата безопасности отвечали Руслан Абдикаликов из Комитета по информационной безопасности и Зекен Исмаилов из государственной технической службы при КНБ РК.

Айтишники в отличие от журналистов не склонны оценивать инициативы государства по шкале этичности и правомерности внедряемых инициатив, зато способны дать общественности техническое понимание нововведения. Возможно, нам всем сейчас не хватает именно такого подхода к анализу государственных инициатив, особенно на ниве объявленной правительством цифровизации экономики.

Довольно показателен в этом случае круглый стол журналистов и представителя организации Internet Freedom, который прошел за день до памятного выступления Аскара Жумагалиева. Журналист Сергей Дуванов, транслировавший встречу на Facebook-канале Polyton club, созвал активистов для разговора на тему «Сертификат безопасности: плюсы и минусы». И при всем уважении к общественным деятелям, остро переживающим за нашу с вами информационную безопасность, о самом механизме действия сертификата почти ничего не было сказано.

На самом деле именно специалисты по кибербезопасности должны дать ответ на главный вопрос: насколько дееспособен и приемлем для массового пользователя предлагаемый государством сертификат безопасности?

Возьму на себя смелость предположить, что первый шаг к этой независимой технической экспертизе, в котором так нуждается общество, был сделан именно командой вышеупомянутого ЦАРКА.

В одном из прошлых бесед со мной директор этой негосударственной организации Арман Абдрасилов упоминал о том, что его эксперты когда-то были включены в общую работу по созданию основ информационной безопасности государственных органов и частных организаций Казахстана. Инициатором привлечения специалистов к этому непростому делу было, конечно, Министерство оборонной и аэрокосмической промышленности РК.

Неудивительно, что руководству ЦАРКА удалось внести в этот шумный и эмоциональный дискурс вокруг сертификата толику холодного трезвого расчета: компания срочно организовала непубличную встречу компетентных товарищей из различных структур, чтобы сообща выработать механизм объективной технической экспертизы государственного сертификата безопасности.

Встреча состоялась в тот же день – 26 июня, почти сразу же после памятной пресс-конференции с участием Аскара Жумагалиева. О заинтересованности государственных органов в этом разговоре говорит и состав участников: кроме специалистов по кибербезопасности из компании ЦАРКА, в дискуссии принял участие представитель государственной технической службы при КНБ РК, а также человек из Министерства оборонной и аэрокосмической промышленности РК. Имена участников, естественно, не афишировались.

Учитывая непубличный характер встречи, я связался с директором ЦАРКА, чтобы задать ему пару вопросов относительно выводов и заключений, к которым пришли участники.

Арман Абдрасилов в целом подтвердил опасения журналистов: эксперты по кибербезопасности действительно оценивают национальный сертификат безопасности как мощный инструмент в руках государства.

По заявлениям властей, этот инструмент будет использоваться только для фильтрации трафика, однако у него есть еще масса других возможностей, которые вызывают у эксперта вполне законные опасения. Например, возможность просмотра содержания шифрованного трафика, в том числе паролей обычных пользователей, а также подмена информации.

«Государство заверяет нас в том, что, вынужденно получив мощный инструмент, будет использовать его только на 10% возможностей. При этом просит поверить на слово, не предоставляя никаких методов общественного контроля», – делится опасениями Арман. И добавляет, что других методов точечной фильтрации пользовательского трафика без блокирования всего ресурса у наших контролирующих органов пока нет. Такой вариант возможен лишь при условии, что крупнейшие соцсети, которыми мы привыкли пользоваться каждый день, согласятся перенести свои сервера под доменом KZ на территорию Казахстана.

Но многолетние переговоры казахстанских властей с международными информационными платформами Facebook и YouTube не дали пока результатов. Эти организации признают только решение американского суда.

«Сложности добавляет и политический мотив внедрения сертификата, – замечает Арман, – и это мешает объективной оценке возможностей данного инструмента. Например, действие национального сертификата не распространяется на мобильные приложения популярных соцсетей и мессенджеров типа Facebook и WhatsApp, там «вшиты» собственные сертификаты».

Еще одной темой разговора с представителями контролирующих органов стал непосредственно регламент доступа к соцсетям без использования национального сертификата. У Армана сложилось впечатление, что власти до сих пор не определились с графиком блокировки соцсетей для тех, кто решил не использовать сертификат в своих компьютерах: либо доступ к соцсетям без сертификата будет перекрыт, либо предусмотрят некий период открытого доступа в течение суток.

Впрочем, Арман Абдрасилов оценивает итоги встречи с официальными лицами довольно оптимистично. Главным достижением этого редкого в наших казахстанских реалиях прямого диалога экспертного сообщества и контролирующих органов стала договоренность продолжить дискурс. Вполне возможно, что следующая встреча экспертов и властей на тему внедрения сертификата безопасности пройдет уже в публичном формате.

Береги персональные данные смолоду

Константин Пак,
директор Центра по развитию финансовых технологий и инноваций Ассоциации финансистов Казахстана (АФК)

«Хакеры взломали американский банк Capital One и получили доступ к данным более 100 млн клиентов», «Facebook заплатил штраф в 5 млрд долларов», «Kazakhstan government is now intercepting all HTTPS traffic» – новости, прогремевшие в медиапространстве только за последнюю неделю. Если сделать выборку за год, окажется что мир практически каждый день обсуждает вопросы персональных данных. И не только обсуждает, а предпринимает серьезнейшие меры по их защите. Принятый в 2016 году в Европе GDPR (Общий регламент по защите данных) – важнейший труд и наиболее продвинутый в мире подход к вопросу. Что же такое персональные данные и почему их защита вдруг стала такой актуальной?

Классическое определение гласит: «Персональные данные – любая информация, относящаяся к определенному или определяемому на основании такой информации физическому лицу». Если перевести на обычный язык – любая информация, прямо связанная с вами, или та, по которой можно установить вашу личность. То есть листок с вашими анализами в больнице – не персональная информация, если на нем не стоит ваше имя. Как только имя вписано – информация становится персональной, и ее нужно защищать. Под это определение подпадает масса всего. Начиная от всех фотографий с вашим участием, заканчивая банковскими транзакциями. В общем-то, такая информация существовала и раньше, но вопрос ее защиты встал остро довольно недавно. Почему так произошло? Сыграли роль два фактора. Первый – стремительная цифровизация всех документов, реестров и баз данных. Например, раньше, допустим, информация о вашем адресе хранилась в бумажной картотеке, и для того чтобы ее найти, даже сотрудник, имеющий доступ, тратил достаточно времени. Помните очереди за справкой в адресный стол? Теперь же это компьютерная база данных с мгновенным доступом. И, мало того, база данных, имеющая выход в интернет. Поэтому теперь в случае проблем с безопасностью данные о вашем адресе может узнать не просто любопытный архивариус, а любой из сотен миллионов пользователей сети Интернет. Это самое простое свойство цифровых данных. Второй фактор сложнее. Данные, содержащиеся в разных базах, можно сопоставлять друг с другом и анализировать. Анализ может быть вполне невинный, например, поисковые системы в интернете на основе ваших запросов могут предложить рекламу. А может быть и вполне серьезный. Анализ ваших банковских транзакций может дать информацию о ваших доходах, какие заведения вы посещаете, на основе анализа платежей можно выявить вашу связь с другими людьми (вы платите за телефон своим детям?) или с объектами недвижимости (по коммунальным платежам). Анализ медицинской информации или даже информация о покупке билетов (с кем это вы ехали в прошлом месяце в спальном купе?) может дать повод для шантажа или даже позволит признать вас недееспособным и лишить активов.

Одним из популярных методов снизить риски при хранении и анализе информации является ее обезличивание. То есть мы берем все тот же список транзакций, например, но убираем из него данные владельцев. Анализируя такой список, мы можем получить примерное представление о среднем портрете нашего клиента, способе, которым клиенты используют наши продукты, ну и так далее. В случае медицинской информации мы узнаем данные о динамике заболеваемости, группах риска, возможно, пресечем эпидемию на этапе развития. Казалось бы, отличное решение. Такие данные можно не только анализировать, но и передавать другим для анализа, не рискуя потерять персональные данные. Но тут проскальзывает еще один заголовок, тоже буквально с прошлой недели: «Мнимая анонимность. Безымянные данные в интернете позволяют идентифицировать любого человека». В статье идет речь о том, что, сопоставив несколько показателей из обезличенной базы данных, можно с высокой точностью вычислить личность человека. Достаточно всего трех полей, для того чтобы резко ограничить круг искомых лиц. И 15 – для полной идентификации. Что-то подобное умеет и Google – анализируя информацию о структуре поиска, какие сайты вы посещаете, те видеоролики, которые вы смотрите в YouTube, и то, как на них реагируете, – поисковая система с высокой вероятностью может определить кто вы, даже если вы не залогинились в систему.

Многие скажут: «Мои данные никому не интересны, пусть смотрят». Но и это не всегда так. Приведу пример с известным интернет-мемом. Никому не известный ранее электрик из Подмосковья, попав на свадебную фотографию в роли свидетеля, стал известен гораздо больше, чем многие поп-звезды. По запросу «свидетель из Фрязино» вы найдете сотни тысяч страниц в интернете, в том числе и вне русскоговорящего сегмента Сети. Говорят, он пытался обращаться в издания, с тем чтобы «его фото убрали из интернета», и, если бы он жил после 2016 года в Европе, по нормам GDPR, интернет-ресурсы вынуждены были бы приложить все усилия для реализации его «права на забвение». Однако он жил и умер в России, прожив последние годы в не самой комфортной психологической обстановке.

Поэтому, когда государственный орган заявляет о том, что он собирается перлюстрировать весь интернет-трафик целой страны «в целях безопасности граждан, такое утверждение вызывает серьезные сомнения в целесообразности и тем более безопасности данного мероприятия. А его возможные последствия вызывают серьезную озабоченность.

Бизнес-афоризмы

КАПИТАЛ

Высказывание	Автор
Принять на себя ответственность за свои решения — это значит быть готовым умереть за них.	Карлос Кастанеда
Деньги — вещь эмоциональная. Если ты не можешь контролировать свои эмоции, то эмоции начнут контролировать твои деньги.	Роберт Кийосаки
Работа — это всего лишь краткосрочное решение долгосрочной проблемы.	Роберт Кийосаки
Если в качестве инструмента у вас имеется лишь молоток, каждая проблема начинает напоминать гвоздь.	Абрахам Маслоу

Рейтинг Казахстана: выше конкурентоспособность, ниже экономическая свобода

Мариям Бижикеева

По итогам прошедшего полугодия Казахстан обозначился в двух важных для страны международных рейтингах. Если в рейтинге конкурентоспособности страна поднялась на 4 строчки, то в рейтинге экономической свободы опустилась на 18 позиций за год.

Конкурентоспособность: растем на глазах

Казахстан занял 34-е место в рейтинге мировой конкурентоспособности за 2019 год от Центра по изучению мировой конкурентоспособности Международного института развития менеджмента. Из стран постсоветского пространства Казахстан значительно опередил Россию, оказавшейся на 45-м месте и Украину – на 54-м месте. При этом список возглавил Сингапур, который поднялся с третьего места, а на последней строчке оказалась Венесуэла. Также в текущем году наиболее конкурентоспособными странами остаются Гонконг, США, Швейцария и ОАЭ.

Казахстан, как сообщает Министерство национальной экономики, ссылаясь на данные Международного института развития менеджмента, улучшил свои позиции по таким категориям, как «экономическая деятельность», «эффективность правительства», «эффективность бизнеса» за исключением фактора «инфраструктура».

По мнению респондентов, которых привлекли эксперты Международного института, к числу пяти наиболее привлекательных факторов экономики Казахстана относятся: благоприятная бизнес-среда – об этом сказали 61,4% респондентов, стабильность и предсказуемость политики –54,3%, доступ к финансовым ресурсам – 45,7%, динамичность экономики – 42,9% и выгодная система налогообложения – 38,6%.

Если в предыдущем рейтинге в категории «экономическая деятельность» Казахстан занимал 49-е место, то в текущем году улучшил свои позиции на 4 пункта – 45-я строчка. Это улучшение объясняется повышением позиций по двум субфакторам: «занятость» – 23-е место, где удалось подняться на 3 пункта, и «цены» – 35-е место, или плюс 13 пунктов. Правда, ухудшение позиций отмечается по таким субфакторам, как «внутренняя экономика» – 48 место, или минус 2 пункта, и «внешние инвестиции» – 39-е место, где наблюдается снижение на 11 пунктов. По субфактору «международная торговля» позиция не изменилась по сравнению с прошлым годом и осталась на 56-м месте.

В категории «эффективность правительства» Казахстан занял 21-е место, поднявшись на 4 пункта. Улучшение произошло по двум субфакторам: «институциональная среда» – 42-е место благодаря повышению на 8 пунктов и «законодательство о бизнесе» – 25-е место с улучшением на 3 пункта. В то же время понижение позиций наблюдаются по субфакторам «государственные финансы» – 22-е место, «налоговая политика» – 15-е место и «общественный строй» – 29-е место (минус 1 пункт).

На 5 пунктов страна поднялась в категории «эффективность бизнеса», заняв 29-ю строчку. Улучшение объясняется повышением позиций по всем субфакторам. Например, «производительность и эффективность» поднялась на 6 пунктов и заняла 36-е место, «рынок труда» – на 2 пункта и достиг 11 строчки, в категории «финансы» страна заняла 41-е место, а «практика менеджмента», улучшившись на 10 пунктов, поднялась на 19-е место. В то же время категория «отношения и ценности», показав эффективность на 9 пунктов, заняла 24-ю строчку.

Правда, в категории «инфраструктура» наблюдается ухудшение позиции на один пункт – с 42-го на 43-е место. Несмотря на ухудшение по всем субфакторам, наблюдается улучшение показателей в «образовании» – 26-е место, или плюс 3 пункта. Понижение позиции отмечается по «научной инфраструктуре» – 53-е место, или снижение на 6 показателей, «базовой инфраструктуре» – 25-е место, «технологической инфраструктуре» – 51-е место и в «здравоохранении и окружающей среде» – 57-е место.

В 2019 году в рейтинге IMD, в котором оцениваются такие факторы, как экономическая деятельность, эффективность правительства, эффективность бизнеса и инфраструктура, приняли участие 63 страны мира.

Рейтинг экономической свободы: идем на понижение

Сразу 18 позиций за год потерял Казахстан в рейтинге экономической свободы, заняв 59-е место. Как сообщает ranking.kz со ссылкой на американский исследовательский центр «Фонд наследия» (The Heritage Foundation), из 12 оценочных показателей рейтинга РК удалось улучшить всего 4.

Общая оценка снизилась на 3,7 балла, с 69,1 до 65,4. Строчкой выше, на 58-м месте, расположилась Словения с оценкой в 65,5 балла, на позицию ниже – Азербайджан, 65,4 балла. Среди стран ЕАЭС выше в рейтинге оказалась только Армения: 47-е место. Кыргызстан и Россия расположились на 79-м и 98-м местах соответственно, Беларусь заняла 104-ю строчку.

Казахстан с учетом оценки в 64,5 балла попал в группу стран с умеренно свободной экономикой. На общую оценку страны повлияло снижение таких показателей, как честность и неподкупность правительства, эффективность судебной системы, государственные расходы, финансовое благополучие, свобода бизнеса и свобода труда. Среди 12 показателей РК в 2019 году оценки улучшились только по 4: имущественные права, денежная свобода, налоговая нагрузка и свобода торговли.

Всего в рейтинг вошли 180 стран мира. Первую строчку занял Гонконг с общей оценкой в 90,2 балла, а вторую, уступая всего 0,8 бала, – Сингапур. Замыкает тройку Новая Зеландия – 84,4 балла. Всего стран со свободной экономикой шесть: тройка лидеров, а также Швейцария (81,9 балла), Австралия (80,9 балла) и Ирландия (80,5 балла).

Какие бенефиты используют компании для работы с персоналом

Нурдана Кульбаева

Мастер мотивации из высшей лиги Стивен Кови в свое время сказал: «С людьми быстро – это медленно, а медленно – это быстро». Если вы хотите получить сиюминутный результат, надавив на человека, заставив его что-то сделать, вы, конечно, получите желаемое, но убьете курицу, которая могла бы регулярно приносить золотые яйца. Заставляя и контролируя, вы уничтожаете способность человека подниматься вверх по карьерной лестнице, вы не можете требовать от людей результатов, если навязываете им свои методы. Какие инструменты повышения мотивации сотрудников применяют в казахстанских компаниях и насколько эффективно работает система компенсаций, в интервью «Капитал.kz» рассказала директор департамента управления персоналом компании Sulpak Арина Епихина.

– Арина, назовите топ-3 инструментов, которые применяются в вашей компании для повышения мотивации сотрудников.

– Деньги – это совсем не то, что мотивирует людей с воодушевлением выполнять задачи, реализовывать проекты в сжатые сроки, заработной платы всегда будет мало. Поэтому мы постоянно ищем новые инструменты для повышения эффективности труда людей. Проектов безумное количество, когда у тебя в подчинении 10-15 человек – это одни техники, но когда коллектив более 50 человек, то здесь начинают работать совсем другие инструменты.

Расскажу о конкретном кейсе. Я, как руководитель, изучила метод управления проектами SCRUM, в который поверила, дала задание подчиненным прочитать книгу. Спустя неделю никто ничего не сделал, сузила задачу до 20 страниц – воз и ныне там. Можно было надавить и заставить, но тогда есть риск получить обратный эффект. Я показала на деле, как этот инструмент прост в использовании и помогает не терять фокус в многозадачности.

Пошла работа в проектах – внутри департамента, по отделам. У кого-то задачки выполнялись быстро, а у кого-то зависали, началось соревнование, через неделю все поняли преимущества инструмента: исполнение, а затем осознание привело к закреплению привычки работать с задачами, используя навигацию. Отпали дополнительные вопросы наподобие «почему наш отдел работает больше всех, а получает меньше остальных?» На доске – полная прозрачность всех рабочих процессов, влияние на результаты компании через свои проекты. Это своего рода манипуляция, когда ты в рабочем порядке сталкиваешь команды и стимулируешь ее соревноваться.

– Бывают особо тяжелые случаи? Когда человека не берет SCRUM или какой-то другой инструмент, какую тяжелую артиллерию можно подключить?

– Тогда хорошо работает коучинг, когда ты при помощи вопросов, которые оголяют перед самим сотрудником истинные причины его внутреннего саботажа, помогаешь человеку осознать, почему он прокрастинирует. Вопросы могут вытащить суть проблемы, и ты, как руководитель, начинаешь понимать, что именно нужно включить: стимуляцию или мотивацию.

Есть несколько интуитивных сигнальных флажков, которые я из собственного опыта расставляю в пространстве своих сотрудников. Они помогают мне определить степень мотивации или демотивации человека. Я очень внимательна к настроению своих людей. Каждый человек по своей сути – манипулятор, руководитель – чуть больший манипулятор. Люди – не роботы, я понимаю, что если у человека дома не все в порядке или он в коллективе с кем-то конфликтует – завтра это обязательно отразится на общем KPI и доходной части компании.

У руководителя к каждому члену команды должен быть персональный подход: на этого надо надавить, этого похвалить и так далее – неважно, большой это коллектив или маленький. В приоритете должно быть понимание, что нас окружают люди со своими ценностями, мотивационными крючками, через которые можно умело управлять. Человека задевает до глубины души, что он просто инструмент для достижения чьей-то цели. Важно, чтобы он увидел картинку бизнеса полнее, что это не игра в одни ворота – мы тоже все в свою очередь инструменты для достижения его личных целей. Взрослая, честная игра.

Но, чтобы честная игра была успешной для обеих сторон, у руководителя должна быть четкая позиция: будьте максимально честны и открыты с людьми, то же самое будет со стороны ваших сотрудников. Это как по системе «7 навыков высокоэффективных людей»: полный эмоциональный банковский счет – это высокий уровень доверия, соответственно, значительное снижение расходов компании.

– Если есть задача, но она сотрудниками не выполняется, как считаете, дело в руководителе или команде?

– «Рыба гниет с головы». С идеальной командой сможет работать любой, но даже идеальную команду можно испортить. Руководитель должен уметь продавать проекты своим сотрудникам. Что это значит? Важно уметь создавать команды внутри проектов, грамотно распределить роли – это целое искусство, ведь есть как открытые лидеры, так и скрытые, и если ты не дашь немного власти скрытому лидеру, он может загубить все дело. Важно иметь максимум информации о взаимоотношениях в коллективе, уровне экспертности, понимать, кого с кем в пару категорически ставить нельзя, а у кого получится грандиозная синергия.

Работая в цифровую эпоху уже с тремя поколениями одновременно, руководитель обязан быть любопытным. Поколения Y и Z живут в интернете, они «атомные», с высоким коэффициентом жизненной энергии, их VQ позволяет им схватывать информацию на лету, угнаться за ними непросто. Именно любопытство поможет руководителю на полголовы быть выше своей команды, он всегда должен знать чуть больше, читать чуть больше, но при этом быть не жадным на знания, регулярно делиться информацией, подпитывая свою команду. Именно любопытный руководитель выслушивает своих коллег и принимает новые идеи команды, обладает способностью подвергать сомнению и критиковать собственные предложения и практики.

Организации все чаще переходят на гибкие модели управления, фокусируясь на повышении организационного управления и двусторонней коммуникации; традиционный стиль, когда задания спускаются сверху вниз, уже не работает. Много практических кейсов, которые доказывают: игнорировать мнения исполнителей опасно, это может нанести серьезный ущерб структуре отдела, департамента и всей компании.

Если говорить о главном выводе, который я сделала за годы пребывания на руководящих позициях, – людей объединяют люди, но происходит это за счет общих целей и ценностей. Это не громкие слова. Лишь имея сильную корпоративную культуру, через проработанные привычки взаимодействия внутри команды компания сможет выстоять в самые сложные времена.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ПРОДАЖИ СМАРТФОНОВ APPLE УПАЛИ НА 12%

Компания Apple опубликовала отчет о работе в третьем квартале 2019 финансового года, который закончился 29 июня. В годовом отношении выручка за период выросла, но всего на один процент: до $53,8 млрд. Но даже такая малость позволила Apple утверждать о самом лучшем июньском квартале в истории компании. Однако продажи смартфонов Apple упали на 12% до $25,99 млрд. Впервые с 2012 года квартальная выручка от продаж смартфонов сформировала меньше половины совокупной выручки Apple за отчетный период. Потери на рынке смартфонов не могли не сказаться на операционной прибыли и на чистой прибыли. Так, квартальная операционная прибыль за год снизилась с $12,6 млрд до $11,5 млрд, а чистая квартальная прибыль компании уменьшилась с $11,5 млрд до $10 млрд. Соответственно, компания уменьшила доход на одну акцию на 7% – до $2,18 за одну бумагу. В компании Apple понимают, что смартфоны больше не являются прочным основанием для роста выручки. Новыми точками роста становятся сервисы, аксессуары, носимая и домашняя электроника. Сервисное подразделение Apple за год увеличило квартальную выручку с $10,17 млрд до $11,46 млрд. Компания намерена активно развивать направление услуг, обещая осенью представить свой «Netflix» – сервис Apple TV+, игровой сервис по подписке Apple Arcade и кредитную карточку . **(3dnews.ru)**

UBER СОКРАТИЛ 400 СОТРУДНИКОВ МАРКЕТИНГА

В июне компания объединила маркетинг и коммуникации и назначила нового руководителя подразделения. Uber уволил 400 из 1200 сотрудников отдела маркетинга для оптимизации этого подразделения, пишет CNBC. В новой команде будет два руководителя: Майк Стрикман, который пришел в компанию из TripAdviser, будет отвечать за эффективный маркетинг, CRM и аналитику. Также Uber планирует нанять вице-президента по глобальному маркетингу, который будет курировать Uber Eats, b2b и другие направления. По данным Bloomberg, гендиректор Uber Дара Хосровшахи написал об увольнениях в электронном письме сотрудникам. Он также добавил, что в последнее время рост компании замедлился. «Мы вносим эти изменения не потому, что маркетинг стал менее важным для Uber. Верно обратное: мы вносим эти изменения, потому что представление мощной, единой и динамичной концепции по всем миру еще не было столь важным», – говорится в письме. Агентство отмечает, что сокращения затронули около 1,6% от всего персонала Uber. Это первая крупная реорганизация отдела маркетинга после того, как в июне 2019 года его покинула глава подразделения Ребекка Мессина. Uber решил объединить отделы маркетинга, коммуникаций и политики – руководителем объединенной структуры стала Джилл Хейзелбейкер. **(vc.ru)**

КОМПАНИИ ПОТЕРЯЛИ $2,3 МЛРД ИЗ-ЗА МОШЕННИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ

Компании по всему миру потеряли $2,3 млрд из-за мошенничества во время установок мобильных приложений в первом полугодии 2019 года. Об этом говорится в исследовании «Мобильное мошенничество в 2019 году» платформы маркетинговой аналитики AppsFlyer. «Владельцы приложений нанимают подрядчиков для продвижения своего продукта и платят им за каждое скачивание. Мошенники используют различные схемы, например, ботов, чтобы имитировать реальные скачивания и получать деньги за несуществующую аудиторию», – говорится в исследовании. Аналитики AppsFlyer изучили 2,5 млрд неорганических установок 9500 приложений с января по июнь 2019 года. 22,6% неорганических установок приложений в мире в настоящий момент являются мошенническими. По всему миру 2,1% «событий-покупок» в приложениях во II квартале 2019 были мошенническими, что в 10 раз больше по сравнению с первым. Самыми уязвимыми для мошеннических установок оказались финансовые приложения. За финтехом следуют ретейл- и тревел-приложения. Приложения из финансового сектора мошенники чаще всего выбирают в таких странах, как Вьетнам, Индонезия, Индия, Германия, Великобритания и Испания. **(rb.ru)**

MICROSOFT КУПИЛ РАЗРАБОТЧИКА ПО

Microsoft сообщил о покупке стартапа BlueTalon, который помогает специалистам по информационной безопасности соблюдать баланс между защитой корпоративных данных и легкостью доступа к ним для сотрудников. Благодаря этой сделке компании, пользующиеся облачной платформой Microsoft Azure, смогут устранить «слепые зоны» в защите файлов и получить улучшенный контроль и прозрачность процессов использования информации персоналом. Microsoft решил сохранить в тайне финансовые и другие условия приобретения BlueTalon. Известно лишь, что поглощенный стартап войдет в состав подразделения Microsoft Azure Data Governance. По мнению корпоративного вице-президента Azure Data в Microsoft Рохана Кумара, компания, поглотив BlueTalon, сможет лучше помогать своим клиентам с цифровой трансформацией, обеспечивая «правильное использование данных при помощи централизованного инструмента управления в рамках Azure». По данным издания SiliconANGLE, Microsoft, вероятно, заплатил за покупку BlueTalon меньше $27 млн, которые стартап привлек за время своего существования с 2013 года. **(servernews.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СОЗДАНЫ КОНТАКТНЫЕ ЛИНЗЫ С ЗУМОМ

Ученые из Калифорнийского университета в Сан-Диего совместно с коллегами из Харбинского политехнического университета в Китае создали мягкие контактные линзы с функцией зума, которые работают за счет электрических импульсов, генерируемых при движении глаз. Статья изобретателей была опубликована в онлайн-библиотеке издательства Wiley. «Мы разработали интерфейс между человеческими глазами и мягкими перестраиваемыми линзами. Сигналы ЭОГ (электроокулографии – RNS), генерируемые движениями глаз, использовались для управления движениями и изменения фокусного расстояния мягкой линзы… Из-за использования мягких материалов относительное изменение фокусного расстояния объектива может достигать 32%», – говорится в исследовании. Для увеличения «картинки» человек, использующий такие линзы, должен дважды моргнуть. Устройство способно различать и другие движения глаз, а именно взгляды наверх, вниз, направо и налево. Ученые подчеркивают, что даже после зума линзы могут следить за тем, куда именно смотрит пользователь. По мнению специалистов, разработанную систему в будущем можно использовать в протезах, регулируемых очках и дистанционно управляемой робототехнике. Помимо этого, биометрические характеристики устройства позволят задействовать линзы в качестве модели для визуализации физиологических принципов. Контактные линзы были разработаны исключительно для проверки концепции, поэтому в дальнейшем их производительность может быть существенно улучшена. **(rns.online)**

ВЛАСТИ ИРАНА РАЗРЕШИЛИ МАЙНИНГ

Правительство Ирана одобрило закон, который разрешает майнинг криптовалют. В соответствии с документом майнинг признается промышленным производством, а потому каждый желающий заняться им должен получить лицензию от министерства промышленности, рудников и торговли, сообщает агентство Mehr. Помимо этого, майнинг будет облагаться налогом. На льготы могут рассчитывать те, кто будет продавать криптовалюты за рубеж и передавать часть выручки государству. При этом в сообщении указывается, что правительство не дает никаких гарантий тем, кто будет заниматься майнингом. Помимо этого, желающих получить лицензию предупредили, что криптовалюты по-прежнему нельзя использовать во внутренних расчетах. Mehr указывает, что решение иранского правительства рассматривается как одна из мер для снижения негативного эффекта от жестких американских санкций. Тем более что в условиях дешевой электроэнергии майнинг в Иране не настолько затратен, как в некоторых других странах. Однако есть предположения, что для желающих официально заниматься майнингом тариф будет увеличен в 3,5 раза. **(rbc.ru)**

SONY РАБОТАЕТ НАД НОСИМЫМ КОНДИЦИОНЕРОМ

Японская компания Sony ведет краудфандинговую кампанию по сбору средств на выпуск носимого кондиционера Reon Pocket. По замыслу создателей, устройство, способное согреть в холод и охладить в жару, будет размещаться в специальном кармашке на спине футболки. По размеру устройство Reon Pocket сопоставимо с чехлом для банковских карт, а его вес составляет 85 граммов. За нагрев и охлаждение гаджета отвечает элемент Пельтье (термоэлектрический преобразователь). Управлять носимым кондиционером можно при помощи смартфона, выбирая нужный режим работы. Заявленное время автономной работы устройства составляет сутки, а полная зарядка батареи займет два часа. Пока что носимый кондиционер доступен для предзаказа только жителям Японии, а стоимость Reon Pocket с набором специальных футболок составляет от $120 до $175. Отметим, что это не первое подобное устройство. Так, в 2017 году на краудфандинговой платформе Kickstarter успешно собрали средства на запуск в серийное производство браслета под названием Embr Wave, который представлял собой персональный термостат. Отзывы первых владельцев о браслете были противоречивыми. **(hitech.newsru.com)**

СОЗДАТЕЛЬ TIKTOK РАЗРАБАТЫВАЕТ СМАРТФОН

Компания ByteDance – владелец платформы для обмена музыкальными видео TikTok и стартапа, считающегося самым дорогим в мире, – подтвердила, что находится в процессе разработки собственного смартфона. Об этом пишет TechNode со ссылкой на китайские СМИ. Руководит проектом Ву Дэжоу – бывший сотрудник производителя смартфонов Smartisan, купленного Bytedance в конце прошлого года. По словам представителей компании, работа над устройством началась еще до сделки с Smartisan. Детали о будущем продукте Bytedance не уточняются. По информации китайских СМИ, владелец TikTok разрабатывает базовую модель смартфона на протяжении семи последних месяцев, а выпустить новинку могут до конца этого года. Впервые о планах Bytedance выпустить собственный смартфон сообщила The Financial Times в мае. Как написала газета, основатель стартапа Чжан Йимин «давно мечтает о смартфоне с установленными приложениями Bytedance». У фирмы уже есть собственный мессенджер, а выход на «аппаратный» фронт обусловлен стремлением использовать максимальное число разных каналов привлечения аудитории. **(hitech.vesti.ru)**

Грозят ли ценовые войны молочной отрасли?

Мария Галушко

Цены на молочную продукцию могут вырасти в 2020 году, после того, как закончится действие переходного периода, данного Казахстану по техническому регламенту Таможенного союза «ТР ТС 033-2013». Порядка 90% молока, поступающего от личных подсобных хозяйств (ЛПХ), не сможет быть принято на переработку из-за несоответствия требованиям технического регламента. Об этом журналисту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал директор по корпоративным отношениям ТОО «Danone Berkut» Динмухамед Айсаутов. По его словам, нехватка качественного сырья для переработки после 1 января 2020 года может вызвать ценовые войны среди переработчиков.

– Динмухамед, какие проблемы по производству молочной продукции на сегодняшний день вы можете обозначить?

– Одна из главных проблем молочной отрасли на сегодня – это то, что заканчивается действие переходного периода технического регламента Таможенного союза, который был принят решением Совета Евразийской экономической комиссии еще 9 октября 2013 года. Внесенные в регламент изменения намного ужесточают требования к сырому молоку, которое производители принимают на переработку. И это касается всех стран ЕАЭС. По нашим подсчетам и данным Молочного союза, в Алматинской области порядка 75% молока поступает от личных подсобных хозяйств. Это крестьянские подворья, в которых содержится небольшое количество коров, именно оттуда молоко сдается в молокоприемные пункты, и определенный объем этого молока идет на переработку.

Порядка 90% молока, которое поступает от ЛПХ, не проходит по бактериальной обсемененности, содержанию антибиотиков и соматических клеток.

Переходный период заканчивается с 1 января 2020 года. Казахстану было дано время для решения этой проблемы, но, к сожалению, это время было упущено. И у нас возникает ситуация, что со следующего года производители, которые работали с таким молоком, не смогут принимать его на переработку, а это очень большой объем. Существует недостаточно большое количество крупных ферм, где есть ветеринары, специалисты по управлению стадом и правильному кормлению, и такие фермы дают примерно от 15% до 20% молока. Это молоко высокого качества и именно с ним работает Danone в Казахстане.

– К чему это может привести?

– В следующем году может возникнуть ситуация, когда не будет достаточно сырья для переработки, что может вызвать новые ценовые войны. Переработчики начнут обращаться к фермам, где молоко производится в соответствии со всеми требованиями, и есть риск, что эти ценовые войны повлияют на себестоимость продукции и на цену конечного товара – молочных продуктов. Молочный союз Казахстана и мы, как крупный переработчик, давно привлекаем внимание к этой проблеме, встречаемся с представителями разных государственных органов, министерством сельского хозяйства и другими организациями. Эту проблему нужно решать совместно, вместе с переработчиками, фермерами, личными подсобными хозяйствами, госструктурами и местными исполнительными органами. Это комплексная проблема, касающаяся кормов, здоровья стада, ветеринарных вопросов, управления стадом. Зачастую люди используют неправильные методики доения коров, не соблюдают определенные требования к гигиене, и нам важно обучить их этому.

– Сейчас, когда времени осталось совсем мало, можно ли что-то исправить?

– Да, время было потеряно, но это не означает, что нужно опускать руки. Все равно работа должна продолжаться, и мы вместе с Молочным союзом, Организацией по продовольственной безопасности ООН (FAO UN) и другими переработчиками привлекаем внимание к проблеме и хотим помочь снизить ее остроту.

– Какие еще проблемы вы видите в производстве молочной отрасли?

– Есть еще одна проблема, связанная с некачественным молоком, которое, как мы говорим, продается по «диким» каналам. Зачастую в нем имеется превышение по содержанию антибиотиков, соматических клеток и т.д. Мало кто знает, что это молоко может быть не только нездоровым, но даже угрожать здоровью населения. Резистентность к антибиотикам – это большая проблема. О ней много и давно говорит ВОЗ. Например, после употребления такого молока лечение антибиотиками уже не будет эффективным. Это проблема как отрасли молочной переработки, так и здравоохранения.

– Как вы предвидите ситуацию в 2020 году? Удастся ли исправить проблему с качеством молока или цены все-таки вырастут?

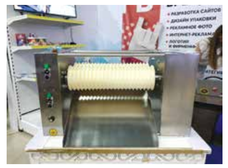
– К сожалению, трудно такое прогнозировать. Любое ценообразование зависит не только от стоимости сырья, рыночной конъюнктуры, на него влияет еще множество других факторов. Сложно сказать, будет ли рост цен, но то, что предпосылки к этому будут отчетливо появляться после 1 января 2020 года, это точно! И это из-за того, что очень большой объем молока от ЛПХ производители не смогут принимать на переработку.

Проблема нехватки качественного молока существовала всегда, и особенно остро она проявляется в зимний период. В разрешенных законодательством нормативах приходится использовать сухое молоко. Но это нормальная мировая практика, и сухого молока не нужно бояться. Оно применяется для выравнивания белкового состава продукции.

Есть еще одна проблема, которая касается потребления. Казахстанцы потребляют очень мало молочных продуктов. Мы делали PR-акцию совместно с Ассоциацией врачей по борьбе с остеопорозом и выявили проблему остеопороза и остеопении. Проводя замер костной ткани человека, увидели, что у людей после 45-48 лет почти у всех наблюдается нехватка кальция в костной ткани. Это грозит переломом даже при легком падении. Организм человека устроен так, что мы получаем нутриенты, ценные питательные вещества, через пищу, и никакие БАДы не заменят полноценное, богатое нутриентами, минералами и витаминами питание. Суточное потребление молочной продукции среди казахстанцев не превышает 70-80% от ежедневной рекомендованной нормы.

Шымкентские станки вакуумной упаковки завоевывают рынок

Марина Низовкина



18 крупнейших производителей страны опробовали в деле упаковочные станки шымкентских инженеров. Со стороны аппараты выглядят солидно, и не скажешь, что собирали их в обычном цехе, а не на европейском заводе.

7 лет назад после работы двое молодых ребят начали работать над своими изобретениями. Один целыми днями работал пищевым технологом на молочном заводе, другой – управлял в своей рекламной компании маркетинговыми процессами. А вот вечерами каждый из них мог вспомнить о своей основной профессии и, как они говорят, призвании. Навыки инженеров они оттачивали в обычном гараже, и каждый мечтал наладить собственное производство.

«Для любого мужчины очень важно что-то делать своими руками. Мы вдвоем с другом без помощи не спеша собирали наши первые прототипы, первые образцы. Собирали своими руками в свободное от работы время. На первых порах это было хобби. Когда мы дошли до первых результатов, то поняли, что готовы к тому, чтобы ставить производство на поток, запускать механические линии, производить технологические элементы этого оборудования своими силами», – рассказывает директор ТОО «Vacuumatic» Нурлан Жекеев.

Начали с того, что первым делом нашли людей, которые будут производить для них компоненты, которые поке не могут сделать своими руками. Бесконечные договоры, меморандумы вылились на деле в сотрудничество с японскими, европейскими, американскими и китайскими производителями комплектующих. Говорят, что корпорации с мировыми именами охотно пошли на сотрудничество, ведь для них очень важно, чтобы их комплектующие использовались на таких линиях.

«Нам, как начинающим производителям, предоставили хорошие скидки, лизинги, льготы. Мы подписали долгосрочные договоры. Договорились о том, какие комплектующие и каких характеристик нам нужны. На сегодняшний день мы оборудовали нашими станками 18 производств по всему Казахстану», – рассказывает Нурлан Жекеев.

Все годы экспериментов с первыми образцами шла непрерывная работа по изучению рынка. Ребята искали поставщиков комплектующих, анализировали спрос на такие станки на казахстанском рынке, разрабатывали ценовую политику для своего бренда. Готовились, так сказать, к конкуренции.

Ребята соберут то, что требуется заказчику. На его вкус он получит и габариты, и мощности, и даже фасовать аппарат будет то, что требуется покупателю.

«Хотелось бы отметить крупного производителя региона «Ордабасы кус». Более года он работает на нашем станке и очень доволен. На производстве упаковывают колбасы и сосиски. Работают станки в три смены, линия не выключается, и говорят, что плановые показатели увеличились в 2,5-3 раза. Больше года мы работаем с производителем сыра, алматинским производителем колбас. На нашем оборудовании можно фасовать различные продукты, в основном скоропортящиеся. Сроки хранения в вакуумной упаковке увеличиваются до 65-80 дней. Наши линии упаковывают с минимальным остатком примесей кислорода в упаковке, а значит продукты будут долго храниться и сохранят хороший товарный вид», – рассказывает Нурлан Жекеев.

При работе на оборудовании компании удалось свести до минимума человеческий фактор. Крупных осечек станки не дают. Продукция ТОО «Vacuumatic» подойдет не только для фасовки колбас и сыров, ее можно использовать и в других сферах. Например, для упаковки спецделей или упаковки одноразовых шприцев, стерильных бинтов, ваты или таблеток.

«Наши линии в час способны разгоняться до 10 полных циклов в минуту, соответственно, это дает нам на выходе более тонны продукции. Для производств с высокими показателями это очень удобно и выгодно. Обрабатываются большие объемы каждый час и каждую смену. Для производств с меньшими показателями есть базовые линии, которые комплектуются меньшими по мощности вакуумными насосами и меньшими габаритами. Но меньше чем 500 кг в час наши машины не фасуют», – говорит директор предприятия.

Шымкентские инженеры готовы предложить казахстанским производителям и свое ноу-хау – куртовальцовочный станок. Проще говоря, на этом аппарате можно без особого труда производить курт. Название для нового станка разработчики еще не придумали, но уже получили несколько заказов на его сборку.

«У нас на юге большой спрос на курт, и производители мучаются с производством. То есть выйти на хороший объем не позволяет технология производства курта. Дело в том, что на рынке пока нет таких машин. И вот мы придумали свой станок. В секунду здесь можно выпустить 22 курта. Можно умножить это на минуты или часы и вычислить мощность производства. Если получить такую машину, то можно выработку в сутки увеличить до 1,5 тонн или даже до 2 тонн курта», – говорит Нурлан.

Курт популярен и быстро раскупается не только в Казахстане, но и в соседних странах. Курт в вакуумной упаковке дает возможность хранить его дольше. Он не потеряет вкусовых качеств, внешнего вида, и таким его будет не стыдно отправлять на зарубежные рынки.

«Наше основное занятие – это производить уникальное оборудование, поэтому поделиться технологией производства курта на станке нам не жалко. Тем более что человеку на самом деле лучше купить машину, чем пробовать ее сделать самому. На это уйдет больше денег. А так засыпали массу, нажали кнопочку и забыли. Машина будет работать до тех пор, пока есть то, из чего делать курт. Мы ее собирали редели полторы, а проектировка заняла около месяца. Так быстро мы все сделали потому, что имеем опыт в инженерном проектировании», – говорит Нурлан Жекеев.

На последней выставке товаропроизводителей Шымкента компания стала обладателем номинации «Прорыв года».

Сколько инвестиций необходимо для запуска АЗС

Анна Видянова

Стоит ли говорить, что за счет увеличения транспорта на дорогах в Казахстане растет и количество автозаправочных станций (АЗС). Появляются не только крупные сетевые заправки, но и АЗС, которые принадлежат малому бизнесу. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» поговорил с владельцем АЗС, расположенной по трассе Нур-Султан – Щучинск, Владимиром Чекановым, чтобы узнать, сколько ему потребовалось средств для строительства заправки и с какими сложностями он столкнулся.

– Как вам пришла идея открыть АЗС?

– У меня давно была мечта открыть автозаправочную станцию. Эту идею я вынашивал почти десять лет и в 2008 году решил ее реализовать. В тогда еще Астане (сейчас Нур-Султан) я работал в сфере горюче-смазочных материалов с 90-х годов, поэтому имел представление об этом рынке. Для того чтобы спроектировать, построить заправку, потребовалось 32 млн тенге. Такой суммы у меня не было, и в том же 2008 году мы с супругой решили за 9 млн тенге продать квартиру в столице, в которой мы тогда жили. Ведь нужно было иметь средства для приобретения земельного участка, найма проектировщиков АЗС. Уточню: стоимость строительства заправочной станции напрямую зависит от ее месторасположения. Если АЗС планируется разместить в черте города, то объем инвестиций будет намного выше, чем если бы станция размещалась, как у нас, на трассе.

– Сколько времени у вас занял процесс оформления земли под заправку?

– На оформление документов по земельному участку под АЗС площадью 1 гектар ушло около года, сейчас этот процесс не такой длительный. В 2008 году найти фирму, которая взялась бы за проектирование заправки и бистро при ней, было очень сложно. Но нам удалось в столице найти таких специалистов, они взялись за наш проект, хотя ранее никогда не проектировали автозаправочные станции. Уточню: площадь АЗС не занимает всю площадь участка в 1 га, ее площадь не превышает 145 кв. метра. При заправке также есть небольшой магазин и бистро.

– В какую сумму обошелся участок?

– В 2008 году наш участок стоил 250 тыс. тенге. В Нур-Султане в настоящее время участок площадью в 1 га будет стоить как минимум в 4 раза дороже – цена будет зависеть от района.

– Сколько на тот момент стоили услуги по проектированию?

– Услуги проектировщиков обошлись в 350 тыс. тенге – в 2008 году эта была огромная сумма, даже несмотря на то, что мы договорились о скидке. В настоящее время такие услуги будут стоить от 2 млн тенге. Кстати, проектирование АЗС – очень трудоемкий процесс, так как необходимо спроектировать несколько локаций и при этом учесть все нормы безопасности и эргономику.

– Насколько долгим оказался процесс строительства АЗС?

– Строительство заправки длилось около семи лет. Объект можно было закончить и раньше, но, к сожалению, у нас не хватало средств. К тому же в то время, кроме проекта по запуску АЗС, я работал на другой работе. Поэтому, чтобы координировать проект по АЗС, мне приходилось брать отпуск за свой счет, у меня была возможность приезжать на заправку только в строго определенное время.

– Где закупали оборудование, стройматериалы?

– Все стройматериалы, емкости для бензина и дизельного топлива приобретались у казахстанских производителей: частично в столице, частично в Коктешату. Все комплектующие для заправочной станции очень дорого стоят. Например, одна стела, на которой отображаются цены на бензин и дизтопливо, стоит около 1,5 млн тенге.

– Какие трудности возникли при открытии бизнеса?

– Основная проблема, с которой столкнулся, – банки не хотели кредитовать мой проект под залог земельного участка, под АЗС. Хотя на участке уже были выстроены некоторые конструкции, был возведен навес, но площадка еще не была асфальтирована. Но банки столицы, Кокшетау, Щучинска отказывали в финансировании под залог участка, потому что АЗС не было введено в эксплуатацию. Банки не хотели нести риски, предоставляя кредит на сумму около 25 млн тенге под залог участка стоимостью 250 тыс. тенге – все конструкции на участке банки не учитывали. Частично собрать нужную сумму на проект мне помогли друзья. Также, как я говорил ранее, пришлось продать квартиру, в которой мы жили с супругой, и переехать в небольшой поселок в Акмолинской области. Но все равно этих средств не хватало. Заправка была построена в 2015 году, но не запущена, потому что средств на покупку бензина и дизельного топлива не хватало. На протяжении года после завершения строительства АЗС у меня было желание продать заправочную станцию. Подходило время, когда нужно было рассчитываться по долгам. Я снова обратился в банки за финансированием, но они не могли предоставить мне нужную сумму, потому что им нужно было показать обороты по АЗС, которых у меня на тот момент не было.

Оперативно получить финансирование мне удалось в микрофинансовой компании КМР. Размер первого транша составил 7,5 млн тенге. На эти средства были приобретены бензин и дизельное топливо. Закрыть кредит удалось досрочно, второй заем уже оформлял на 18 млн тенге.

– Для того чтобы запустить АЗС, сколько топлива потребовалось приобрести?

– Для начала желательно купить минимум 30 кубов: по 10 кубов АИ-92, АИ-95 и дизтоплива.

– Насколько тяжело было найти поставщика качественного топлива?

– Первые два года мы работали с перекупщиками бензина. После стали сотрудничать с компанией Petrosun, которая реализовывала бензин по выгодным ценам. При этом объемы поставок топлива можно координировать самостоятельно – нет каких-то минимальных лимитов по закупке бензина.

Ранее на рынке не было бензина, который продавался бы по низким ценам. Поэтому для того, чтобы приобрести бензин, мне приходилось обращаться в Кокшетау или в Щучинск к перекупщикам топлива, у них накрутка на цену составляла 5-10 тенге. Мне приходилось идти на этот шаг, потому что бензин у крупных поставщиков мне было покупать только в больших объемах – вагонами. Мелкой розницей он не занимались.

– Приходилось ли вам обращаться в специальные лаборатории для определения качества бензина? Хотя бы при заключении договора с поставщиками топлива.

– Когда АЗС приобретает бензин, то поставщик топлива обычно выдает сертификат, паспорт качества бензина, где указывается, соответствует ли он стандартам. Поставщики бензина несут ответственность за качество. По моей информации, экспертиза бензина в среднем стоит 30 тыс. тенге.

– Сколько ГСМ в месяц вы реализуете?

– В летний сезон – около 50 кубов АИ-92 и около 40 кубов дизтоплива. Зимой – в два раза меньше.

– Окупились ли уже ваши инвестиции, вложенные в бизнес?

– Нет. Предполагаю, что вложения окупятся через три года. АЗС – это довольно прибыльный бизнес, но главное – выбрать правильную локацию для заправки. Это очень важно. Если в черте города, где насыщенный трафик машин, то бизнес быстро окупится. Реализация бензина – сезонный бизнес. Летом спрос на бензин повышается, а зимой – резко падает. В некоторые зимние месяцы мы даже уходили в минус – несли убытки.

– Как часто АЗС проверяют пожарные и другие службы?

– Нечасто, в настоящее время действует мораторий на проверку МСБ.

– Какая техника безопасности существует на АЗС, для того чтобы избежать форс-мажорных ситуаций?

– Поставщики, так же как и АЗС, исполняют все нормы техники безопасности. Бензин и дизельное топливо доставляется до АЗС только в то время, когда температура воздуха не превышает определенной отметки. В жаркий период поставки осуществляются рано утром, в 7-8 утра.

– Были ли у вас случаи воровства бензина?

– Нет, на АЗС установлены видеокамеры. К тому же, так как заправка находится на трассе Нур-Султан – Щучинск, очень сложно осуществить такие манипуляции. Жилого массива вблизи станции нет.

– Есть ли какие-то недобросовестные АЗС на рынке, которые либо сильно завышают, либо занижают цены?

– Сейчас цены на рынке бензина стабильные, перекосов нет. В нашем районе максимум цена может колебаться на 1-2 тенге. Не стоит забывать, что цена на бензин учитывает и стоимость транспортировки бензина до АЗС, поэтому зачастую ценник на топливо оправдан. Кстати, раньше цена на рынке бензина могла отличаться до 10 тенге за литр.

– Можно ли говорить о том, что за последние 4 года качество бензина ухудшилось?

– Мы не наблюдаем такой тенденции.

– Были ли какие-то попытки рейдерского захвата вашей АЗС?

– Нет.

– В будущем планируете расширяться?

– Конечно, пока не использованным остается огромный участок. В будущем можно будет расширить зону бистро и непосредственно заправочные станции.

Как японские инвестиции развивают экономику Алматы

Мария Галушко

Японская компания Tokyo Rope Manufacturing существует на рынке уже 130 лет. В июле 2018 года она запустила в Алматы завод Tokyo Rope Almaty по производству высококачественных металлических тросов, стальной оцинкованной сетки для открытых горных и буросвайных работ. Предприятие расположено в индустриальной зоне города, создано на японские инвестиции и находится на стадии доходности. О том, что привело японскую компанию в Казахстан, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал коммерческий директор ТОО «Tokyo Rope Almaty» Марат Чиналиев.

– Марат, чем Алматы привлек такого крупного инвестора, как Tokyo Rope?

– У компании есть два основных направления бизнеса. Первое – производство стальных канатов и вантов для мостов. Тут компания является мировым лидером. Второе направление – инженерная защита. Это различные системы для повышения безопасности жизнедеятельности человека, защиты инфраструктурных объектов. Для развития этого направления в компании давно рассматривали рынок СНГ как перспективный. Японская продукция начала появляться на рынках России, Казахстана и других стран еще в 2010 году. Это были поставки для крепления скальных откосов вдоль дороги Медеу – Шымбулак при подготовке к Азиаде, крепления склонов при подготовке к Олимпиаде в Сочи, защита дороги от камнепада во Владивостоке при подготовке к саммиту АТЭС и другие крупные объекты гражданского сектора.

Стало очевидным, что спрос на рынке есть, и он будет только расти. Изменение климата и учащение различных катаклизмов предполагает, что вопросы защиты становятся все более актуальными. После того, как стало понятно, что рынок перспективный, было принято решение открыть первое производство в Алматы. В то время реализовывался проект по креплению скальных откосов на дороге Медеу – Шымбулак, и акимат Алматы не раз поднимал вопрос о том, чтобы локализовать производство в Казахстане, привлекая иностранные инвестиции. Начали работу весной 2016 года с аренды небольшого цеха. Оборудование завезли из Японии. Японский инженерный персонал провел обучение местных кадров. И в таком режиме завод работал в течение года.

В 2017 году акимат города предложил расположить наши производственные мощности на территории индустриальной зоны на выгодных условиях. Нам была предоставлена земля в виде натурного гранта и другая поддержка. В конце 2017 года после завершения проектно-сметной документации мы начали строительство завода. В июле 2018 года запустили его.

На новом месте мощности предприятия выросли в четыре раза, с 5 тыс. тонн до 20 тыс. тонн. Был также расширен ассортимент продукции. В 2016 году мы производили только специальные тяжелые габионы для крепления русел рек и возведения подпорных стен, а сегодня еще производим горную крепь. Это высокопрочная стальная сеть для крепления скальных откосов.

– Сколько было вложено инвестиций в проект?

– На первом этапе мы вложили около 1,5 млрд тенге. На втором этапе – около 2,5 млрд тенге. Вышли на прибыль уже через год работы.

Доходность на акционерный капитал по японским компаниям не высокая, рентабельность завода – в районе 8-12%. Это достаточно стабильный и низкорисковый рынок. При открытии закладывалась высокая рентабельность. Но из-за того, что мы только заходим на рынок, мы делаем большие скидки и даже отдаем продукцию по себестоимости. Сейчас мы набираем базу клиентов, с которыми могли бы в будущем работать на постоянной основе.

– А какое сырье вы используете в производстве? Где его закупаете?

– Ежегодно мы закупаем 25 тыс. тонн сырья, часть из которого казахстанская. Но требования к качеству конечной продукции очень высокие, и не всегда местное сырье их удовлетворяет. Поэтому нам приходится некоторую часть сырья для производства закупать в России и какую-то часть – в Японии. Например, стальная проволока для горной крепи идет с алюминий-цинковым покрытием. Это непосредственно сама сталь, причем очень высокого качества и с исключительными прочностными характеристиками, и покрытие – не просто стандартная оцинковка, то, что есть сегодня на рынке Казахстана и России, а именно сплав алюминия и цинка. К сожалению, даже в Европе не изготавливают такую проволоку, только в Японии и Китае, где расположены японские производственные мощности. Только такая проволока может обеспечить защиту от коррозии на 50 и более лет.

– Насколько отличается стоимость казахстанского, российского и японского сырья?

– Японский материал по стоимости не сильно отличается от российского, даже несмотря на транспортные расходы и таможенные пошлины. Разница составляет где-то 5-6%. Также тут роль играет то, у нашей головной компании есть долгосрочные договоренности с производителями в Японии.

Тонна японской алюминий-цинковой проволоки стоит около 800 тыс. тенге. Просто оцинкованная проволока – около 500 тыс. тенге, российская – около 470 тыс. тенге, казахстанская – по той же цене, что и российская. Даже если местный производитель обеспечивает переработку, то изначально он, скорее всего, закупает сырье в России. Я думаю, что в Казахстане надо развивать сопутствующие производства, потому что потребность в таком сырье есть не только у нас.

– От чего зависит стоимость продукции?

– Она очень сильно зависит от закупаемых объемов сырья, от проекта. Но благодаря тому, что производство локализовано, она на 50-70% дешевле других аналогов из такого же премиального сегмента.

Существует два ценовых сегмента. В первый входят европейские, корейские и японские производители. Там качество продукции очень высокое, долгосрочные гарантии, серьезный инженерный подход в проектировании и шеф-монтаже. В этом сегмента наша цена – самая низкая на рынке. Ко второму сегменту относятся российские и китайские производители. У них продукция более низкого качества, и с ними сложно конкурировать. Но мы и не пытаемся.

Конкуренцию нам составляют крупные европейские компании, которые производят сопоставимую по качеству продукцию. Это крупные австрийские, швейцарские, немецкие производители, которые завозят продукцию в Казахстан.

– На что приходятся основные траты компании?

– При открытии мы вложили около 60% от всех наших инвестиций в покупку оборудования. Сначала завезли одну линию, потом еще две. Это японское оборудование, и оно достаточно дорогое. Например, станок плетения стоит в районе 600 млн тенге. Сварочные станки – около 300-400 млн тенге.

На сегодняшний день основные траты компании – это покупка сырья и зарплата персонала. Несмотря на то, что производство автоматизировано, ручной труд все равно применяется. В изготовлении продукции есть некоторые нюансы, требующие участия человека.

– Куда вы поставляете готовую продукцию? Кто ваши основные заказчики?

– Мы работаем по двум направлениям: гражданское строительство и горнорудная промышленность. Гражданское строительство – это крупные строительные компании, которые используют нашу продукцию в своих проектах. Кроме того, это обеспечение защиты инфраструктуры на различных участках. Наши клиенты – это компании, выигравшие крупные подряды по реализации инфраструктурных проектов.

Горнорудная промышленность – это обеспечение безопасности при проведении горных работ. Это очень перспективное направление для нас, и мы работаем с крупными горнорудными компаниями.

Около 55% нашей продукции экспортируется в Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, планы есть по Туркменистану, а также по странам Ближнего Востока, в частности Саудовской Аравии.

– Помимо того, что в Казахстане не всегда можно найти нужного качества сырье, с какими сложностями еще сталкивается компания?

– Основная проблема для нас сегодня – это то, как работает система государственных закупок. В этой системе есть некоторые несовершенства, из-за которых государство приобретает некачественную продукцию, потому что главным критерием остается цена. При реализации крупных строительных проектов из-за несовершенства в законодательстве о закупках получается, что государство приобретает товары и услуги по наименьшей цене, а значит, и качеству. Для европейской стран, например, главным критерием является качество. Там государство готово купить продукцию дороже, с расчетом на то, что она прослужит дольше, чем более дешевые аналоги, и в долгосрочной перспективе государство выигрывает в денежном выражении, то есть учитывается Lifecycle Cost. Этого механизма в нашем законодательстве о закупках нет. Поэтому в условиях, когда приобретается китайские и российские аналоги более низкого качества, очень сложно работать. А высококачественная продукция, которая производится в Казахстане, остается без внимания. В этом отношении нам проще работать с крупными горнорудными компаниями.

С тех пор, как мы зашли на рынок, нам хорошо содействовал акимат Алматы. И это был один из важных факторов при принятии решения нашими акционерами в Японии об открытии производства в Алматы. Также в планах у нас локализовать производство в Атырау, чтобы работать на запад Казахстана. На участке, выделенном акиматом в Алматы, мы планируем реализацию третьего этапа завода. Это будет более широкая линейка различной стальной продукции, скорее всего, такой как лавинозащитные сооружения, анкера, трубная продукция.

Станет ли Актобе «зеленым»

Владимир Бурьянов

Одним из регионов, наиболее активно развивающих зеленую экономику, можно назвать Актюбинскую область. Для того чтобы эта задача была выполнена, изменены все областные программные документы, в том числе программа развития территории Актюбинской области на 2016-2020 годы. Об этом корреспонденту «Капитал.kz» рассказали в Управлении природных ресурсов и регулирования природопользования Актюбинской области.

Модернизация ЖКХ

Долгие годы велись дискуссии о модернизации уличного освещения в Актюбинской области и непосредственно в областном центре. Теперь от слов перешли к делу. Сформирован и реализуется региональный комплексный план энергосбережения в Актюбинской области на 2016-2020 годы. В свою очередь в отделе жилищно-коммунального хозяйства, пассажирского транспорта и автомобильных дорог Актобе внедрена система управления уличным освещением, установлено спецоборудование на сумму 30,1 млн тенге. Идет модернизация уличного освещения: замена старых светильников на LED в количестве 850 штук, железобетонных опор на металлические – 310 штук, проводов линий уличного освещения – 20 км – на сумму 150,6 млн тенге.

Поэтапно проводится модернизация жилищно-коммунального хозяйства, в рамках которой акимат Актюбинской области совместно с Европейским банком реконструкции и развития реализует проект обновления канализационных сетей областного центра.

Кроме того, проводится работа по установке потребителям индивидуальных и общедомовых приборов учета водопотребления и тепла. Следует отметить, что, по сводной информации коммунальных служб, в Актюбинской области счетчики воды и тепла установлены у 91% абонентов. В результате затраты населения на оплату отопления снизились на 45%, за горячую воду – на 30%.

Внедрение возобновляемых источников энергии

В декабре прошлого года на VI Международном инвестиционный форуме Aktobe Invest-2018 были подписаны меморандумы с иностранными инвесторами о сотрудничестве на сумму более 300 млрд тенге. Один из них – с компанией Arm Wind, которая зашла на актюбинский рынок с проектом по строительству ветровой электростанции. Собственниками Arm Wind являются две крупные транснациональные компании: Enl(90%) и General Electric (10%). В ходе встречи с возглавлявшим тогда Актюбинскую область Бердыбеком Сапарбаевым послом Италии в Республике Казахстан Паскуаль д'Авино представил крупный проект, реализуемый в селе Бадамша Каргалинского района, – строительство ветроэлектростанции с мощностью 48 МВт на общую сумму 33 млрд тенге. Инвестпроект появился в результате меморандума о взаимопонимании, подписанного в июне 2017 года Министерством энергетики РК и американской компанией General Electric, которая является одним из крупнейших участников международной нефтегазовой и энергетической отрасли, работает в 71 стране мира и входит в топ-100 глобальных компаний по уровню дохода. В рамках этого проекта ужем начаты строительно-монтажные работы, планируется, что сдача в эксплуатацию состоится в четвертом квартале 2019 года.

«Строительство ветровой электростанции Бадамша – это результат плодотворной работы в рамках инициативы президента Казахстана по развитию альтернативной энергетики в вашей стране. Данный проект станет весомым вкладом в социально-экономическое развитие региона и непосредственно района базирования объекта. Мы ожидаем, что наше сотрудничество будет долгим, плодотворным и принесет выгоду обеим сторонам. Транснациональные компании смогут принести в регион новейшие технологии, инновации и инвестиции. Актюбинская область для нас очень интересна и привлекательна в плане вложения инвестиций. Хочу отметить, что сегодня министры иностранных дел Италии и Казахстана в Риме обсуждают именно проект строительства ветровой электростанции в Актобе. Мы готовы внедрить новые технологии и поддержать местное содержание, – сказал посол Италии в РК.

В свою очередь вице-президент компании Eni Донато Азароне подчеркнул: «Объект располагается в 10 километрах от электроподстанции «Кемпирсай». Строительство подобной электростанции благоприятно скажется на экологической ситуации и внесет свою лепту в развитие зеленой энергетики региона».

Кроме того, на 2019-2020 годы запланирована реализация проектов компании Arm Wind (с мощностью 48 МВт в год) и ТОО «Kimpersay Energy» (100-300 МВт в год) в Каргалинском районе. А до конца этого года в эксплуатацию сдадут ветростанцию в Мартукском районе, проект принадлежит ТОО «Желэнерго», мощность составит 450 кВт/час.

Совершенствование системы управления отходами

Также в рамках развития зеленой экономики в Актобе полностью реформирован подход к системе обращения с твердыми бытовыми отходами. В этой сфере созданы 19 управляющих компаний, а в работах по санитарной очистке города задействовано более 350 человек. В Актобе установили 321 современный евроконтейнер. В рамках пилотного проекта компания ТОО «Neo Plus» приобрела и установила три заглубленных контейнера ТБО. В дальнейшем планируется приобрести и установить 60 таких контейнеров. Из 450 контейнерных площадок 157 реконструированы. Новые площадки исключают развешивание мелких фракций ТБО и протекание в контейнеры.

С 2017 года в регионе действует мусоросортировочный комплекс. Всего в сфере сортировки и переработки отходов задействовано более 30 предприятий и структур малого бизнеса. В целях стимулирования мусоровывозящих компаний в части развития сортировки отходов внедрена система единого платежного документа (ЕПД), где оплата за вывоз мусора включена в единую платежку по коммуслугам.

Развитие «чистого» транспорта

Актюбинские экологи отметили, что продолжается планомерная работа по снижению нормативов эмиссий с целью снижения нагрузки на окружающую среду. Фактический объем выбросов в I квартале 2019 года составил 34,5 тыс. тонн, что на 3,7 тыс. тонн меньше, чем в I квартале 2018 года.

В конце прошлого года в Байганинском районе на месторождении Кожасай введен в эксплуатацию современный газоперерабатывающий комплекс мощностью 40 тыс. кубометров в час, или 326,4 млн кубометров в год. В результате технологически неизбежный объем сжигаемого попутного нефтяного газа сократится на 316 млн кубометров в год. При этом объем выбросов загрязняющих воздух веществ снизился на 5,6 тыс. тонн в год.

Новые технологии применяются и в дорожном движении. В частности, внедрена автоматизированная система управления движением (АСУД), на дорогах областного центра на сегодняшний день создана диспетчерская, 64 перекрестка включены в АСУД и это позволяет организовать движение автотранспорта по типу «зеленая волна», то есть уменьшить заторы на дорогах и тем самым снизить выбросы загрязняющих веществ. Число автомобилей, работающих на газовом топливе, за последние четыре года возросло в три раза и составляет 41 тыс. единиц. Весь автотранспорт бюджетных организаций, а это 850 единиц, и более 60% общественного транспорта переведены на газовое топливо.

Сельское хозяйство и водные ресурсы

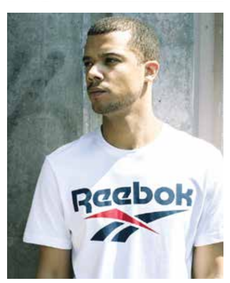
В сельском хозяйстве в результате применения современных технологий вдвое выросла эффективность использования водных ресурсов. В частности, технология по экономии воды применена на площади 3,3 тыс. гектаров, капельное орошение – на 132 гектарах, полив сенокосов – на 200 гектарах и др. Проводится оснащение чабанских точек для развития отдаленного животноводства, проведено бурение 300 скважин. На отгонных пастбищах установлено 145 альтернативных источников энергии (ветрогенераторы и солнечные батареи), что позволяет удешевлять затраты на развитие инфраструктуры.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Путь к успеху африканской антилопы Reebok

Ксения Бондал

Reebok – одна из старейших компаний по производству спортивной обуви и одежды. Основателем бренда стал сапожник Джозеф Уильям Фостер, который увлекался легкой атлетикой в английском городе Болтон. В 1895 год Джозеф вступил в местный клуб любителей бега. В то время основной проблемой бегунов было плохое сцепление подошвы с беговой дорожкой, и Джозеф, пожелавший купить шипованные беговые туфли, столкнулся с тем, что их никто не выпускает. Решение было простым: сделать такую обувь самому. Джозеф приладил к подошвам своих беговых туфель несколько гвоздиков и изготовил первые в мире шиповки.



Спустя 5 лет в 1900 году Джозеф открыл собственный бизнес по производству обуви и назвал свою компанию J.W.Foster & Co. В 1905 году компания была переименована в J.W.Foster & Sons в честь рождения сыновей. Вся обувь для бегунов делалась вручную и индивидуально для каждого спортсмена. Принимая заказ, контур стопы бегуна очерчивали на бумаге, а затем Джозеф вместе с сыновьями по этому рисунку изготавливал шипованную обувь с учетом индивидуальных особенностей ноги. Подобный подход Фостера совершил революцию в легкой атлетике и значительно повысил достижения бегунов.

Развиваясь и обеспечивая спортсменов лучшей обувью, компания старалась удерживать лидерство на рынке, когда на него в 1949 году вышли компании Adidas и Puma. В 1958 году J.W.Foster & Sons выпустила новую модель спортивной обуви Mercury и решила провести ребрендинг – так появилось новое название Mercury Sports Footwear. К сожалению, это не увеличило популярность компании, поэтому через 2 года – в 1960 году – сыновья Фостера переименовали компанию в Reebok. Взято оно было неслучайно: reebok – это вид африканской антилопы, которая символизирует быстроту движения.

Следующим важным этапом жизни компании стал 1979 год, когда бренда начал экспансию на рынке США. На Международной промышленной выставке в Чикаго Джо Фостер встретился с американским торговцем Полом Файерманом, которого настолько заинтересовала продукция

Reebok, что он предложил свою кандидатуру в качестве американского дистрибьютора. Так появилось подразделение Reebok USA. Деловые качества Файермана и интересная продукция сделали свое дело, и в 1985 году предприимчивый американец выкупил компанию и объединил европейское и американское подразделения. Так и появилась существующая и поныне Reebok International Ltd. Отчасти это стало возможным потому, что в 1980-е годы произошел настоящий бум в сфере производства спортивной одежды в Америке. Кроссовки стали пользоваться спросом не только среди спортсменов, в них стали ходить на прогулки, на рабочу, и это еще больше укрепило позиции Reebok на рынке.

С 1986 по 1988 годы компания активно развивалась и уже составляла достойную конкуренцию крупнейшему американскому бренду Nike. Тогда же, помимо обуви, Reebok начала выпускать спортивную одежду и аксессуары – сумки, рюкзаки, перчатки для спорта. Известный логотип компании в виде вектора появился только в 1993 году. В это время в Великобритании был одобрен закон о запрете на использование в рекламе национальной символики страны, до этого логотипом компании являлся британский флаг.

К концу 1980-х за год продажи Reebok составляли около $1 млрд. В 1989 году была представлена одна из самых новаторских и оригинальных технологий – Reebok Pump. В различных частях кроссовка были расположены воздушные камеры, в «язык» вставлялся небольшой шарик из латекса. При его нажатии в воздушные камеры нагнетался воздух и это обеспечивало гармоничную подстройку такой обуви под индивидуальную особенность стопы. В октябре 1992 года Государственное бюро патентов США выдало Reebok патент на это изобретение. Кроссовки с технологией Pump стали очень популярны среди профессиональных спортсменов.

В 1991 году Reebok официально пришла на рынок России.

В 1993 году годовой оборот Reebok достигает $3 млрд. В мае 1993 года «Reebok Россия» открывает первый концептуальный магазин в Москве, на Новинском бульваре. В 1993 году был подписан контракт между Олимпийским комитетом России и Reebok International. С этого момента Reebok выступает генеральным спонсором Олимпийского комитета РФ.

В декабре 2000 года Reebok подписала 10-летнее лицензионное соглашение с Национальной футбольной лигой (НФЛ США) об эксклюзивных правах на производство и продажу лицензированных товаров НФЛ, включая униформу и обувь, для всех 32 команд.

В 2001 году Reebok становится эксклюзивным поставщиком формы для 29 команд Национальной баскетбольной ассоциации.

В 2005 году компанию поглотил немецкий гигант Adidas, и это оказалось выгодно для обеих сторон, так как за первые три года с момент объединения бизнеса

удалось сэкономить более сотни миллиардов долларов. Стоимость сделки составила $3,8 млрд.

В 2010 году Reebok постепенно начала отходить от изготовления спортивной формы и одежды для профессиональных спортивных лиг и стала позиционировать себя как бренд для тех, кто активно занимается фитнесом и любительским спортом.

В 2014 году Reebok объявила о смене логотипа. При элемента нового знака символизируют перемены, которые несет с собой фитнес как образ жизни. В 2017 году продажи Adidas Group, в сосотав которой входит Reebok, превысили 21 млрд евро, из них 1,5 млрд евро компания заработала в интернете.

Где лучше всего отдыхать в Абу-Даби?

Столица ОАЭ – восточная сказка в современном прочтении

Алан Байкадамов

Столица Объединенных Арабских Эмиратов Абу-Даби ежегодно привлекает миллионы туристов со всего мира. Только в прошлом году ее посетило более 10 млн иностранцев. Большая часть из них – граждане Индии, США и Китая. Повышенный интерес к самому крупному и богатому эмирату ОАЭ наблюдался и у путешественников из стран постсоветского пространства. Так, по данным департамента культуры и туризма (КАКОЙ СТРАНЫ?), в минувшем году в Абу-Даби отдохнули 56,5 тыс. россиян, 16 тыс. украинцев и 8,5 тыс. казахстанцев. По сравнению с 2017 годом туристический поток из Казахстана вырос на 64%.

Иностранные туристы неслучайно стремятся попасть в один из самых роскошных городов мира. Во-первых, от других эмиратов Абу-Даби отличают

шикарные отели, белоснежные пляжи, живописные пейзажи и оригинальная архитектура. Кстати, за огромное количество небоскребов и концентрацию бизнесменов этот мегаполис получил название «Манхеттен Ближнего Востока», а за обилие зелени – «город-сад». В Абу-Даби насчитывается порядка 20 парковых зон, засаженных финиковыми пальмами, манговыми деревьями и различными кустарниками.

Во-вторых, здесь нет суеты и пробок, характерных для полюбившегося казахстанцам Дубая, а потому отдых в столице проходит спокойно и размеренно. Это идеальный вариант для бизнес-туристов, семейных пар с детьми и любителей пляжного времяпрепровождения. К слову, здешние пляжи входят в список самых чистых и ухоженных в мире. Многие из них отмечены международным знаком качества – «Голубым флагом». И, наконец, отдыхать в Абу-Даби можно в любое время года. Хотя наибольшая туристическая активность наблюдается с сентября по ноябрь и с марта по май, как говорят бывалые туристы, в Абу-Даби есть чем заняться и в межсезонье.

Например, зимой можно встретить Новый год в праздничной атмосфере арабского гостеприимства, летом – совершить выгодный шопинг. Даже в Рамадан – священный месяц мусульманского поста – отдохнуть в Эмиратах можно не хуже, чем в любое другое время. Разве что до заката солнца на публике нельзя ни есть, ни пить. Все рестораны и кафе обслуживают гостей исключительно за ширмой. К тому же дешевле всего ехать в Абу-Даби в так называемый низкий сезон, когда стоимость путевок достигает минимальных значений. В среднем экономия может составить 20% и более.

Стоимость туров напрямую зависит от периода отдыха. В высокий сезон, цены, как правило, выше. Но казахстанцев не останавливает и это: их привлекают отсутствие визового режима и широкая полетная программа. В частности, туроператор Kazunion осуществляет вылеты в ОАЭ на крыльях авиакомпаний FlyDubai, Air Astana, Etihad и Air Arabia. Среднее время полета – 5,5 часов. В летний период авиакомпании запускают

самых престижных районов столицы – на побережье Персидского залива, рядом с набережной Корниш и напротив президентского дворца. Номерной фонд отеля включает 382 номера и 199 апартаментов. Каждый номер оборудован системой «умный дом». С ее помощью можно самостоятельно настроить комфортную температуру кондиционирования, регулировать освещение, сдвигать/раздвигать шторы или включать/отключать телевизор. Отсутствие балконов компенсируется панорамными окнами в пол, из которых открываются великолепные виды на город и Арабский залив.

акцию Kids Go Free, когда дети летят бесплатно, что значительно позволяет сэкономить семейный бюджет. Правда, количество акционных мест, как правило, ограниченно, и бронировать туры лучше заранее.

Независимо от стоимости путевки высокий уровень сервиса в столице ОАЭ гарантирован. По уровню комфорта отели Абу-Даби ни в чем не уступают, а зачастую и превосходят лучшие гостиницы Европы. Образцом роскоши и ярким примером современного Востока по праву можно назвать пятизвездочный отель Jumeirah at Etihad Towers. Это первый отель в Абу-Даби под управлением гостиничной сети Jumeirah Group, известной своим отелем-парусом Burj Al Arab в Дубае.

Jumeirah at Etihad Towers представляет собой гигантский футуристический комплекс, состоящий из 5 небоскребов. Он был построен в 2011 году в одном из

На 74 этаже отеля расположена смотровая площадка Observation Deck at 300 – самая высокая обзорная точка в Абу-Даби (высота – 300 метров, – ред.). Постояльцам отеля вход на площадку бесплатный, для всех остальных – 95 дирхам. В стоимость включен депозит в размере 55 дирхам, который можно потратить в ресторане. Этого вполне хватит на чашку кофе или легкий десерт. Судя по отзывам туристов, Jumeirah at Etihad Towers запоминается не только удивительными пейзажами и обилием естественного света, но и ресторанами с огромным выбором блюд европейской, паназиатской и арабской кухонь, а также высоким уровнем обслуживания с точки зрения гибкости в соответствии с пожеланиями гостей.

В этом году отель получил авторитетную награду Business Traveller Middle East Awards 2019 как «Лучший бизнес-отель на Ближнем Востоке» и «Лучший бизнес-отель в Абу-Даби». И это неудивительно. Основной контингент гостей Jumeirah at Etihad Towers составляют одни из самых требовательных туристов – бизнес-путешественники. Однако этот современный отель прекрасно подойдет и тем, кто ищет стильное место для непродолжительной остановки в Абу-Даби.

Оазис в арабской пустыне

Всего в 50 км юго-восточнее Абу-Даби расположен, пожалуй, самый «песчаный» отель в коллекции Jumeirah Group – курорт Jumeirah Al Wathba Desert Resort & Spa. В самом сердце пустыни Аль-Ватба можно отдохнуть от городской суеты и насладиться тишиной и уединением. Тем более что инфраструктура отеля позволяет это сделать с максимальным комфортом. Каждый из 80 гостиничных номеров, 10 сьютов и 13 вилл с собственными бассейнами и живописным панорамным видом на пустыню оборудован всем необходимым: кондиционеры, спутниковое телевидение, бесплатный Wi-Fi, мини-бар и круглосуточный сервис.

Центральный бассейн площадью 1000 кв. м включает в себя несколько укромных заливов, а для самых маленьких постояльцев отеля предусмотрена обширная игровая зона со специальным детским бассейном. Впрочем, и взрослым в Jumeirah Al Wathba Desert Resort & Spa скучать уж точно не придется. Здесь ежедневно проводятся соколиная охота и соревнования по стрельбе из лука. Особо активные гости могут отправиться на экскурсию по песчаным дюнам на багги, фэтбайке (велосипед со специальными утолщенными шинами, – ред.), лошадях или верблюдах.

Расслабиться после насыщенного активностями дня и восстановить баланс жизненных сил можно в спа-центре Talise Spa. К услугам туристов 13 процедурных комнат, отдельные зоны отдыха для мужчин и женщин, инфракрасная и соляная сауны, джакузи, турецкий хаммам, криокамера, а также глубокие бассейны с горячей и холодной водой. Особая атмосфера, приятная музыка и заботливые руки специалистов Talise Spa способны снять не только физическую усталость, но и эмоциональное напряжение. Большое разнообразие фирменных процедур – от ухода за лицом и телом до полноценных детокс-программ – удовлетворит потребности даже самых взыскательных гостей.

Белоснежный песок и кристально чистое море

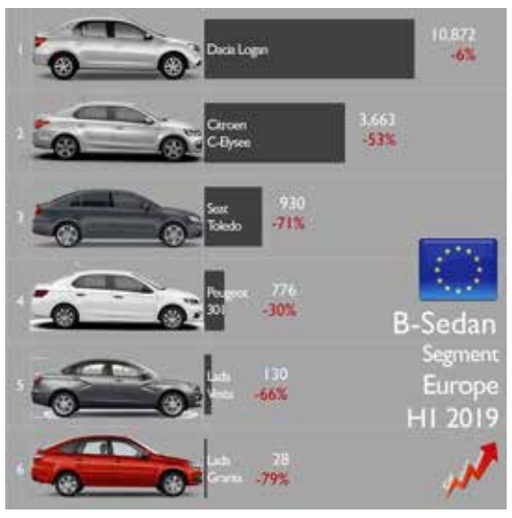
Говоря об Абу-Даби и сети Jumeirah Group, нельзя не упомянуть об отеле Jumeirah At Saadiyat Island Resort, расположенном на острове Саадият – одном из лучших мест для пляжного отдыха в столице ОАЭ. Хотя отель открылся меньше года назад (11 ноября 2018 года, – ред.), он уже завоевал признание туристов со всего мира, которые на собственном опыте оценили прелести первоклассного отдыха с безупречным уровнем сервиса и продуманной инфраструктурой. Изумительное сочетание Востока и Запада, современный дизайн и комфорт в каждом предмете – это надо видеть и прочувствовать на месте.

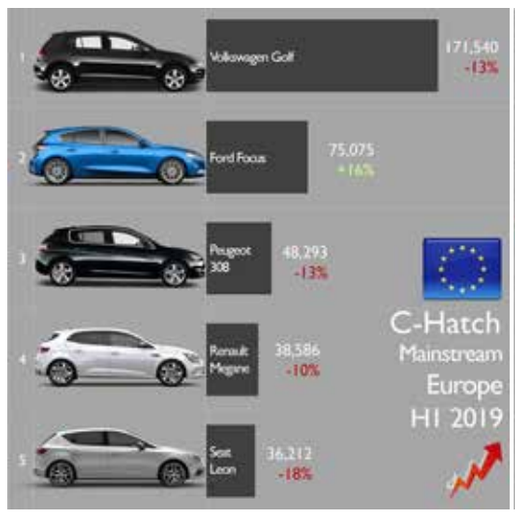
Номерной фонд отеля включает 8 эксклюзивных вилл с собственными бассейнами и 293 номера. Причем все они типа Sea view, или с видом на море: любоваться дивными пейзажами острова можно как с балкона, так и с просторного патио. Кроме того, в распоряжении туристов 15 спа-кабинетов, 3 открытых бассейна, фитнес-центр, теннисный корт и поле для гольфа, спроектированное Гари Плейером (один их величайших профессиональных игроков в гольф, – ред). В отеле имеется 7 ресторанов и баров. Еда очень разнообразная: детокс-шоты на завтрак, холодные закуски, блюда на гриле и другие деликатесы, приготовленные по лучшим рецептам европейской и арабской кухонь.

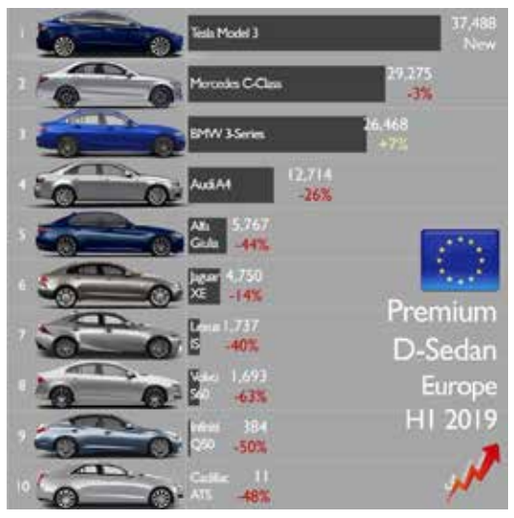
Отдельно хотелось бы отметить 400-метровый пляж естественного происхождения. Широченная береговая линия, мягкий песок и пологий вход в воду – отличный вариант для отдыха с детьми. Здесь часто можно увидеть проплывающих мимо дельфинов и редких морских черепашек бисса, ежегодно гнездящихся на 9-километровом побережье. Более того, для уменьшения воздействия на окружающую среду на курорте решили отказаться от использования пластиковых бутылок для воды. Вместо них в номерах и ресторанах отеля гостям предлагают стеклянные бутылки с фильтрованной водой местных производителей.

В летний период стоимость размещения в 2-местном номере с завтраком на двоих человек в Jumeirah at Etihad Towers 5* составит примерно $400-410 от 3 ночей, в Jumeirah Al Wathba Desert Resort and Spa 5* – $670, а в Jumeirah at Saadyat Island Resort 5* – $750. Эти цены указаны только за проживание без учета затрат на авиаперелет. Расписание вылетов, наличие мест на рейсах, информацию об отелях и точную стоимость тура можно получить в уполномоченных турагентствах www.kazunion.com.

Напомним, консорциум Kazunion входит в число крупнейших туроператоров Казахстана. Эксклюзивные договоры с крупнейшими международными гостиничными сетями позволяют компании получать наиболее выгодные предложения и гарантированные номера даже в высокий сезон. За 10 лет работы этому туроператору доверили организацию отдыха более 350 тыс. туристов.







Европейские итоги продаж за I полугодие

Традиционные автопроизводители также подвели итоги продаж за первое полугодие 2019 года. Рассмотрим продажи на европейском рынке в трех сегментах: B-седаны, C (гольф-класс) и D (средний класс).

Это у нас компактные седанчики B-класса, такие как Hyundai Accent и Volkswagen Polo, пользуются популярностью, в Европе же спрос на них невысок и продолжает падать. По данным JATO, в первом полугодии текущего года в ЕС было продано лишь 16 400 таких авто, что на 32% меньше, чем за такой же период 2018 года.

Зато европейцы традиционно любят хетчбэки. Посмотрите на результаты продаж сегмента C: 653 800 единиц! Хотя и этот популярный класс проседает под натиском кроссоверов, сократившись на 12% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Заметьте, из всего этого многообразия в Казахстане официально продается лишь Skoda Octavia. Кроме того, в рейтинг вошли две «зеленые» модели: электромобиль/гибрид Hyundai Ioniq (в зависимости от модификации) и электрический Nissan Leaf.

Что касается среднего класса, то он в плюсе (+25% к 1-му полугодию 2018 г), но только благодаря высокому спросу на относящийся к нему электромобиль Tesla Model 3! На его долю пришлось 37 488 единиц из 120 300 проданных моделей сегмента D. И это первый случай, когда лидером продаж в данном классе стал электрокар, сумевший заткнуть за пояс большую немецкую тройку Mercedes – BMW – Audi, даже несмотря на выход новой баварской «трешки».

Автоновости за неделю

Сегодня в авторубрике мы расскажем об итогах первого полугодия для «Теслы», европейские продажи за первую половину года, 25-летний юбилей компании Koenigsegg, запрет на госзакупки автомобилей иностранной сборки и увеличение числа платных дорог в Казахстане

Tesla: повод для сдержанного оптимизма

Tesla подвела итоги деятельности за II квартал 2019 года. Отчетный период стал для американского производителя электромобилей самым успешным по производству и продажам. Покупателям было отгружено 95 200 машин.

При этом убытки Tesla составили $408 млн, что является для компании хорошим показателем, если, конечно, так можно говорить об убыточной фирме, терявшей и более миллиарда за квартал. Впрочем, аналитики прогнозировали убытки на уровне $200 млн. Неудивительно, что в первые часы после объявления финансовых результатов акции Tesla упали на 10%.

Из озвученных $408 млн около $117 млн были потеряны из-за реструктуризации и «прочих причин». Маржа компании снизилась примерно до 19% (в I квартале 2019 г. она составляла 20%).

Прогноз производства на этот год остается без изменений: от 360 тыс. до 400 тыс. электромобилей. То есть, учитывая выпуск 158 тыс. машин в первом полугодии, «Тесле» придется производить не менее 100 тыс. электромобилей в квартал. Этому будут способствовать запуск нового завода в Шанхае и наращивание объемов производства на заводе во Фримонте. Компания обещает, что в III квартале «выйдет в ноль», а в IV принесет прибыль.

Также подтверждены сроки начала выпуска Tesla Model Y: перспективный компактный кроссовер встанет на конвейер осенью 2020 года.

Чиновники без иномарок

В этом году в Казахстане наконец-то вводится двухлетний мораторий на приобретение государственными учреждениями автомобилей зарубежной сборки. Соответствующее постановление приняло Правительство РК.

Теперь чиновники не смогут шиковать на новых Toyota Land Cruiser 200, Lexus LX570, Mercedes S-класса и других дорогих иномарках за счет бюджетных средств. Только модели казахстанской сборки!

Четверть века Koenigsegg

В этом августе исполняется 25 лет шведскому производителю гиперкаров Koenigsegg. Эта карликовая компания, основанная в 1994 году 22-летним Кристианом фон Кенигсеггом, известна на весь мир своими моделями с запредельными характеристиками, установившими ряд мировых рекордов мощности, динамики и скорости. Автомобили Koenigsegg являются главными соперниками Bugatti в споре за корону самых мощных и самых быстрых серийных (точнее, мелкосерийных) автомобилей.

Например, модель Koenigsegg One:1, имеющая уникальное соотношение мощности и массы 1:1 (1360 л.с. на 1360 кг) и выпущенная в шести товарных экземплярах, в 2015 году выполнила упражнение «0-300-0» (разгон с места до 300 км/ч и полное торможение) за 17,95 секунды.

Больше платных дорог

В ближайшие годы национальная компания QazAvtoJol планирует увеличить общую протяженность платных автодорог в Казахстане до 11 тыс. километров.

На сегодняшний день платными являются четыре трассы (Нур-Султан – Щучинск, Нур-Султан – Темиртау, Алматы – Капшагай, Алматы – Хоргос) суммарной протяженностью всего 682 километра.

На 32 новых платных отрезках уже проводятся конкурсные процедуры. Планируется внедрение открытой системы взимания платы без шлагбаумов и пунктов приема оплаты.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотограф: **Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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 31.07.2019 г. Заказ N 24992. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04