ИНТРИГА Стр.5

Почему инфляция оказалась ниже ожиданий?

АКЦЕНТ Стр.9

На акциях каких компаний можно заработать

МНЕНИЕ Стр.9

Мейрам Тлеухан, сооснователь крупнейшего коворкинга в ЦА

КАПИТАЛ

№1 (647)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 17 ЯНВАРЯ, 2019

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

В Казахстане ускорят процесс банкротства
страница 4

В чем логика ужесточения валютного контроля
страница 2

Быть или не быть каршерингу в Казахстане
страница 7

Какие модели авто выйдут на рынок РК в этом году
страница 12

Шымкентская фабрика привлекла технолога из Nike
страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Риск-ориентированный надзор – дело благородное?

Эксперты считают, что регулятор будет применять метод «кнута и пряника» при надзоре в банковском секторе

Аскар Муминов

С 1 января в Казахстане ввели риск-ориентированный надзор банковского сектора. Он предусматривает анализ со стороны Нацбанка того, способен ли банк покрыть собственными средствами задержки выплат или токсичные кредиты, которые не обслуживает клиент банка.

Нацбанк получает право изучать всю деятельность финорганизаций на соблюдение требований законодательства, будут оцениваться риски корпоративного управления, достаточность капитала и ликвидности покрытия рисков.

Введен механизм принудительной реструктуризации обязательств неплатежеспособных банков, которые находятся в критическом состоянии.

Предупредить кризисные явления

Сам регулятор решение перейти на риск-ориентированный надзор объяснил тем, что его цель – усилить работу по превентивному предупреждению кризисных явлений, не дожидаясь возникновения проблем.

Данные подходы предполагают разработку новой надзорной модели, включающей определение методологии оценки жизнеспособности бизнес-модели и присущих ей рисков, систем управления рисками и внутреннего контроля банков, а также внутренних систем определения достаточности капитала и ликвидности.

Внедряется единая методика оценки провизий с соответствующей корректировкой капитала банка, то есть уменьшение регуляторного собственного капитала на разницу между регуляторными провизиями и провизиями по МСФО.

Кроме того, ужесточены подходы к оценке сделок банков со связанными лицами и сделок на льготных условиях, усилена ответственность аудиторов и оценщиков за сокрытие информации об ухудшении финансового состояния банка, вплоть до запрета на осуществление деятельности на финансовом рынке.

Также усилен мандат Национального банка в части проведения принудительной реструктуризации структуры капитала банка и упрощения процесса объединения банков.

Способны ли эти меры привести к качественным изменениям в финансовом секторе? Об этом корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

Нет единого подхода

Аналитик Wall Street Invest Partners Данияр Джумекенов заметил, что теперь предусматривается принуждение для реструктуризации банковских обязательств. Регулятор свои действия основывает на режиме recovery and resolution tools, механизмы которого предусматривается использовать в кредитном ландшафте финансового рынка.

По словам эксперта, нововведение можно оценить двойственно из-за системы «мотивированного суждения». Во-первых, риск-ориентированность предполагает ужесточение надзорного процесса для «плохих» банков.

Во-вторых, предусмотрены смягчения для «хороших» банков. По сути, регулятор будет применять метод «кнута и пряника», с высокой долей вероятности возможны проявления в моменте волюнтаризма, считает аналитик.

При этом, по его словам, возникают новые вопросы – как будут соотноситься на практике использование «мотивированного суждения» регулятора и точный расчет cash flow, окупаемость проектов и эффективная результативность для развития экономики Казахстана.

Есть альтернативные методы

Эксперт заметил, что на 1 декабря 2018 года в стране функционировало 28 банков. При этом суммарные активы банковского сектора составили 24,9 трлн тенге, а суммарные обязательства – 21,9 трлн тенге. Очевиден первый риск – низкий уровень собственного капитала банковского сектора. Более того, за 11 месяцев 2018 года собственный капитал банковского сектора упал на 1,6%, подчеркнул аналитик.

По его словам, очевиден и второй риск – в суммарных обязательствах доля вкладов клиентов составила 77,4%, а выпущенных ценных бумаг – 7%. Суммарный собственный капитал крайне низкий – около 3 трлн тенге.

В случае реализации «шокового сценария» потенциальный риск для Казахстана теоретически может составить около 17 трлн тенге. В этих условиях общая ситуация с банками в Казахстане по-прежнему вызывает тревогу, подчеркнул Данияр Джумекенов.

«Не вдаваясь в «закулисные варианты», в первую очередь это может вызывать тревогу у граждан Казахстана. Альтернативной позицией регулятора по снижению рисков в банковском секторе страны может явиться активное развитие фондового рынка и взращивание розничного казахстанского инвестора», – сказал он.

Банки провоцируют кризисы?

Финансовый аналитик FXPrimus Арман Бейсембаев заметил, что последнее десятилетие для банковского сектора Казахстана выдалось крайне непростым. По его словам, показательно то, как спасали банковскую систему с 2009 года, когда в нее влили более 2 трлн тенге, но к каким-то улучшениям это так и не привело. Нацбанк реагировал слишком поздно и не мог по старым правилам предотвращать ухудшение состояния банков, заметил эксперт. К тому же банки не только выступают триггерами кризисных ситуаций в Казахстане, но и усугубляют их последствия, считает аналитик.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

40%

от общего объема мебели в РК производится в Алматы

Подробнее [Стр.6]

Спикер номера

Анатолий Глухов,

исполнительный директор Казахстанской ассоциации ФинТех

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Гораздо большая защищенность биткоина по сравнению с драгоценными металлами позволит ему с легкостью пережить даже ядерную войну»,

– Ник Сабо, известный ученый в области информатики и права

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Топ-10 популярных регионов для путешествий

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АКИМАТ АЛМАТЫ УПРАЗДНИТ 6 УПРАВЛЕНИЙ

Акимат Алматы меняет структуру работы. 12 управлений переименуют, 6 управлений упразднят, их функции передадут в другие структурные подразделения. Это позволит на 13% сократить руководящий состав управлений, рассказала заместитель акима Алматы Асель Жунусова на внеочередной сессии маслихата города. Она сообщила, что Управление внутренней политики, Управление молодежной политики и Управление по делам религии объединят в Управление общественного развития, Управление государственного архитектурно-строительного контроля и Управление по контролю за использованием и охраной земель – в Управление градостроительного контроля. Управление госинспекции труда и миграции и Управление занятости и социальных программ объединят в Управление социального благосостояния. Управление предпринимательства и индустриально-инновационного развития и Управление сельского хозяйства и ветеринарии трансформируют в Управление предпринимательства и инвестиций. Планируется создать Единую службу развития персонала, Центр развития языков и Службу международного сотрудничества.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛМАС РАХИМБЕРЛИН

\+ назначен заместителем председателя – членом правления АО «Инвестиционный фонд Казахстана»

АСХАТ ОРАЗБАЙ

∓ освобожден от должности Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Казахстан в Республике Индонезия, от должности Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Казахстан в Республике Филиппины по совместительству и назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Исламской Республике Иран

БАТИМА МУКИНА

\+ назначена председателем правления НАО «Центр поддержки гражданских инициатив»

ЖАСУЛАН САРСЕБАЕВ

\+ назначен руководителем аппарата акима ВКО

КАЙРАТ САТЫЛГАНОВ, ЕРЖАН ТАДЖИЯКОВ

\– исключены из состава совета директоров АО «Цеснабанк»

МАДИНА БАКТЫБАЕВА

\– исключена из состава правления АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»

МАМУКА КИРВАЛИДЗЕ

\– исключен из состава правления АО «Kaspi Bank»

МАРАТ ДЖАУКЕНОВ

\– исключен из состава правления АО «Цеснабанк»

НИКОЛАЙ МЕЩЕРЯКОВ

\+ назначен председателем совета директоров АО «Цеснабанк»

РУСТЕМ МУХАЖАНОВ

\+ избран управляющим директором по правовым вопросам – членом правления АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»

РУСТЕМ САУРАНБАЕВ

\+ назначен заместителем председателя правления АО «Астанаэнергосервис»

СЕРИК БАЛКИШЕВ

\+ назначен управляющим директором АО «Астанаэнергосервис»

ТИМУР АЯПБЕРГЕНОВ

\+ назначен управляющим директором – членом правления АО «Цеснабанк»

ТЛЕК ЕРБУЛЕКОВ

\+ назначен председателем правления – ректором АО «Академия гражданской авиации»

В чем логика ужесточения валютного контроля

По словам экспертов, это поможет сократить вывод капитала и подготовиться к приходу иностранных банков

Аскар Муминов

С этого года в Казахстане будет ужесточен валютный контроль. Уже в июле вступит в силу новый закон «О валютном регулировании и валютном контроле», который ужесточит требования в области финансовых операций с крупными суммами иностранной наличности.

Ранее заместитель председателя Национального банка Олег Смоляков сообщил, что основной задачей законопроекта является расширение охвата статистического мониторинга валютных операций и сокращение использования иностранной валюты в расчетах на территории Казахстана.

При этом законопроектом предусмотрено сохранение принципов либерального валютного режима. Регулятор утверждает, что для физических лиц закон ничего не изменит, граждане, как покупали валюту, так и смогут ее покупать. Закон направлен на регулирование валютных операций для юридических лиц.

Учитывая национальные интересы

Главные изменения в сфере валютного регулирования: признание филиалов иностранных организаций в качестве резидентов; расширение охвата валютных операций трансграничного характера; усиление валютного контроля по операциям, направленным на вывод капитала; уточнение порядка обращения валютных ценностей на территории Казахстана и перечня разрешенных между резидентами валютных операций.

«После вступления в ВТО ожидается увеличение количества филиалов и представительств, что приведет к увеличению платежей в иностранной валюте внутри страны, а это не соответствует национальным интересам. В этой связи предлагается перевести расчеты филиалов иностранных организаций с казахстанскими контрагентами на тенге. Изменения не затронут компании, которым гарантирован статус нерезидента соглашениями, заключенными от имени государства с иностранными организациями», – пояснил в ходе презентации законопроекта в мажилисе Олег Смоляков.

С июля вводится единая учетная регистрация валютных договоров. По экспортно-импортным договорам сохраняется существующая процедура учетной регистрации, она будет распространяться и на валютные договоры по экспорту и импорту работ и услуг.

Выводить деньги из страны станет сложнее

Был составлен перечень валютных операций, имеющих признаки вывода денег из страны. К таким признакам относятся финансовые займы, не предусматривающие поступление денег на счета в Казахстане, а также беспроцентные займы, коммерческие кредиты на срок свыше 720 дней.

Вводится дополнительный вид депозита – сберегательные вклады. Они представляют собой альтернативный инструмент сбережений, инвестирование в который предполагает получение повышенной ставки вознаграждения и повышенную государственную гарантию до 15 млн тенге, при действующей гарантии до 10 млн тенге по иным вкладам в национальной валюте. Предполагается, что вкладчик будет обладать правом досрочного изъятия при условии 30-дневного уведомления банка по истребованию вклада, подчеркнул регулятор.

К чему могут привести все эти нововведения и какова их конечная цель – об этом корреспондент «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

Клиент пока жив

Глава партии КНПК в нижней палате парламента Айкын Конуров отметил, что если посмотреть на общее положение в банковской сфере Казахстана, то все еще можно утверждать, что «пациент скорее жив, чем мертв». Порядка 30 банков, из которых почти уже половина с иностранным участием, справляются с обслуживанием экономики, но уже серьезно, кроме нескольких, подорвали к себе доверие, заметил он. По словам политика, потребитель банковских услуг, особо не избалованный в выборе, старается найти «золотую середину» между надежностью и качеством.

Приход иностранных банков может оживить ситуацию в банковском секторе и позволит потребителю получить возможность расширить выбор, считает депутат.

«Всем понятно, что конкуренция с банками из развитых стран у наших банков не получится, ведь доступность к ликвидности абсолютно разная и в такой ситуации наши банки находятся в заранее проигрышном положении. Другое дело, насколько сами иностранные банки будут заинтересованы начать работу в Казахстане», – заметил Айкын Конуров.

Он подчеркнул, что банки, которые работают с государственным, корпоративным и квазигосударственным секторами Казахстана, уже определены, доля для обслуживания МСБ и населения не так уж и привлекательна и фондовый рынок еще не так развит. Поэтому, по его словам, не стоит ожидать резкого наплыва желающих на этот достаточно сложный и небольшой рынок.

Открыли всем ворота

Политик считает, что можно ожидать, что банки из Китая будут заходить вслед за открытием 51 совместного предприятия в сфере индустрии, что запланировано в рамках переноса промышленных предприятий из КНР. Открывая ворота иностранным банкам, регулятор правильно сделал, когда расширил свои возможности по мониторингу и контролю трансграничного движения капитала, полагает депутат.

Национальный банк получил инструменты для отслеживания и предупреждения ситуаций спекулятивного плана, ведь даже активы иностранного банка далеко не первого эшелона или частного фонда в развитых странах позволяют «расшатать» фондовый рынок или валютный баланс многих развивающихся стран и «снять сливки», подчеркнул Айкын Конуров.

«Теперь остается только наблюдать, как будут реагировать иностранные банки, которым и так особо не сладко на своих рынках, на наши «открытые ворота» и отслеживать, как Национальный банк будет отгачивать с новыми инструментами мастерство по купированию спекулятивных движений», – сказал политик.

Вполне оправданный шаг

GR-директор инвестиционной компании «Альпари» Илья Ванин заметил, что выход на рынок Казахстана филиалов иностранных банков потребует от местных игроков быть более конкурентоспособными и соответствовать рыночной ситуации. Изменение валютного законодательства в этом контексте – вполне оправданный шаг со стороны Нацбанка, направленный на соблюдение национальных интересов.

«В этом же ключе стоит оценивать и изменения, направленные на усиление мониторинга операций, так как оценка состояния для принятия каких-либо законодательных инициатив без статистических данных и их анализа будет затруднительна», – отметил аналитик.

Плохо знают специфику

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев заметил, что финансовый контроль направлен на ужесточение мер, связанных как с борьбой с правонарушениями в данной сфере, так и с обеспечением равноправной конкуренции для участников рынка. Однако, как показала практика той же России, существенной конкуренции западные кредитные учреждения национальным коммерческим банкам составить не могут, сказал он.

«Да, «за спиной» у иностранных банков стоят огромные материнские компании, у которых гораздо больше ресурсов. Но, как правило, зарубежные кредитные учреждения плохо знают специфику местных рынков, особенно столь своеобразных, как рынки стран СНГ», – подчеркнул эксперт.

По его словам, банки приходят в регуляторы в национальных рынках «как рыба в воде», не просто зная чаяния самого разного уровня бизнеса, но и имея хорошо налаженные связи с национальными производителями и мощный «административный ресурс». Так что в итоге рынок оказывается поделен на разные сегменты, где иностранные и национальные банки занимают свои ниши, хоть и конкурируя, но в итоге не вытесняя друг друга, отметил он.

Полная минимизация расчетов в долларах

Аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов заметил, что регулятор во многом объясняет необходимость ужесточения валютного контроля вступлением Казахстана в ВТО. Пока шел процесс переговоров с организацией, были учтены и адаптированы к нормам Всемирной торговой организации все особенности национальной экономики и политики, считает эксперт.

По его словам, нынешние изменения в законе «О валютном регулировании и валютном контроле» носят технический характер именно потому, что они были озвучены и утверждены заблаговременно и все казахстанские организации и банки могли к ним подготовиться. Для обычных граждан и компаний изменения в законодательстве не принесут ничего нового в операциях покупки, продажи и перечисления валюты. Ужесточение контроля коснется лишь отчетности банков, заметил он.

«По моему мнению, главной идеей внесения изменений в закон является полная минимизация расчетов в иностранной валюте на территории Казахстана. Сейчас филиалы иностранных организаций являются нерезидентами и могут осуществлять подобные платежи. После вступления в ВТО количество таких филиалов может заметно увеличиться. Для того, чтобы побудить их использовать в своих расчетах тенге, а не иностранную валюту, и поменяется валютное законодательство. Это повысит конкурентоспособность казахстанских компаний и банков, и они от этого только выиграют», – подчеркнул аналитик.

Касаясь расширения присутствия в Казахстане иностранных банков, он заметил, что ничего страшного от этого не произойдет, так как предполагается, что они будут работать как налоговые резиденты. Уже сейчас в республике представлены китайские, российские, пакистанские и прочие иностранные банки, сказал Дмитрий Лукашов.

«Если к ним прибавятся еще какие-нибудь, то это лишь будет способствовать росту кредитования бизнеса и населения. В конечном итоге, это поспособствует дальнейшему развитию экономики», – подчеркнул он.

Соответствует лучшим практикам

Аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин отметил, что Казахстан перешел к плавающему курсу и таргетированию инфляции и в данном случае, с макроэкономической точки зрения, может сокращаться контроль над свободным движением капитала вплоть до полной его отмены. При таковом курсе и низкой инфляции ЦБ не будет тратить резервы на поддержание курса. Он будет самостоятельно устанавливаться в соответствии с рыночными факторами, в том числе с учетом платежного баланса, заметил эксперт.

«Это соответствует лучшим практикам при переходе к таргетированию. Тем не менее свобода движения капитала не означает, что власти страны должны полностью отказываться от пресечения случаев обналичивания и легализации средств, в том числе, с последующим выводом за рубеж. Есть ряд кейсов, когда этим занимались частные и зарубежные банки. Таким образом, регулирование выглядит логичным с учетом прихода иностранных банков», – заключил он.

Развитие рынка ипотечного кредитования через инструменты холдинга «Байтерек»

Мадина Касымова

Вканун 2019 года холдинг «Байтерек» разместил на Казахстанской фондовой бирже дебютный выпуск тенговых облигаций. В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» о диверсификации источников финансирования ключевых проектов, стимулировании ипотечного рынка, повышении доступности жилья для населения и использовании инструментов Международного финансового центра Астана рассказал Управляющий директор – член правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Ержан Биртанов.

Курс – на диверсификацию

– Ержан Амантаевич, у вас большой управленческий опыт в банковской и корпоративной сферах. Какие ключевые направления вы курируете в холдинге «Байтерек»?

– Я начал работу в холдинге в начале 2018 года. Перед компанией стоял ряд амбициозных задач, и сейчас, спустя год, можно говорить об определенных итогах и достигнутых результатах.

Холдинг и его дочерние организации, выступая в качестве основного финансового агента правительства, реализуют политику государства по целому спектру направлений. В их числе – исполнение государственных и правительственных программ развития, поддержка крупного, малого и среднего бизнеса, обеспечение финансовой доступности жилья, стимулирование экспорта и инноваций. И самое важное, холдинг обеспечивает отечественные предприятия доступным, средне- и долгосрочным фондированием в тенге, а население – самыми низкими ставками по ипотечному кредитованию.

Для того чтобы качественно проводить эту работу, холдингу необходимо эффективно управлять дочерними институтами развития и правильно распределять финансирование. Именно над этими задачами работает курируемый мною блок подразделений.

Так, к примеру, между институтами развития Инвестиционный фонд Казахстана и Банк развития Казахстана исторически сложилась валютная задолженность по переданным в 2013-2015 годах инвестиционным проектам. Наличие долгосрочной валютной задолженности требует формирования валютных резервов, что с учетом рыночных ставок не приносит существенных доходов по вознаграждениям. С другой стороны, международные стандарты финансовой отчетности требуют снижать балансовую стоимость требований с учетом отсутствия валютной выручки по проектам. В связи с этим холдингом в 2018 году проведена работа по реструктуризации вышеуказанных обязательств. В этих целях произведена капитализация АО «Инвестиционный фонд Казахстана» и погашена валютная задолженность в размере 29,6 млрд тенге.

– Какая работа проводится холдингом в плане привлечения именно рыночных источников финансирования? Эта задача неоднократно озвучивалась и на заседаниях правительства, и в стенах Мажилиса Парламента.

– Наличие определенных условиях данная задача является вполне достижимой и реализуемой. В Послании Президента народу Казахстана от 2017 года ставятся задачи по обеспечению экономики доступным средне- и долгосрочным фондированием экономики в национальной валюте, восстановлению стимулирующей роли денежно-кредитной политики государства. В Послании 2018 года обеспечение долгосрочным кредитованием бизнеса по ставкам, учитывающим реальную рентабельность в красном выражении, определено как основные задачи «перезагрузки» финансового сектора. Как известно, на формирование рыночных ставок влияет базовая ставка Национального банка РК. С 2017 года она снизилась с 12% до 9,25% в конце 2018 года. Для предприятий страны рыночная ставка пока является не совсем доступной и рентабельной. При восстановлении стимулирующей роли денежно-кредитной политики экономики рыночные ставки будут снижаться и, следовательно, станут доступными. Однако для выполнения задач, стоящих перед холдингом, средства привлекаются из разных источников. Мы ставим перед собой цель диверсифицировать источники финансирования таким образом, чтобы к 2023 году доля средств, привлеченных из рыночных источников, в общей структуре заимствования за год достигла 80%.

Для максимизации эффективности использования финансов, выделяемых из государственных источников, холдингом наряду с дочерними организациями привлекаются рыночные средства. Так, 2018 год стал примечательным благодаря дебютному выпуску облигаций холдинга «Байтерек» на Казахстанской фондовой бирже KASE на сумму 77,7 млрд тенге. Привлеченные средства направляются на стимулирование ипотечного рынка и обеспечение жильем военнослужащих.

Жилье становится доступнее

– Действительно, новый жилищный продукт для казахстанских военнослужащих стал одним из успешных и адресных инициатив холдинга в социальной сфере. Каковы первые результаты этого проекта и в целом как работает его механизм?

– Начиная с 1 января 2018 года для военнослужащих, открывающих счета в «Жилстройсбербанке», разработаны льготные условия кредитования. Сегодня каждый военный может открыть специальный счет и использовать свои жилищные выплаты для получения ипотечного займа и решения жилищного вопроса.

Прием заявок на участие ведется с 2 июля прошлого года. По итогам 2018 года посредством интернет-ресурса ЖССБК askert.baspana.kz военнослужащими уже открыто 79,7 тыс. специальных счетов с общей суммой поступлений 85 млрд тенге. Для получения льготной ипотеки в «Жилстройсбербанк» поступило 2250 заявок на сумму 34,2 млрд тенге.

В рамках кредитования военнослужащих предусмотрен ряд программ. Во-первых, это кредитование первичного жилья от застройщика с первоначальным взносом 5%, ставкой вознаграждения 7% и сроком кредитования до 25 лет. Во-вторых, кредитование вторичного жилья на рынке с первоначальным взносом 20%, ставкой вознаграждения 8% и сроком кредитования до 25 лет. В-третьих, рефинансирование займов сотрудников специальных государственных органов с первоначальным взносом 0%, ставкой вознаграждения 8% и сроком кредитования до 25 лет. В целом для реализации военного продукта холдинг предоставил «Жилстройсбербанку» 57,7 млрд тенге из привлеченных средств.

Погашение предварительных жилищных займов будет производиться за счет накапливаемых военнослужащими сбережений и займов, выдаваемых ЖССБК в соответствии с условиями тарифной программы. Ожидается, что за 25 лет экономия для государственного бюджета составит порядка 824 млрд тенге. Еще важнее, что более 67 тыс. военнослужащих станут собственниками жилья.

– Какое у вас видение дальнейшего развития ипотечного рынка? Какие финансовые инструменты использует холдинг для решения еще одного актуального вопроса – стимулирования ипотечного рынка?

– Инициатива главы государства «Новые возможности приобретения жилья для казахстанских семьях», обозначенная 0б-ращении к народу «Пять социальных инициатив Президента», является мощным драйвером для оживления ипотечного рынка страны.

Развитие казахстанского ипотечного рынка через внедрение механизмов

секьюритизации ипотечных кредитов позволит высвободить значительные финансовые ресурсы, генерируемые в ипотечных портфелях банков второго уровня. Большие перспективы в данном направлении работы имеет АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания».

Например, в США в период с 1950 по 1990 год первичный ипотечный рынок превратился в крупнейший мировой рынок капитала. Он вырос с $73,1 млрд (1950) до $3,85 трлн (1990). Государственное посредничество в финансовой сфере создало для всех участвующих субъектов новую привлекательную альтернативу в форме выпуска ипотечных ценных бумаг. В конечном итоге это повлияло на удешевление финансирования жилищного строительства и стимулирование ипотечного рынка.

Современный механизм выпуска финансовых инструментов на основе ипотечных кредитов возник в США. Свою форму данный механизм стал приобретать в 1970-1980-х годах, после учреждения Правительственной национальной ипотечной ассоциации и Федеральной жилищной ипотечной корпорации. Для обеспечения населения жильем правительство США начало создавать вторичный рынок ипотечных кредитов. На этот период приходится бурное развитие вторичного рынка ипотечных кредитов.

Что касается нашей страны, то холдингом направлены 20 млрд тенге в АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» для финансирования стимулирования ипотечного рынка посредством инструмента, который позволит широким слоям населения приобретать жилье и улучшать имеющиеся жилищные условия. Данный кредитный инструмент направлен на удовлетворение потребностей граждан, которые не покрываются действующими государственными программами и рыночными продуктами банков второго уровня. То есть целевая аудитория продукта – заемщики, не подпадающие под условия программы «7-20-25».

На сегодня в очереди на льготное жилье в местных исполнительных органах стоит порядка 500 тыс. граждан. Процентная ставка по новому продукту значительно ниже среднерыночных ставок вознаграждения банков. Таким образом, реализация данного продукта позволит увеличить емкость ипотечного рынка и простимулирует его рост.

В результате реализации проекта при средней сумме займа в размере 20 млн тенге планируется выдача 1000 ипотечных займов. При этом оперативный запуск программы, приемлемая процентная ставка по кредитам для населения правительство США начало создавать вторичный рынок ипотечных кредитов. На этот период приходится бурное развитие вторичного рынка ипотечных кредитов.

Что касается нашей страны, то холдингом направлены 20 млрд тенге в АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания» для финансирования стимулирования ипотечного рынка посредством инструмента, который позволит широким слоям населения приобретать жилье и улучшать имеющиеся жилищные условия. Данный кредитный инструмент направлен на удовлетворение потребностей граждан, которые не покрываются действующими государственными программами и рыночными продуктами банков второго уровня. То есть целевая аудитория продукта – заемщики, не подпадающие под условия программы «7-20-25».

На сегодня в очереди на льготное жилье в местных исполнительных органах стоит порядка 500 тыс. граждан. Процентная ставка по новому продукту значительно ниже среднерыночных ставок вознаграждения банков. Таким образом, реализация данного продукта позволит увеличить емкость ипотечного рынка и простимулирует его рост.

В результате реализации проекта при средней сумме займа в размере 20 млн тенге планируется выдача 1000 ипотечных займов. При этом оперативный запуск программы, приемлемая процентная ставка по кредитам для населения правительство США начало создавать вторичный рынок ипотечных кредитов. На этот период приходится бурное развитие вторичного рынка ипотечных кредитов.

Таким образом, внедрение и широкое использование финансовых инструментов на базе ипотечных кредитов будут способствовать дальнейшему развитию ипотечного рынка, в результате которого произойдет удешевление стоимости фондирования строительных компаний и, соответственно, стоимость жилья для населения.

МФЦА доказывает эффективность

– Какие финансовые площадки используются холдингом для привлечения и распределения средств?

– К примеру, распределение привлеченных холдингом средств между дочерними организациями осуществлено на площадке биржи Международного финансового центра Астана. Используя инструменты МФЦА, мы на практике убедились, что благодаря дальновидной политике главы государства Нурсултана Абишевича Назарбаева инфраструктура МФЦА действительно обеспечивает доступность и эффективность финансовых услуг. Также нужно отдать должное специалистам МФЦА, которые проводят масштабную и оперативную работу по развитию и продвижению финансовой площадки.

Помимо локальных инструментов, группой холдинга активно используются и международные площадки. Свидетельством тому является активное продолжение работы по привлечению финансирования на рынке еврооблигаций. Так, во втором квартале 2018 года с целью поддержки отечественной обрабатывающей промышленности дочерней компанией холдинга АО «Банк Развития Казахстана» был привлечен очередной заем в форме еврооблигаций, деноминированных в тенге на сумму 100 млрд тенге.

При этом следует отметить, что, несмотря на активную работу на внешних рынках капитала, уровень внешних заимствований группы холдинга находится под контролем и подлежит регулярному мониторингу. Предельный объем внешних заимствований холдинга на каждый предстоящий год устанавливается на уровне Правительства РК, и планы заимствований на предстоящий пятилетний период подлежат мониторингу Министерством национальной экономики РК.

Кроме того, в 2018 году холдинг продолжил использование инструментов бюджетного кредитования и пополнения уставного капитала с целью реализации таких государственных программ, как «Дорожная карта бизнеса», ГПИИР, «Нурлы жол» и «Нурлы жер». Холдинг «Байтерек» активно участвует в реализации «Пяти социальных инициатив Президента». Так, одной из данных инициатив является строительство магистрального газопровода «Сарыарка», который будет охватывать сразу несколько регионов Казахстана. Холдинг принимает участие в реализации данного проекта, мы используем различные инструменты для его финансирования и гарантирования, включая привлечение средств от международных финансовых институтов. Проект позволит обеспечить газом дополнительно 2,7 млн жителей Астаны и Карагандинской области.

Также важно отметить, что холдинг имеет один из наиболее высоких кредитных рейтингов среди корпоративных эмитентов, что снижает премию за риск и повышает привлекательность ценных бумаг при условии предоставления конкурентной процентной ставки.

В целом МФЦА является для нас универсальной площадкой по привлечению фондирования из различных источников. Кроме этого, дальнейшее поступательное развитие МФЦА будет способствовать внедрению инноваций и становлению несырьевых отраслей экономики страны. В свою очередь, развитие инноваций и несырьевых отраслей экономики являются ключевыми задачами, которые решает холдинг в рамках реализации своей миссии по содействию устойчивому развитию экономики Казахстана.

Риск-ориентированный надзор – дело благородное?

[Начало на стр. 1]

По его словам, не в последнюю очередь в шоковой девальвации 2015 года виноваты банки, ведь помимо прочего, они являются единственными участниками торгов валютой на KASE. В случае же провала банка расплачиваются за это простые граждане за счет бюджета страны, отметил он.

«Подобные события приводят к ожесточенной критике Нацбанка, у которого до сей поры просто не было на руках инструмента превентивного реагирования. Теперь такой инструмент есть в виде риск-ориентированного надзора. О необходимости ужесточения надзора в своем обзоре указывал даже МВФ, отмечая слабое банковское регулирование», – подчеркнул Арман Бейсембаев.

Механизм чуткого реагирования

По мнению эксперта, нельзя забывать о том, что подавляющее число кризисов XX и XXI веков запускались банками: и «Великая депрессия» 1929 года, и кризис 2008 года начинались именно с банков.

«Поэтому чуткое реагирование в данном секторе имеет значение для всей экономики страны. На сегодняшний день в обществе уже остро назрела необходимость ухода от практики приватизации доходов и национализации убытков. Ни один топ-менеджер или акционер банка не понес должного наказания за провальную деятельность своего банка и ни один акционер не пожелал спасти свой банк за счет собственного капитала», – сказал аналитик.

По его словам, при таком подходе, если в этом направлении ничего не менять, страна может столкнуться с полномасштабным финансовым коллапсом. Наглядный пример –Банк Астаны, ухудшающаяся ситуация с показателями которого была известна еще задолго до его IPO, подчеркнул эксперт.

Злоупотребления не исключены

Аналитик заметил, что владельцы банка по традиции обратились к регулятору и правительству за финансовой помощью, не пожелав вкладывать собственные капиталы. Возможно, отрезанную Нацбанк превентивно, краха Банка Астаны можно было бы избежать или, в крайнем случае, вовремя его санировать, считает аналитик.

Сам по себе риск-ориентированный надзор – не новшество, в развитых странах он применяется давно. Регулятору РК еще предстоит научиться корректно применять этот подход и совершенствоваться по мере накопления опыта, отметил эксперт.

«Конечно, это не исключает прецедентов злоупотреблений или предвзятого отношения – ведь человеческий фактор в таком деле будет иметь большое значение. Однако я считаю, что в долгосрочном плане при правильном использовании риск-ориентированного надзора польза для всего сектора будет высокой», – подчеркнул Арман Бейсембаев.

Есть конфликт интересов

Финансовый аналитик Асет Наурызбаев полагает, что риск-ориентированный надзор мощное оружие Нацбанка против финсектора. По его словам, регулятор несимметрично относится к банкам, так как большой разницы в состоянии банков, спасенных за счет вливания денег, и тех, которые были ликвидированы, практически не было. Причем для их уничтожения хватило старого инструментария, заметил аналитик.

«В этом смысле, как ни странно, ничего к возможностям Нацбанка не добавилось, так что, возможно, это и приведет к улучшению надзора, поскольку теперь финрегулятор сможет не только «ножиком полоснуть». Однако главная проблема не изжита – сохраняется конфликт интересов Нацбанка как кредитора последней инстанции, надзорного органа и как управляющего активами ЕНПФ, размещающего деньги пенсионеров в банковские депозиты. И все эти разнонаправленные интересы будут балансироваться в одной голове председателя Нацбанка. Что, конечно, чревато», – подчеркнул Асет Наурызбаев.

Как на Ямайке

Директор по развитию компании ARUM Capital Константин Жуковский заметил, что в целом банковский сектор Казахстана оценивается зарубежными организациями не особо оптимистично: например, международное рейтинговое агентство S&P определило Казахстан в девятую – предпоследнюю по риску группу наравне с такими странами как Узбекистан, Кения, Ямайка. По его словам, важную роль при анализе индустрии играют регулирование и меры, принимаемые госструктурами в отношении игроков.

На данный момент сформировалось мнение, что Правительство РК предпочитает не вмешиваться в процессы крупных банков из-за их существенного политического влияния и продолжать действия в отношении слабых банков, отзывая у них лицензии, заметил Константин Жуковский.

Жесткое государственное регулирование

По мнению эксперта, вполне вероятно, что регулятор направит новые методы работы на дальнейшую консолидацию системы, но надежды на грамотное использование силы все же есть.

Дело в том, что в банковском секторе накопилось огромное количество проблем, требующих решения: доминирование связанных с государством структур, кризис доверия к системе из-за передела рынка, критичная ситуация по задолженности, высокий объем долларизации кредитов, что создает достаточно взрывоопасную ситуацию, отметил аналитик.

«По сути, страна продолжает приходить в себя после событий 2008 года, и как показывает практика – быстрее всех с возникшими проблемами справились те государства, которые значительно усилили госрегулирование», – заключил Константин Жуковский.

О чем говорит сохранение базовой ставки?

Николай Дрозд

Первым шагом Нацбанка в этом году стало сохранение базовой ставки на уровне в 9,25%. Главным сигналом от регулятора, содержащимся в комментариях по решению, можно, пожалуй, считать двукратное упоминание о вероятности роста ставки уже на следующем заседании при сохранении волатильности мировых рынков и сырьевых цен и их влиянии на внутренние макроэкономические параметры. При этом заседания по ставке не предусмотрено в феврале, и возможность реагировать на внешнеэкономическую ситуацию, повышая или сохраняя ставку, придется на начало марта.

Январская передышка

Вероятно, повышение ставки вплотную рассматривалось бы уже на этой неделе, если бы на внешних рынках сохранялся декабрьский уровень напряженности. В первую неделю января, однако, произошла определенная разрядка, связанная с ценами на нефть, темпами ужесточения денежно-кредитной политики в США и курсом доллара по отношению к валютам развивающихся стран, в том числе к рублю. В своих комментариях председатель Нацбанка Данияр Акишев отметил, что хотя цена на нефть и находится на уровне около 60 долларов за баррель, это очень далеко от цен октября прошлого года и вероятность реализации рисков, закладываемых в негативных сценариях Нацбанка, выглядит более высокой, чем ранее. Финоегулятор упомянул также о стратегических аспектах, связанных со ставкой, отметив, что уже мартовское решение будет приниматься с учетом таргета, согласно которому инфляция в конце 2020 года должна будет находиться на уровне 4%. С этого года действует новый прогнозный коридор по инфляции 4-6% вместо прежнего в 5-7%, и Нацбанк предполагает, что в 2019 году инфляция будет находиться в его верхней половине между пятью и шестью процентами.

Ситуация с инфляцией по итогам 2018 года достаточно противоречива. Ее уровень в 5,3% выглядит достижением, о котором можно было только мечтать с учетом оценок самого Нацбанка, в момент разворота от смягчения денежно-кредитной политики, упоминавшего, что инфляция по итогам 2018 года с большой вероятностью будет в середине прогнозного коридора, выше или близко к 6 %, и в первые месяцы этого года она с большой вероятностью могла оказаться за пределами коридора. При этом на одной чаше весов снижение инфляционных ожиданий по сравнению с их пиковым сентябрьским уровнем и замедление всех трех инфляционных компонентов: продовольствия, непродовольственных товаров (где казалось бы должен очень быстро срабатывать эффект ослабления тенге) и платных услуг (где, конечно, определенное влияние имеет замораживание некоторых тарифов и усиление госрегулирования на рынке нефтепродуктов). На другой чаше – рост базовой инфляции, из которой «наиболее волатильные и регулируемые позиции» с 6,2% до 6.7%.

Решения и комментарии по ставке – это еще и один из ключевых инструментов Нацбанка в дискуссиях внутри экономических властей при принятии подходов для экономики в целом, и месседжем нынешней команды регулятора всегда было подчеркивание необходимости координации денежно-кредитной и фискальных политик

Повышение ставки и фискальные стимулы

Решения и комментарии по ставке – это еще и один из ключевых инструментов Нацбанка в дискуссиях внутри экономических властей при принятии подходов для экономики в целом, и месседжем нынешней команды регулятора всегда было подчеркивание необходимости координации денежно-кредитной и фискальных политик. Нацбанк при каждом удобном случае упоминал о необходимости сокращений неэффективных субсидий в экономике и сдержанности в росте бюджетных расходов. Ясно, что второе повышение ставки плохо сочетается со стимулированием роста внутреннего спроса, которое может иметь проинфляционный эффект. По оценкам Данияра Акишева: «основным инфляционным фактором продолжает оставаться расширение внутреннего спроса, которое как в истекшем, так и в текущем году подкрепляется преимущественно фискальными стимулами. Рост реальных доходов населения за 11 месяцев 2018 года составил 4,4%. Расширению внутреннего спроса в 2019 году будут способствовать повышение минимальных заработных плат и снижение налоговой нагрузки для низкооплачиваемых работников». Увеличение объемов потребительского кредитования в ноябре составило 11% в годовом выражении. В 2019 году ожидается наращивание кредитного портфеля темпами выше роста номинального ВВП. Ранее, правда, при оценках ситуации с платежным балансом Нацбанк упоминал об отсутствии предпосылок для потребительского бума, связанного как раз с возможностями розничного кредитования, и снижении прогнозируемого роста импорта с 10 до примерно 3% в результате влияния более низкого уровня нефтяных цен.

В недавно опубликованном «Обзоре инфляции за третий квартал» финрегулятор оценил динамику, связанную с доходами населения, как несколько более сдержанную по сравнению с первым полугодием: реальные денежные доходы населения продолжили рост, но более медленными темпами по сравнению с прошлым кварталом. Фактически все происходящее связано с ростом пенсионных выплат в результате повышения базовой пенсии, а также эффектом низкой базы начала 2017 года. В третьем квартале закончившегося года динамика реальных денежных доходов вернулась на предыдущую траекторию. В сентябре 2018-го по сравнению с соответствующим периодом 2017 года реальные денежные доходы выросли на 2,4%. В структуре номинальных денежных доходов населения наблюдался рост по всем компонентам: доходы от работы по найму – на 4,2%, пенсии – на 3,9%, доходы от самостоятельной занятости – на 1,3% и прочих доходов – на 0,5%». В 2019 году, однако, бюджетные стимулы будут значительно сильнее.

Ликвидность остается ярко профицитной

Помимо сохранения ставки, Нацбанк оставил на прежних уровнях обязательства по изъятию и предоставлению краткосрочной ликвидности в 8,25% и 10,25% соответственно. При предыдущих решениях по ставке упоминалась возможность сужения коридора плюс – минус 1%, а также приближения индекса однодневного репо TONIA к уровню базовой ставки (сейчас он находится в основном близко к нижней границе коридора – минус один процент от уровня базовой ставки). Очевидно, ситуация пока не требует стимулирования вложений участников финансового рынка в тенговые активы. Ликвидность удается абсорбировать на нынешних ценовых уровнях, и она не перетекает на валютный рынок. Сальдо превышения изъятия тенговой ликвидности над ее предоставлением Нацбанком превысило 3.2 трлн тенге на день принятия решения по ставке.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ТУРКЕСТАНЕ ПОЯВИТСЯ СЭЗ

В этом году в Туркестане будет создана специальная экономическая зона (СЭЗ). По словам руководителя отдела предпринимательства Туркестана Гульжамал Махановой, СЭЗ будет располагаться возле индустриальной зоны города. С третьей четверти текущего года начнут размещать предприятия на этой территории: планируется реализовать 200 проектов на площади 400 га. Подготовкой документации для земельных участков занимается отдел предпринимательства. В ближайшее время начнут проводить инженерно-коммуникационную инфраструктуру. Этим займется дирекция экономической зоны. «Теперь будем протягивать всю инфраструктуру в специальную экономическую зону - воду, свет и газ», - сказала Гульжамал Маханова. Ожидается, что на проекты, реализуемые в экономической зоне, будут действовать семь видов преференций. Ранее председатель мажилиса Нурлан Нигматулин призвал пересмотреть кадровый состав специальных экономических зон. «Надо проанализировать качество кадрового состава, кто руководит СЭЗ? Как правило, вчерашние акимы районов, чиновники, которые пришли и ждут государственных денег… Необходимо людей подобрать, которые понимают, что такое масштабный бизнес, а не занимать кабинетных работников», — заявил Нурлан Нигматулин. **(inform.kz)**

РЫНОК ФРАНЧАЙЗИНГА СЖАЛСЯ

Рынок франчайзинга в Казахстане в 2018 году сократился на 10-12%, сообщил президент Евразийской ассоциации франчайзинга Бекнур Кисиков. «Мы осторожно говорим о количестве франчайзинговых сетей в 330-360, соборотом в $1-1,2 млрд, при этом рынок сжался на 10-12% в обороте. Но при этом хочу заметить, что растет интерес к казахстанским франшизам», – сказал Бекнур Кисиков. В 2019 году эксперт не ожидает бурного роста франчайзинга. «Скорее речь может идти о некой диверсификации, использовании того наработанного ресурса, что уже есть», – отмечает Бекнур Кисиков. По его словам, ряд франшиз могут закрыться, так как экономическая ситуация не очень позитивна для иностранных франшиз, испытывающих давление как от курса доллара, так и от международной политической ситуации. «В то же время российский и казахстанский коридоры франчайзинга развиваются достаточно успешно и держатся на одном уровне. То есть растет доля отечественных франшиз, и инвесторам интересны не просто международные известные сети, где стоимость бренда базируется на стоимости бренда, а саму систему еще нужно адаптировать к местному рынку. Все большую популярность получают местные бренды, опыт которых уже изначально адаптирован к местному рынку», – говорит Бекнур Кисиков. Эксперт отметил, что в Казахстане представлено большинство топовых брендов мирового уровня. **(interfax.kz)**

МИНСЕЛЬХОЗУ ПОМОЖЕТ ГЧП

Вице-министр сельского хозяйства Берик Кейсенгалиев рассказал о применении механизма государственно-частного партнерства (ГЧП) в расширении площади орошаемых земель в Казахстане. «Одной из ключевых инициатив МСХ является вход орошаемых земель. В рамках госпрограммы предусматривается вовлечение 610 тыс. га до 21 года, в том числе 214 тыс. га в 2019 году. Разработана дорожная карта, которая предусматривает вовлечение в оборот еще 1,5 млн га новых орошаемых земель. Для решения данного вопроса предлагается перейти на модель финансирования с привлечением частных инвестиций по схеме ГЧП. Для нового подхода будет выстроена льготная тарифная политика, обеспечивающая возврат инвестиций. В отрасль в ближайшие 9-10 лет будут привлечены 1,2 трлн тенге инвестиций. И площадь орошаемых земель будет доведена до 3,5 млн га», – отметил он на круглом столе в мажилисе. Объем валовой продукции с этих площадей в будущем составит 3,7 трлн тенге, а реализацию этих проектов могут обеспечить социально-предпринимательские корпорации (СПК). Ведь в рамках проекта закона «О развитию бизнес-среды и регулированию торговой деятельности» рассматривается вопрос о предоставлении большей свободы и мобильности для СПК. **(kapital.kz)**

В СКО БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ СТРОЙМАТЕРИАЛЫ

В Северо-Казахстанской области планируют наладить производство стройматериалов. Об этом сказал аким Кумар Аксакалов в ходе объезда строительных площадок областного центра. «У нас строительные материалы завозят со стороны. Кирпич, щебень, металлочерепицу и многое другое. Нам надо упор делать на местное производство строительных материалов. В 2018 году объем строительства составил 80 млрд тенге. В этом году темпы будем наращивать. Это очень большой объем. Для нашей области только кирпича необходимо 7-10 млн штук. Он должен быть свой, так же как и металлочерепица и другие материалы. Производство местных строительных материалов — задача, которую мы должны выполнить вместе со строителями в этом году», – сказал Кумар Аксакалов. В сентябре 2019 года будет сдан в эксплуатацию современный театр в микрорайоне Жас Өркен, рассчитанный на 500 посетителей. На объекте трудится около 50 человек в две смены. По словам руководителя проекта, представителя строительной компании Мафата Мукашева, все строительные материалы казахстанского производства. Неподалеку от театра в этом же микрорайоне строится средняя общеобразовательная школа на 900 мест. Кураторы стройки заявляют, что коробка будущей школы готова на 50 процентов, в планах у строителей завершить ее кладку в течение зимы. Еще одну школу на 600 мест строят в микрорайоне Береке. **(kapital.kz)**

Что ждет игорный бизнес в 2019 году?

Некоторые изменения могут иметь негативный результат, говорят бизнесмены и аналитики

С 1 января 2019 года в Налоговом кодексе предусматривается, что освобождение от НДС субъектов игорного бизнеса, действовавшее со времени обретения Казахстаном независимости, прекращается. По мнению бизнес-сообщества, общественных организаций, Национальной палаты предпринимателей «Атамекен», а также международных консалтинговых компаний, введение НДС для букмекерских контор имеет два негативных фактора. Во-первых, это не соответствует международной практике как стран Европейского союза, так и России и Беларуси. Во-вторых, не соответствует законодательству Казахстана, так как у некоторых субъектов по природе их бизнеса не должно быть НДС (например, у банков и финансовых организаций при осуществлении ими заемных операций или субъектов игорного бизнеса при заключении ими пари, так как ни заемные операции, ни заключение пари не относятся к товарам, работам и услугам). 26 декабря 2018 года на пленарном заседании Мажилиса Парламента РК при обсуждении законопроекта по вопросам развития бизнес-среды и регулирования торговой деятельности среди прочих тем обсуждался и вопрос введения НДС в сфере игорного бизнеса.

Депутат Азат Перуашев сообщил: «Следующий момент: законопроектом предусматривается введение НДС в сфере игорного бизнеса. Это концептуально неверное решение, поскольку речь идет об отрасли, где не создается добавленная стоимость и отсутствует возможность формирования зачетной части в общеустановленном порядке. Мы понимаем желание разработчика обеспечить законодательству Казахстана, так как у некоторых субъектов по природе их бизнеса не должно быть НДС (например, у банков и финансовых организаций при осуществлении ими заемных операций или субъектов игорного бизнеса при заключении ими пари, так как ни заемные операции, ни заключение пари не относятся к товарам, работам и услугам). Давайте все-таки оперировать экономическими категориями, а не фантомами», – говорит Азат Перуашев.

Если не отменить НДС для казахстанских букмекерских контор, то все положительные сдвиги от букмекерской индустрии будут нивелированы:

(1) будет прекращена поддержка спорта со стороны букмекеров (например, букмекеры спонсируют Казахстанскую федерацию футбола, матчи Лиги Европы, проводимые в Казахстане, трансляции и проведение значимых спортивных мероприятий);

(2) увеличится безработица (прямые сокращения составят 1500-3000 человек и косвенные увольнения коснутся 9-10 тыс. граждан Казахстана);

(3) прекратятся налоговые поступления от букмекеров (если в 2018 году букмекеры заплатили налогов на 14,4 млрд тенге, то при прекращении букмекерами своей деятельности налоговых отчислений попросту не будет);

(4) увеличатся коррупция и теневая экономика, начнется вывод денег за рубеж, так как казахстанцы будут заключать пари с иностранными букмекерами.

В итоге это приведет к доминированию на рынке иностранных букмекерских контор, которые используют только интернет-сайты и не ограничены нормами законодательства РК (например, Bet365, PaddyPower, Bwin, William Hill, Coral, «Лига Ставок», «Марафон» и пр.). Они смогут осуществлять деятельность и извлекать прибыль с населения, при этом не платя никаких налогов. Между тем общеизвестным является тот факт, что заблокировать интернет-сайты невозможно, так как мгновенно (за 5-10 минут) создаются «сайты-зеркала» либо сайты с новыми доменными адресами. Поэтому никакие действия госорганов по блокированию сайтов не помогут решить проблему. Сейчас единственным преимуществом казахстанских букмекеров является наличие наземных касс. Как только кассы будут закрыты, казахстанские букмекеры не смогут конкурировать с иностранными, которые никогда не платили и не платят никаких налогов в Казахстане, не спонсируют развитие спорта и не создают рабочие места.

Анатолий Глухов: Компании онлайн-кредитования ищут новые бизнес-модели

Ксения Бондал

В своем первом интервью после назначения исполнительным директором Казахстанской ассоциации ФинТех в январе этого года Анатолий Глухов рассказал в интервью «Капитал.kz» о нынешней прибыльности рынка, настроении игроков и поделился прогнозами на этот год.

– Вы много лет возглавляли Ассоциацию микрофинансовых организаций. Как вышло так, что вы решили сменить ее на КазФинТех?

– С сектором онлайн-кредитования я познакомился три года назад на заре становления этого направления в Казахстане. Тогда они думали, что могут функционировать как микрофинансовые организации, поэтому первые консультации по законодательству давал я, ввиду того, что хорошо владею информацией. Соответственно, еще тогда прозвучали первые предложения возглавить профильную организацию или сделать какую-то объединенную ассоциацию. Но в то время рынок онлайн-кредитования как таковой не существовал, не было понятно, какие у него перспективы. А Ассоциация МФО успешно выполняла поставленные задачи, поэтому я не рассматривал вариант куда-то из нее уходить. Но поскольку в Ассоциацию МФО я пришел в 2009 году, то есть это почти 10 лет назад, то понимал, что необходимо дальнейшее развитие. И то направление, которым сейчас занимается КазФинТех, – очень прогрессивное и перспективное. Я надеюсь, что, возглавляя ассоциацию, смогу больше понять рынок финансовых технологий в целом. Кроме того, думаю, в течение следующих 5 лет склонутся технологические и финансовые компании. И, обладая знаниями в области финансов и финансовых технологий, я для себя вижу большие перспективы. Кроме того, хотелось бы сделать свой вклад в развитие финтеха.

– Как может ваш опыт главы Ассоциации МФО помочь в КазФинТехе?

– Система, которая создана в микрофинансировании, очень равновесная, в ней существует конструктивный диалог между государством, потребителями и кредиторами. Я думаю, такой же формат мы можем выстроить в онлайн-кредитовании и КазФинТехе. Также перед нами стоит задача сделать рынок более открытым и социально ответственным.

– На что вы намерены сделать упор в своей работе на позиции главы КазФинТеха?

– Нужно усилить институт саморегулирования. Я не могу сказать, что КазФинТех сегодня представляет собой саморегулируемую организацию (СРО). Одно из предложений, которое поддержали члены ассоциации, – создать законодательную среду для деятельности саморегулируемых организаций в области кредитования. Начало переговоров с госорганами по этому вопросу поможет создать хоть какой-то скелет работы СРО. Это поможет консолидировать сектор и сделать его работу прозрачнее. На сегодняшний день в ассоциации 11 членов, которые занимают 80% рынка. По данным Первого кредитного бюро (ПКБ), в общей сложности на нем работают 40 компаний. То есть 30 организаций никем не объединены и работают сами по себе.

– Как изменился сектор в прошлом году?

– По данным ПКБ, в 2017 году было предоставлено 944 тыс. микрозаймов на сумму 40 млрд тенге. По 2018 году финальных данных пока нет, но, по предварительной оценке, было выдано 2 млн микрозаймов на общую сумму 75 млрд тенге. Как мы видим, рынок вырос. Но наиболее бурный рост происходил в первой половине 2018 года, потому что с 16 июля вступили в силу поправки в законодательство, согласно которым размер эффективной ставки по онлайн-займам не может превышать 100% годовых. Это стало причиной того, что во втором полугодии не было существенной динамики.

– Покинули ли какие-то компании рынок онлайн-кредитования в прошлом году?

– Насколько мне известно, одна компания прекратила свою деятельность. Есть компании, которые остались в качестве юрлиц, они занимаются возвратом выданных займов, но новые уже не выдают. Однако по комментариям участников рынка я знаю, что инвесторы очень осторожно смотрят на рынок Казахстана, и их настроение близко к тому, что они, скорее всего, не зайдут на наш рынок в связи с тем, что Нацбанк существенно ограничил возможности онлайн-кредитования. Для тех компаний, которые впервые входят на рынок, сейчас это будет очень высокозатратно, и они не смогут уложиться в существующие 100% вознаграждения в год. Но у тех, кто уже работает, расходы на привлечение клиентов не так высоки, потому что у них уже есть активная клиентская база.

– Мы говорим о внутренних или внешних инвесторах?

– О тех и других. Последние два года средняя сумма онлайн-займа составляет 40 тыс. тенге. И в настоящее время компании пытаются привлечь latom транслируется в цены, но вяло реагирует на укрепление тенге, хотя в прошедшем году поведение инфляции было таким, словно тенге и не падал с 320 до 384 за доллар при сопутствующей высокой волатильности курса». По оценкам Halyk Finance, ослабление тенге в 2018 году в настоящее время еще не в полной мере транслировалось в цены. Также сохранится давление со стороны потребительского и инвестиционного спроса, в том числе в связи с ожидаемым ростом зарплат в госсекторе.

Спрос и риски

В отчете о состоявшейся в Нацбанке после принятия решения по базовой ставке встрече с экспертами практически нет оценок относительно того, почему инфляция по итогам года сложилась ниже подавляющего большинства прогнозов и ожиданий регулятора. Влияние замораживания тарифов в коммунальном секторе и низких цен нанефтепродукты, особенно в сопоставлении со скачком бензиновых цен ноября прошлого года, на замедление общей инфляции оценить количественно достаточно сложно. Директор департамента статистики и анализа

Непредсказуемая инфляция: почему годовой показатель оказался ниже прогнозов

Нацбанк видит постепенное уменьшение взаимосвязи обменного курса и инфляции

Николай Дрозд

Инфляция по итогам года составила 5,3%, оказавшись значительно ниже оценок Нацбанка и ожиданий экспертов, существовавших несколько месяцев назад. Опасения инфляционных всплесков были одним из ключевых мотивов при принятии решений о прекращении цикла снижения базовой ставки и затем ее повышения до уровня в 9,25%. При этом весь комплекс ожидаемых внешних шоков присутствовал осенью 2018 года в той или иной степени. Большая часть 15-процентного ослабления тенге по итогам года пришлась на осенние месяцы. Ноябрь и декабрь были периодом снижения нефтяных котировок. Нацбанк начиная с декабря 2018 года исходит из цены на нефть в 60 долларов за баррель, при том что средняя цена за 11 месяцев года превысила 71 доллар. Осенью налицо был также отток капиталов с развивающихся рынков и рост инфляции в России выше верхней границы ожиданий Центробанка до 4,2% на фоне ослабления рубля и ожидаемого повышения НДС.

Рост цен за последние три месяца года составил 1,8% против 2.9 за 4 квартал 2017 года и 2,7% в 2016 году при возможно более выраженном прошедшей осенью внешнем негативе. Оценивая относительно скромный рост цен по итогам прошлого года, Нацбанк до известной степени должен играть против себя самого, поскольку несколько месяцев назад предполагалось, что инфляция окажется в середине прогнозного коридора в 5-7% по итогам прошлого года и несколько выше верхней границы нового коридора в 4-6% с января. Кроме того, Нацбанк попрежнему считает более вероятным развитием событий дальнейшее повышение базовой ставки, возможно, уже в марте, и текущий уровень инфляции в 5,3 не очень соответствует этой жесткости.

Ослабление тенге не приводит к росту цен?

Аналитик Halyk Finance Асан Курманбеков, интерпретируя в своем обзоре уровень роста цен по итогам года, обратил внимание на то, что в 2018 году инфляция была необычно сдержанной и игнорировала негативное влияние тенге, ослабевшего на 15% по отношению к доллару. По оценкам аналитика, инфляция практически полностью проигнорировала пик роста ожидания ускорения цен в прошлом сентябре. Кроме того, «известно, что влияние ослабления нацвалюты на инфляцию носит асимметричный характер, то есть инфляция с небольшим лагом транслируется в цены, но вяло реагирует на укрепление тенге, хотя в прошедшем году поведение инфляции было таким, словно тенге и не падал с 320 до 384 за доллар при сопутствующей высокой волатильности курса». По оценкам Halyk Finance, ослабление тенге в 2018 году в настоящее время еще не в полной мере транслировалось в цены. Также сохранится давление со стороны потребительского и инвестиционного спроса, в том числе в связи с ожидаемым ростом зарплат в госсекторе.

Спрос и риски

В отчете о состоявшейся в Нацбанке после принятия решения по базовой ставке встрече с экспертами практически нет оценок относительно того, почему инфляция по итогам года сложилась ниже подавляющего большинства прогнозов и ожиданий регулятора. Влияние замораживания тарифов в коммунальном секторе и низких цен нанефтепродукты, особенно в сопоставлении со скачком бензиновых цен ноября прошлого года, на замедление общей инфляции оценить количественно достаточно сложно. Директор департамента статистики и анализа Национального банка Виталий Тутушкин подчеркнул, что ситуация остается примерно такой же с точки зрения потенциала реализации внешних рисков и проинфляционного давления со стороны совокупного спроса. По его оценкам, динамика базовой инфляции свидетельствует о сохранении инфляционного фона на потребительском рынке. Ее уровень, рассчитываемый без учета наиболее волатильных цен и регулируемых компонентов, продемонстрировал ускорение за 2018 год с 6,2% до 6,7%. Основным фактором инфляции продолжает также оставаться расширение внутреннего спроса, которое как в истекшем, так и в текущем году подкреплялся преимуществено фискальными стимулами. «Так, рост реальных доходов населения за 11 месяцев 2018 года составил 4,4%. Расширению внутреннего спроса в 2019 году будет способствовать повышение минимальных заработных плат. По его оценкам, рост объемов потребительского кредитования в ноябре составил 11% в годовом выражении. В 2019 году ожидается рост кредитного портфеля темпами выше увеличения номинального ВВП. Виталий Тутушкин также отметил, что во внешнем секторе по-прежнему сохраняется значительный потенциал для реализации рисковых сценариев как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе.

«Мировые цены на нефть после их снижения в октябре-декабре предыдущего года до минимальных значений за последние полтора года в конце прошлой недели превысили уровень 60 долларов за баррель. Тем не менее они остаются существенно ниже показателей октября 2018 года, когда достигали 86долларов за баррель в максимуме. Такая волатильность обуславливает высокую неопределенность в отношении дальнейших перспектив на мировых рынках».

Нацбанк также отмечает усиление внешнего инфляционного фона. По оценкам спикера, фактическая годовая инфляция в России формируется выше целевого показателя 4%.

«Учитывая высокую долю импорта из России, оценки по дальнейшему ускорению российской инфляции в текущем году создают потенциал для проинфляционного давления на внутренние казахстанские цены. Что касается общей картины по инфляции в прошлом году, то она сохранилась в пределах целевого коридора 5-7%. В последние три месяца прошедшего года инфляция оставалась неизменной на уровне 5,3%. Замедление по сравнению с 2017 годом зафиксировано по всем группам потребительских товаров и услуг. По продовольственным товарам рост цен составил 5,1% против 6,5% год назад, по непродовольственной компоненте – 6,4% против 8,9%. Платные услуги стали дороже на 4,5%, тогда как в 2017 году рост тарифов составлял 5,9%», – пояснили в Нацбанке.

На мировых продовольственных рынках наблюдается общее уменьшение цен. Индекс мировых цен на продовольствие снизился в годовом выражении на 4,3%. В декабре зафиксировано снижение котировок цен на молочную продукцию (-3,3% в сравнении с ноябрем) и сахар (-1,9%). Тем не менее выросли цены на зерновые (1,8%), мясо (0,8%) и масло (0,4%).

Характер инфляции: монетарный или немонетарный

В управлении по защите прав потребителей финансовых услуг Национального банка РК нам прокомментировали вопросы, возникшие в связи с этой ситуацией.

- Означает ли нахождение инфляции на уровне в 5,3% по итогам года снижение ее зависимости от курса тенге? Ранее отмечалось сохранение определенной реакции на ослабление тенге и довольно вялое реагирование на периоды укрепления тенге.

- Необходимо отметить, что курс национальной валюты не единственный фактор, влияющий на инфляцию. Учитывая определенную долю импорта в потребительских и промышленных товарах Казахстана, изменения курса могут оказывать влияние на инфляционные процессы. При этом воздействие курса на инфляцию является несимметричным, то есть ослабление, в отличие от укрепления, имеет большее воздействие на потребительские цены. Наибольшая реакция на шок обменного курса наблюдается в группе непродовольственных товаров, что связано с их большей долей импорта в структуре потребления.

Оценки Национального банка РК свидетельствуют о постепенном уменьшении эффекта переноса обменного курса на инфляцию. Так, накопленный эффект через 12 месяцев от 1%-ного обесценения номинального обменного курса к доллару США на подъему инфляцию составил 0,15 процентных пункта для периода 2011-2017 годов, тогда как для периода, включающего 2018 год, эффект переноса составил 0,12 процентных пункта.

- В чем главные причины того, что не произошло инфляционного всплеска, сопоставимого с прошлогодним в конце года? Ранее оценкой Нацбанка была высокая вероятность нахождения инфляции в середине прогнозного коридора в 5-7% и возможность ее выхода за уровень в 6% в первые месяцы 2019 года.

- Нет никаких оснований для повтора прошлогоднего события. Рост инфляции в четвертом квартале 2017 года был связан с шоками со стороны предложения (ремонт на нефтеперерабатывающих заводах, отток продукции в соседние страны и так далее). Вместе с тем проделанная работа по насыщению рынка продукцией (рост внутреннего производства после модернизации нефтеперерабатывающих заводов, меры по ограничению более дорогого импорта), а также меры по развитию торговой инфраструктуры и антимонопольному регулированию позволили стабилизировать ситуацию на товарных рынках. Сезонное повышение инфляции в ноябре-декабре 2018 года было в рамках пределов исторических колебаний и соответствовало тенденции роста цен в четвертом квартале.

- Существуют ли какие-то оценки относительно влияния монетарных и немонетарных факторов на инфляцию в 2018 году и насколько значимым оказалось усиление регулирования на рынке нефтепродуктов и тарифов в системе ЖКХ?

- Указание точных оценок по факторам за 2018 год не представляется возможным. Инфляция может быть вызвана как монетарными, так и немонетарными факторами. При этом нельзя однозначно определять характер инфляции как монетарный или немонетарный, поскольку оба фактора воздействуют на нее в каждом периоде времени. Кроме того, отдельные факторы невозможно определить как только монетарные или немонетарные.

Работа по снижению тарифов на услуги естественных монополий активизировалась в четвертом квартале 2018 года, и ее полные итоги ожидаются в текущем году. В 2018 году вклад регулируемых услуг в инфляцию сократился вдвое. Кроме того, рост тарифов на регулируемые услуги оказался наименьшим (2,1%) за последние пять лет.

- Насколько весомым является инфлюнт инфляции из стран основных торговых партнеров и, в частности, ее нахождение на верхней границе ожиданий Центрального банка РФ?

- По ценам импортируемых потребительских товаров из стран дальнего зарубежья наблюдалось снижение в долларовом эквиваленте. Вместе с тем, с учетом ослабления курса тенге, рост цен в среднем составил 4,2% за 11 месяцев 2018 года. Из стран ЕАЭС (в том числе в России) наблюдался некоторый рост цен ввезенных потребительских товаров за 11 месяцев 2018 года (на 15%) в тенговом выражении.

- Каковы ваши оценки относительно того, оказывало ли на инфляцию воздействие снижение цен на нефть и ужесточение ситуации для развивающихся рынков в ноябре и декабре прошлого года?

- Действительно, в конце 2018 года произошло резкое падение цен на нефть, среднемесячная стоимость которой в ноябре упала до $64,8 за баррель, хотя месяцем ранее данный показатель составлял $81. Столь резкое снижение цен на нефть является шоком для большинства стран, ориентированных на добычу и экспорт данного продукта, в частности для Казахстана.

Помимо снижения цен на нефть, ситуация на внешних рынках в целом в течение 2018 года обострялась под влиянием неопределенности, связанной с торговыми конфликтами между Соединенными Штатами и Китаем, ухудшением санкционного фона в отношении России, ужесточением монетарной политики ФРС США. В результате чего было зафиксировано ускорение инфляционных процессов в большинстве развивающихся стран. Так, в России, основном торговом партнере Казахстана, наблюдается рост цен на товары продовольственной корзины не только по причине увеличения ставки НДС, но и под влиянием вышеперечисленных факторов, что создает проинфляционные риски, связанные с импортом инфляции.

В ноябре и декабре 2018 года оставалась стабильной (5,3%), несмотря на снижение цен на нефть. Следует отметить, что прямое влияние снижения нефтяных котировок на уровень цен в Казахстане весьма ограничено и в большей степени связано с обесценением номинального обменного курса, эффект переноса которого происходит с лагом и может нивелироваться другими факторами.

Криптовалютный рынок: биткоин как замена золота?

Дмитрий Чепелев

После стремительного взлета Биткоин вместе с другими криптовалютами в конце 2017 года и его последующего стремительного падения в начале 2018-го криптовалютное сообщество возлагало на осток 2018 года множество ожиданий, которые, к сожалению, так и не реализовались. Именно чрезмерные ожидания от индустрии могут являть, откуда начинала, по причин, которые пригвоздили рынок ко дну. В частности, крайне известная в криптовалютных кругах личность, сосновательЕ Ripple (позже покинувший проект) и Stellar, Джед Маккалеб заявил: «Люди сравнивают криптовалютный рынок сегодняшнего дня с расцветом эпохи дот ком, с концом 90-х, однако, на самом деле мы сейчас находимся гораздо раньше во времени, мы в 80-х, в эпохе ARPANET». Об этом он сказал в интервью порталу CoinDesk. Также Джед Маккалеб поднял тему мошеннических схем в криптовалютной индустрии, заявив, что около 90% всех проектов индустрии «полная фигня», включая TRON, который входит в топ-10 криптовалют. Также он посетовал, что люди все равно вкачивают тонны денег в подобную «фигню». Основатель Stellar понадеялся, что в новом году больше людей начнет подробнее вникать в то, во что вкладывает свои кровные, что инвесторы «повзрослеют».

Однако для того, чтобы индустрия успешно развивалась, повзрослеть необходимо не только инвесторам, но и регуляторам. Рынку нужны четкие правила игры в области сохранности инвестиций, налогообложения криптовалют, а также их использования в качестве законного средства платежа. О том, что проблематикой в разных странах заинтересованы на самых высоких уровнях власти, может говорить недавнее высказывание председателя правительства России Дмитрия Медведева, в котором он затронул тему криптовалют, отметив их чрезмерную волатильность. «В недалеком прошлом мы тоже рассуждали о том, насколько все это хорошо и интересно (криптовалюты, – прим. авт.), так вот, с тех пор стоимость некоторых криптовалют, как известно, упала в пять раз. Но это, конечно, не повод их хоронить, – сказал Дмитрий Медведев. – Здесь, как справедливо было сказано, есть и светлая сторона, и темные стороны, как в любом общественном явлении, в любом экономическом институте. И мы должны просто внимательно наблюдать за тем, что с ними происходит». При этом законодательство в области регулирования криптовалют в России разрабатывают несколько рабочих групп, представляющих разные подходы к регулированию, в Казахстане же криптовалюты планируется регулировать также в рамках МФЦА.

За прошедшие три недели общая капитализация криптовалютного рынка снизилась на 3,69% и на утро среды, 16 января 2019 года, составила $122,8 млрд против $127,5 млрд тремя неделями ранее.

1. Bitcoin (BTC). График движения стоимости «первой криптовалюты» за прошедшие три недели хотя и свидетельствует о высокой волатильности, но демонстрирует очень узкий диапазон колебаний между $3600 и $4000. При цене $3800 на 26 декабря 2018 года стоимость «цифрового золота» достигла пика в $4050 7 января 2019 года. Однако, не продержавшись на этих значениях и несколько дней, стремительно вернулась туда, откуда начинала.

Несмотря на неутешительное начало года, по мнению криптовалютных предпринимателей братьев Винклвос, Bitcoin имеет все шансы сохранить и упрочить свою позицию в качестве инструмента хранения ценности крупнейших сред которых является Ripple, превзойдут Bitcoin по рыночной капитализации в ближайшие годы», – считают аналитики.

За три прошедшие недели стоимость Ripple упала на 12,2% и на утро среды, 16 января 2019 года, составила $0,329, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка снизилась на 1 процентный пункт до 11%.

3. Ethereum (ETH). Эфир стал единственной криптовалютой из топ-3, продемонстрировавшей рост за прошедший трехнедельный период. При этом на 26 декабря 2018 года стоимость эфира составила $126, после, днем 3 января 2019 года, «цифровая нефть» достигла отметки в $160, в районе которой она находилась практически до 11 января 2019 года. Однако затем ETH устремился вниз вместе со всем рынком.

Начав период при цене $126, к концу трехнедельного временного отрезка, на утро 16 января 2019 года, стоимость эфира незначительно поднялась до $128. Однако на фоне остальных криптовалют «цифровая нефть» держится молодцом и в перспективе может отвоевать потерянное в 2018 году второе место.

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 26 декабря 2018 по 16 января 2019 г.)

Топ-3 криптовалют	26 дек 2018 г.	16 янв 2019 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$3800	$3678	-3,21%
2. Ethereum (ETH)	$0,375	$0,329	-12,27%
3. Ripple (XPR)	$126	$128	+1,69%
Общая кап-ция (млрд)	$127,5	$122,8	-3,69%

Банкротство еще не приговор

Предприятия смогут быстрее восстановиться, если депутаты одобрят предложения Минфина

Арсен Аскаров

Всплеск заявлений от предпринимателей о признании их банкротами вынудил депутатов и правительство искать конструктивные пути решения давней проблемы. В этой связи Минфин РК предлагает банкротить недобросовестных и упрощенном порядке. Также предполагается позволить предпринимателям применять процедуру реабилитации, не отвлекаясь на судебные тяжбы.

К началу 2019 года процедуру банкротства в Казахстане проходят около 4 тыс. субъектов бизнеса. Еще 400 предприятий – на стадии реабилитации. Но фактически в сложном финансовом положении находится гораздо больше компаний, заявил в мажилисе вице-министр финансов Канат Баедилов. Он презентовал законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам совершенствования процедур реабилитации и банкротства». Действующий закон не позволяет предпринимателям быстро закрывать нерентабельный бизнес. Часто судьи отказываются признавать предприятия банкротами.

«А все потому, что суду сложно дать объективную оценку финансового состояния, так как наличие незначительного актива расценивается как возможность рассчитаться с долгом. Аналогична процедура при применении реабилитации. В каждом третьем случае суд отказывает в ее применении, мотивируя тем, что должник является платежеспособным или не доказал наличие ресурсов на восстановление платежеспособности. Законопроект направлен на решение этих проблем», – пояснил Канат Баедилов.

По его словам, сейчас для запуска процедуры банкротства компания должна быть неплатежеспособной в течение 3-4 месяцев. Спустя это время появляется возможность инициировать банкротство в судебном порядке. При этом компания обязана продолжать вести бизнес. В законопроекте же есть конкретные критерии, которые позволяют начинать процедуру банкротства.

Вместе с тем ИП сегодня не могут применять процедуру реабилитации, поэтому вынуждены идти на банкротство. Новый документ дает им такую возможность.

Как сообщил Канат Баедилов, законопроект о банкротстве отменяет все аресты по счетам и имуществу должника с того момента, как суд утвердил план реабилитации.

«Чтобы не допустить применение процедуры реабилитации недобросовестными субъектами бизнеса, проект закона предусматривает ограничительные меры. В частности, установлен запрет на применение реабилитации, если со дня вынесения судом решения об отказе в применении такой процедуры не истекло шесть месяцев», – уточнил замглавы Минфина.

Тем временем, сами мажилисмены первой частью представленного документа остались довольны. Гульжан Каргаусова отметила, что при банкротстве в первую очередь предприятие выполняет все обязательства перед кредиторами, а долг государству никто не возвращает.

При этом депутат Омархан Оксикбаев предложил наказывать чиновников за доведение предприятий до банкротства.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЕНПФ ВЕРНУЛИ 584,5 МЛН ТЕНГЕ

Учредитель проблемного «Бузгул Аурум» Бахытжан Кенжебаев возместил ЕНПФ за счет собственных средств часть нанесенного ущерба в размере 584,5 млн тенге. «На 10 января 2019 года в рамках исполнительного производства в пользу ЕНПФ перечислена сумма в размере 584,5 млн тенге (584 518 705 тенге 87 тиын). Эта сумма поступила по исполнительному производству, возбужденному в отношении Кенжебаева Бахытжана Сагиндыковича, учредителя ТОО «Бузгул Аурум». Дальнейшее погашение задолженности перед ЕНПФ будет осуществляться в рамках исполнительных производств, возбужденных в отношении ответчиков. Иные предложения по погашению задолженности в пенсионный фонд на сегодняшний день не поступали», – сообщили в фонде. В конце декабря 2016 года появилась информация, что в ЕНПФ проходят проверки. В Нацбанке сообщили, что сделку ЕНПФ по приобретению облигаций ТОО «Бузгул Аурум» проверяет следственное управление департамента Комитета национальной безопасности (ДКНБ) Алматы. По итогам следствия выяснилось, что 6 октября 2016 года в результате биржевой сделки на бирже ЕНПФ приобрел 500 тыс. облигаций ТОО «Бузгул Аурум» на общую сумму 5 млрд тенге. Как оказалось позже, компания была не в состоянии ответить по своим обязательствам. Таким образом, фонд за счет собственных средств, а не за счет накоплений вкладчиков приобрел облигации заведомо «токсичного» актива «Бузгул Аурум». **(kapital.kz)**

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР ОЗДОРОВЛЕН

Что происходит на банковском рынке и как меняется динамика кредитования экономики? Эти вопросы прокомментировали в Нацбанке. О поддержке предприятий президент Нурсултан Назарбаев сказал в Послании «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» 5 октября 2018 года. После этого разработали механизм кредитования приоритетных проектов. Речь шла о том, что Нацбанк в 2018-2020 годах предоставит ББУ финансирование для поддержки компаний, работающих в обрабатывающей промышленности и агропромышленном комплексе. «Механизм предполагает приобретение облигаций ББУ на сумму до 600 млрд тенге со сроком погашения до 7 лет по ставкам вознаграждения до 11% годовых. Национальный банк планирует выделить половину из этих средств – за счет средств, находящихся в управлении, вторую половину – за счет собственных средств. Кредиты банками будут предоставлены по ставке, не превышающей 15%, из которых 8% будет оплачиваться предпринимателем, а разница будет субсидироваться правительством», – пояснили в НБРК. **(kapital.kz)**

ВБ ВЫБЕРЕТ ПРЕЗИДЕНТА В АПРЕЛЕ

Всемирный банк рассчитывает выбрать нового главу организации вместо покидающего этот пост 1 февраля 2019 года Джима Ен Кима до традиционной весенней встречи, которая в этом году пройдет 12-14 апреля в Вашингтоне. Об этом говорится в заявлении пресс-службы банка. «Кандидатуры должны быть представлены в период с 7 февраля… по 14 марта», — отмечено в заявлении. «Новый президент, как ожидается, будет выбран до весенней встречи 2019 года», — добавили в пресс-службе. «После окончания периода выдвижения кандидатур исполнительным директора [ВБ] составят короткий список максимум из трех кандидатов и с их согласия опубликуют имена тех, кто вошел в перечень. Исполнительные директора проведут официальные собеседования со всеми кандидатами, включенными в короткий список, и новый президент, как ожидается, будет выбран до весенней встречи 2019 года», — отмечается в документе. **(banki.ru)**

Мебельщики готовы конкурировать с нефтью в диверсификации экономики

Гаухар Ануарбек

Развитие мебельной и деревообрабатывающей отраслей Казахстана может получить второе дыхание. Два года назад 14 отечественных компаний мебельного сектора приняли участие в конкурсе по отбору шести пилотных территориальных кластеров, инициатором которого выступили Министерство национальной экономики Казахстана и Международный банк реконструкции и развития. Кластеры, в отношении которых, по задумке указанных ведомств, будет предпринят целый ряд реанимационных шагов для восстановления той или иной отрасли, отбирали в рамках проекта «Конкурентоспособность малых и средних предприятий в Казахстане». Результатом конкурса стало создание инициативы «Мебельный кластер». О ее необходимости, эффективности сегодня и завтрашних перспективах рассуждают корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» и президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности Казахстана Ержан Садыков.

Мебельный кластер: поддержать, нельзя оставить

Нужно отметить, что в отчетных документах чиновники и профильные эксперты, традиционно, обтекаемо сформулировали цель реализуемого проекта: «оказание поддержки для развития производства с высокой добавленной стоимостью и повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий в недобывающих секторах». Глава профильной ассоциации Ержан Садыков преимущества от реализации кластерной политики в стране облачил в две конкретные траектории.

«На микроуровне, где кластеры будут способствовать доступу к специализированным поставщикам, таким как производственные ресурсы, технологии, человеческий капитал, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, информация и знания, связанные с тенденциями рынка, инновациями и стратегическими данными, – один вектор. Очень важно обеспечить доступ к клиентам на местном, региональном, национальном и международном рынках. Мы ожидаем значительные сдвиги с точки зрения увеличения товарооборота компаний, повышения экспортных мощностей, уровней производительности и более высокого инновационного потенциала, а также масштаба и охвата деловой активности», – отметил Садыков.

На макроуровне ожидается, что кластеры позволят мебельной и деревообрабатывающей отраслям раскрыть потенциал в масштабном плане диверсификации экономики. Таким образом, в более широком смысле кластер должен будет генерировать доходы, создавать рабочие места и делать рынок более привлекательными посредством инноваций. За образец казахстанские мебельщики берут многолетний опыт Страны Басков (Испания), где кластерная политика уже демонстрирует большие успехи. Здесь компании, включенные в кластер, рассматриваются как неотъемлемая часть общей стратегии по повышению конкурентоспособности. К примеру, местный кластер HABIC сумел в общем изменить стратегическую ориентацию для предприятий. С 2009 года критическая масса отрасли значительно возросла, компании нацелены на новые сегменты рынка: от производства мебели до предоставления комплексных решений. Компании научились сочетать сервис с продуктом с помощью передового производства и использовали преимущества межотраслевых ниш, что позволило им увеличить продажи и привлечь новых клиентов (отели, бары, рестораны, магазины и прочее).

В Казахстане, повторимся, аналогичная работа была начата только два года назад. Но уже есть определенные результаты. Для каждого из отобранных кластеров, мебельного в том числе, разработаны стратегические планы и определены алгоритмы, которые будут проведены в 2019 году.

«Я вижу основную выгоду, которую получили на текущий момент отрасли, задействованные в кластерной инициативе, в том, что наконец появились зачатки стратегического планирования в этих отраслях, построенные не на домыслах и предположениях, а на конкретных исследованиях рынка. Исследования эти проведены профессионально, и именно это может явиться тем фундаментом, на котором будет построено стратегическое развитие отраслей обрабатывающей промышленности в целом», – объясняет Ержан Садыков.

Говоря о высокой степени профессионализма при выработке стратегического плана развития мебельного кластера, в ассоциации опираются на авторитет международной консалтинговой компании INFYDE LtD, которая в свою очередь тесно сотрудничает с министерством национальной экономики и Казахстанским институтом развития индустрии. (АО «КИРИ»).

Мебельная отрасль Алматы будет задавать тон

Участники рынка называют Алматы эпицентром, откуда и может начаться рождение мебельного кластера. Во-первых, здесь имеется достаточное количество МСБ, задействованных в данной сфере на уровне серьезных качественных компаний. Во-вторых, у здешних предпринимателей наблюдается явный интерес трансформировать инициативу в ведущую структуру на национальном уровне. В-третьих, мебельная промышленность южного мегаполиса выигрывает как от урбанизации, так и от локализации экономики. С точки зрения специализации в Алматы действительно успешно производится мебель.

Амбиции у местных игроков рынка солидные: мебельный кластер может и должен делать высокий вклад в диверсификацию национальной экономики, составив конкуренцию в этом плане добыче нефти и газа. На сегодняшний день 34% компаний отрасли расположены в Алматы. Что касается объема производства мебели, то на сегодня город обеспечивает свыше 40% от общих показателей производства в республике. С точки зрения занятости, согласно данным комитета статистики, здесь трудятся свыше 500 индивидуальных предпринимателей, которые развивают свою деятельность в мебельной отрасли. И цифры эти были бы в разы выше, если бы не конкуренция со стороны импорта. В денежном эквиваленте, из всего объема мебельного рынка в Казахстане, оцениваемого в более $412 млн, почти 73% приходится на мебель, ввозимую из стран СНГ, Китая и Европы.

Мебельная отрасль Алматы, пожалуй, наиболее эффективно демонстрирует, как можно классифицировать этот кластер. Рынок сегментируется на поставщиков материалов, производителей мебели, обучение специалистов, а также на ассоциации и союзы. Что касается продукции, то здесь выделяют сегменты эконом, эконом плюс, люкс и премиум. Таким образом, покупательская способность потребителей соответствует производственным мощностям местных компаний. Но это лишь верхушка айсберга, считают в ассоциации.

«В основном специализация алматинских предприятий – это мебель для учреждений и жилых помещений, мягкая мебель, кухни, продажа ДСП и оборудования. В целом напрашивается такой вывод, сделанный в результаты проведенных нами встреч, бесед и исследований: в настоящее время компании мебельного кластера Алматы испытывают значительные трудности, такие как большая зависимость от сырья, особенно от Российской Федерации, также отсутствует экспортная стратегия, слабый потенциал компаний по интернационализации, слабая модернизация производственного процесса, низкий уровень компетенции в отрасли. Кроме того, профессия мебельщиков не очень популяризируется, отсутствуют стандарты на мебель, не решены вопросы, связанные с сертификацией производства мебели, имеется проблема с низким продвижением продукции в силу слабых каналов сбыта», – поясняет Ержан Садыков.

К позитивным моментам, формирующим собственно и привлекательность мебельного рынка Алматы, можно отнести близость мегаполиса к потенциальным рынкам, таким как Азия, Ближний Восток и страны Таможенного союза. Здесь особенно активно осуществляется взаимовсязь мебельных компаний со строительством, IT, недвижимостью, легкой промышленностью и туризмом. Все это, несомненно, совершенствует цепочку добавленной стоимости кластера, а также направленность на новые рыночные сегменты – модульную мебель для молодежи и мебель через ипотеку. Добавим, именно в Алматы была запущена договоренность о сотрудничестве мебельщиков с АО «Жилстройсбербанк» в рамках проекта «Мебель через ипотеку» – оснащение жилья мебелью на заказ.

«Если говорить о целях в рамках Алматы, то их несколько. Это и поддержка деятельности кластерной организации – то, о чем мы с вами говорим, развитие компетенций в секторе через школу дизайна и центр компетенций. А также мы планируем продолжить стимулировать партнерство и сотрудничество через привлечение дизайнеров, архитекторов и декораторов. Нужно также поддержать продажи и дистрибуцию: привлекать дилеров и дистрибьюторов. Нам нужны новые рыночные ниши. Необходимо также решить проблемы сырьевой зависимости – провести соответствующие прикладные исследования», – рассказывает Ержан Садыков.

Мебельный кластер: день сегодняшний

По информации ассоциации, в течение прошлого года были проведены интенсивные полевые работы и кабинетные исследования специалистами INFYDE совместно с координаторами кластера АО «КИРИ». Полевые работы включали в себя ознакомительные встречи и интервью с руководителями компаний и региональными заинтересованными сторонами. Несмотря на определенный скептицизм, большая часть организаций проявила живой интерес к кластеризации.

«Во время диагностики было обнаружено, что на самом деле на отраслевом уровне все кластеры сталкиваются с общими проблемами, связанными с компетенциями и обучением, модернизацией оборудования, экспортом, продажами, дистрибуцией, сырьем, диверсификацией и дифференциацией продукции, брендингом и интернационализацией. Эти проблемы и позволяют сделать вывод, что перед созданием кластера стоят общие вопросы. Потенциал кластера огромен, но важно постоянно увеличивать интерес к сотрудничеству и созданию социального капитала. Здесь самоорганизация бизнеса и доверие в сочетании с государственной поддержкой являются ключом к успеху», – говорит Ержан Садыков.

Одновременно представители каждого кластера прошли 6 учебных модулей в течение июня 2017 года – мая 2018 года в регионах, где расположены шесть территориальных кластеров. Участники узнали о лучшем мировом опыте кластеризации в различных секторах, включая управление и анализ цепочки добавленной стоимости. Были проведены встречи с предприятиями и компаниями из Галицкого автономного округа Испанской Республики, которые участвовали представители предприятия по переработке молока в Акмолинской области; Страны Басков – здесь Казахстан представили бизнесмены от мебельного рынка Алматы, строительного сектора Карагандинской области и туристического кластера Алматы и региона; Каталонии – интерес к этому опыту проявили представители фармацевтического кластера Южно-Казахстанской области; Турции – их знания изучили представители мукомольного кластера Костанайской области.

«Для того чтобы действительно заработали кластеры, необходимы кластерные организации по примеру Австрии и Страны Басков. Нужна организация, которая сможет внутренние конкурентные противоречия, существующие в умах предпринимателей, превратить в преимущества. Для этого необходима сильная государственная поддержка как для функционирования кластера, так и для проектов в сотрудничестве. Считаю важным обозначить проблематику на этом этапе. Мы приступаем к 4-му этапу и здесь важно не прекращать инвестирование, иначе вложения в предыдущие три этапа можно считать «деньгами на ветер». Сам бизнес с этим не справится», – подытожил Ержан Садыков.

Зачем носочная фабрика Шымкента привлекла технолога из Nike

Основатель фабрики «Алем-БТ» Нурсултан Балабиев рассказал «Капитал.kz» о том, как запустить такое производство, какие сложности возникают и где взять инвестиции

Анна Видянова

Идея запустить носочно-чулочное производство в Шымкенте пришла Нурсултану Балабиеву в начале 2015 года. Идею он вынашивал полгода, изучал рынок, заходил на местные базары и внимательно рассматривал носки. Он вспоминает, что на тот момент на казахстанском рынке не было крупных производителей носков и тем более чулок. И, посоветовавшись с родными, принял решение реализовать свою идею.

«Фабрику по производству носков и чулок запустили в декабре 2015 года в специальной экономической зоне «Онтустік». Размещение в СЭЗ дало нам очень много преимуществ. Акимат Шымкента для строительства фабрики предоставил нам земельный участок. К тому же то сырье, которое мы используем для производства носочно-чулочной продукции, не облагается таможенными пошлинами. Также у нас есть льготы по определенным налогам. Коммунальные платежи в СЭЗ «Онтустік» также ниже по сравнению со стандартной локацией», – рассказывает основатель фабрики «Алем-БТ» Нурсултан Балабиев.

Для запуска завода потребовалось 2 млрд тенге (на тот момент $10 млн). За помощью в финансировании предприниматель обратился в ФРП «Даму». «На заемные средства мы приобрели в Южной Корее вязальные станки, роторные машины для влажно-тепловой обработки и другое оборудование. Южная Корея была выбрана неспроста. Дело в том, что корейские носки считаются самыми качественными в мире. Изначально мы изучали казахстанский рынок швейного оборудования, но у нас в стране на тот момент еще не было производителей швейного оборудования. На приобретение пряжи, красители пряжи, маркетинг мы потратили порядка $2 млн собственных средств», – делится он.

Технологический затор

Одна из трудностей, с которой столкнулся предприниматель, – отсутствие технологов для работы на оборудовании.

«Когда оборудование в Южной Корее было приобретено, никто из казахстанских технологов не знал, как им пользоваться. Нам пришлось пригласить южнокорейских технологов, которые обучили наших специалистов. Их гонорар составил около $3 тыс. Несмотря на то, что оборудование работает по заранее заданному алгоритму, в случае каких-то сбоев технологи должны были грамотно среагировать на форс-мажорную ситуацию», – отмечает Нурсултан Балабиев.

Одновременно он подчеркивает, что каждый предприниматель, запуская носочно-чулочную фабрику, должен быть готов к браку. По словам собеседника, первые 3-4 месяца около 10% его продукции было браком. «С такой ситуацией сталкиваются практически все производители, это нормально. В целом же вполне оптимально, если у производителя носков из всего оборота выходит лишь 1% брака», – отмечает он.

Чулки не пошли

Фабрика постепенно отказывается от производства чулок. «При запуске предприятия чулки занимали чуть более 10% от всего объема производства. Они так же, как и носки, изготавливались из хлопка и полиэстера. Теперь же мы постепенно уходим от этого направления, потому что чулки не пользуются таким спросом, как носки», – делится Нурсултан Балабиев.

Окрашивание на месте

В производстве носков и чулок используются натуральные волокна. «Мы достаточно долго прорабатывали структуру носка. И, посоветовавшись с экспертами, решили использовать в своем производстве хлопок, шерсть, шелк, бамбук и модал. Эти материалы обеспечивают хорошую гигроскопичность, они не аллергенны, устойчивы к влаге. Шерсть имеет уникальную структуру, за счет этого носки с ее содержанием удерживают тепло. Бамбук удивителен тем, что он обеспечивает прохладу», – отмечает Нурсултан Балабиев.

Сейчас фабрика производит около 800 тыс. пар носков в день. В основном на 80% носок состоит из хлопка, на 20% – из полиэстера. Хлопковую пряжу привозят из Турции, Узбекистана, Китая. «Когда последние несколько лет курс доллара сильно колебался, то мы стали подумывать о поиске поставщика пряжи в Казахстане. Недавно в Шымкенте была запущена фабрика по выпуску пряжи. Но цена местной пряжи оказалась выше зарубежной. Полиэстер приобретаем в Китае и Корее. Кстати, наша компания вышла на точку безубыточности только через 1,5-2 года после запуска производства, в середине 2018 года мы вышли в прибыль», – рассказывает собеседник.

Изначально пряжа закупается бесцветного цвета. Ее окрашивают в нужный цвет уже на фабрике. «Если бы мы приобретали пряжу определенного цвета, то наши носки стоили бы на 150% дороже. Мы же стараемся удерживать цену реализации носков на приемлемом уровне: от 80 до 300 тенге. На сегодня рынок Казахстана перенасыщен носками турецкого и китайского производства, и было время, когда крупные оптовые покупатели не доверяли носкам Made in Kazakhstan. Но мы смогли перешагнуть грань недоверия и поставили реализацию нашей чулочно-носочной продукции на поток. Многие интересуются, почему наши носки не продаются в крупных торговых центрах. Знаете, мы осознанно отказываемся работать с ТЦ, потому что они ощутимо завышают цену реализации носков, даже более чем на 50%», – отмечает Нурсултан Балабиев.

Причем тут Nike?

Собеседник рассказывает, что в настоящее время ведутся переговоры с мировым гигантом Nike. «Мы сами вышли на эту компанию, встретились с представителями Nike в Милане. У нас были переговоры с их технологом по проработке технологии производства и лекал носков. Гонорар технолога из Nike составил порядка 3 тыс. евро – это очень доступный специалист. Мы решили инициировать эти переговоры, потому что в будущем планируем выйти на европейский рынок. Дело в том, что в Европе другие стандарты по носкам и, соответственно, спрос на них. Европейские мужчины в отличие от казахстанских предпочитают более удлиненные носки – почти до колена. Ведь в определенной части Европы нет таких морозов, как, например, в Астане. И поэтому в длинных носках в холодное время года европейцам тепло. В Казахстане же последний год более востребованы низкие носки, едва выглядывающие из-под обуви. И к тому же представители Nike дали нам советы по оборудованию, сколько игл должно быть встроено в швейное оборудование при пошиве носков для рынка США, Европы. Чем больше игл, тем плотнее выходит носок», – рассказывает он.

В настоящее время фабрика реализует свою продукцию во всех крупных городах Казахстана и даже вышла на рынок России. «Около 25% выпущенной продукции поставляется на рынок Новосибирска. Сейчас мы налаживаем сеть дистрибуции, чтобы наши носки были доступны также и в крупных торговых центрах Казахстана», – делится Нурсултан Балабиев.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК
Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы
Бизнес-афоризмы

Для успеха любого предприятия необходимы три человека: мечтатель, бизнесмен и сукин сын.
Питер Макартур

Стратегия вложения капитала зависит от того, что для вас важнее: хорошо есть или хорошо спать.
Джон Кенфилд Морли

Волшебная формула успеха в бизнесе: относись к покупателям, как к гостям, а к служащим — как к людям.
Томас Дж. Питерс

Честность в бизнесе — единственный способ регулярно обманывать клиентуру.
Филипп Бувар

Хайп на торты: почему у «Happy Cake» выстраиваются очереди?

Секретом успеха поделился владелец «вкусной» компании Асхат Солтанов

Мария Галушко

Немаленькие очереди выстраиваются перед столичными кондитерскими магазинами «Happy Cake» в преддверии Нового года и 8 марта. Эти периоды для супругов Асхата и Сауле Солтановых самые насыщенные – нужно успеть выполнить заказы сверх привычной нормы. «Раньше очереди тоже выстраивались, но в этом году народу было больше всего», – говорит владелец кондитерской. В интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» Асхат Солтанов рассказал, в чем секрет популярности их тортов, как оставаться в первых рядах при перенасыщении рынка кондитерских изделий и развиваться без рекламы.

- Асхат, я знаю, что «Happy Cake» - это семейное дело. Расскажите, пожалуйста, с чего все начиналось? Как давно вы на рынке? Как пришли к тому, чтобы продавать выпечку, а в дальнеейшем открыть магазины?

- Моя супруга отлично готовит и печет. Сначала своими кулинарными изысками она радовала нас дома. Потом мы решили попробовать открыть Instagram-аккаунт, куда выкладывали торты. Над названием долго не думали и сразу назвались «Happy Cake».

Страницу в Instagram зарегистрировали в сентябре 2013 года, но на рынке появились не сразу, долгое время оставались в рамках аккаунта. Первые заказы поступали от друзей и коллег. Со временем люди начали рассказывать про нас знакомым, так о нас узнавали. До сих пор в основе нашего продвижения лежит «сарафанное радио». С 2013 года мы не давали рекламы.

- Как вы с супругой распределяете обязанности по ведению бизнеса?

- Распределить обязанности получилось само собой. Супруга отвечает за производство, рецептуру, технологии, знает весь ассортимент. Я отвечаю за автоматизацию и стандартизацию процессов. Слежу за тем, чтобы все было сделано одинаково правильно. Сейчас у нас пять точек и они не должны отличаться между собой. Все, что не относится к производству – моя зона ответственности. Я работаю с персоналом, прорабатываю стратегию, тактику, слежу за финансами.

- Асхат, на Новый год в ваш магазин выстраивались огромные очереди. В чем причина популярности ваших тортов? Ведь сегодня ассортимент кондитерских изделий в Астане достаточно велик. Что отличает вас?

- Хайп на нашу продукцию начался в этом году, когда люди стали фотографировать очереди и выкладывать их в соцсети. Раньше очереди тоже выстраивались, но в этом году народу было больше всего. Каждое 31 декабря и 8 марта история повторяется. Нагрузка на нас возрастает в три раза, и процессы, которыми управляем в течение года, очень сильно отличаются от того, с чем мы сталкиваемся в эти дни. Поэтому и возникают очереди. В обычные дни магазин в среднем продает около 100 тортов.

Люди к нам идут, потому что мы продолжаем придерживаться первоначальной концепции, словно выпекаем торты дома. Только масштабы теперь совсем другие. К каждой единице продукции мы находим индивидуальный подход. Технологии несильно изменились. Чтобы вкус торта не менялся, каждому работнику важно знать свои обязанности.

Пока супруга занимается процессами выпечки, я работаю над налаживанием коммуникативных каналов с клиентами. Мы стараемся автоматизировать все процессы, пишем собственную информационную систему, которая регулируется от первого звонка нашего покупателя до доставки торта до дома. Все это мы фиксируем, видим в программе. Находясь с любой точке мира, я могу проследить жизнь заказа. Мы никогда не оставляем проблемы нерешенными и стараемся, поддерживать сервис на высшем уровне.

- Есть ли определенные принципы или традиции, которых вы придерживаетесь при готовке?

- Каких-то принципов, возведенных в традиции, у нас нет. Но прежде чем выводить продукт на рынок, мы его совершенствуем. В целом при производстве есть определенные правила. У нас есть менеджер по пищевой безопасности, которая полностью поддерживает частоту и порядок на кухне.

- Какие торты самые популярные? И что еще входит в ассортимент?

- Есть определенный вид торта «Молочная девочка». На него приходится свыше 50% продаж, раньше доходило до 80%. Он самый популярный. В последнее время набирают обороты и другие торты.

Торты – это основа нашего ассортимента. Есть еще пирожные и капкейки. И в каждой точке у нас можно выпить чая или кофе и попробовать что-нибудь из продукции.

- На чем вы делаете акцент? Как привлекаете клиентов?

- Делаем акцент на качестве продукции и сервисе. Для повышения качества обслуживания в течение полугода будем проходить специализированные курсы. Когда вопрос сервиса провисает, каким бы качественным не был продукт, он всегда оставляет горький осадок, если не был предоставлен вкупе с хорошим сервисом. Для нас важно стабильное качество продукта. Мы отслеживаем ноу-хау в технологиях и хотим, чтобы система работала как единый механизм.

- Что важно знать при открытии кондитерской?

- Опираясь на пройденный опыт, могу сказать – важно знать свое дело и понимать, что именно ты собираешься производить. Мы начинали с бытовых духовок и со временем поняли, что есть производственное оборудование. Изучили вопрос, нашли производителей, проконсультировались с поставщиками. Сейчас это несложно, тут не требуется глубоких знаний. Для построения серьезного бизнеса понадобятся деньги, компетенция и хороший технолог. Но вырасти самостоятельно тоже можно, делая шаг за шагом.

- Какой бюджет вы вложили в открытие вашего первого магазина?

- На момент открытия мы даже не вели как такового учета. Все это делали по ощущениям, на коленках. Говоря об открытии одного магазина на 80-100 квадратов, при условии, что помещение необходимо переоборудовать и сделать ремонт, понадобится порядка 15 млн тенге.

- Как быстро смогли окупить вложенные средства?

- Говоря о нашей бизнес-модели, когда мы открываем магазин и тратим 15 млн тенге, у нас ушло около полугода. На окупаемость также влияют местонахождение магазина, город. В среднем от 6 до 12 месяцев.

- Из чего складывается стоимость торта? Какова себестоимость одного тортика?

- Складывается из стоимости ингредиентов, труда работников, административных расходов, расходов на реализацию. Все это ложится в основу себестоимости. У каждого торта и наименования собственная себестоимость. Если в целом говорить об эффективности нашего бизнеса, то у нас пять точек и на каждой из них разный фонд оплаты труда, проходимость, выручка. Тем не менее мы хотим все точки привести к единому стандарту и сейчас работаем над этим. Рентабельность на каждой точке планируем сделать ожидаемой, понятной и стандартной. Мы хотим выстроить все наши процессы таким образом, чтобы в независимости от размера точки рентабельность была в отношении к общей выручке в районе 30-35%.

- Что оказалось самым сложным? С какими внезапными трудностями пришлось столкнуться?

- На каждом этапе становления бизнеса возникали новые сложности. В самом начале столкнулись с проблемой понимания всех процессов. Но со временем, по мере роста качество этих сложностей меняется. Мы часто сталкиваемся с нехваткой квалифицированных кадров.

В основном все трудности ожидаемы. Непредвиденных ситуаций не бывает. Может возникнуть недопонимание с проверяющими органами или попадется недовольный покупатель. Но любое препятствие, встающее на пути, рано или поздно находит свое решение и дает колоссальное количество энергии.

- Что вы можете сказать о конкурентах и в целом о кондитерском рынке? Не перенасыщен ли он на сегодня?

- С самого начала мы думаем над своим продуктом, предоставляемом сервисе, продажах. Это оказалось настолько широким спектром вопросов, занимало такое количество времени, что мы физически не успевали подумать о конкуренции и рынке. Никаких исследований никогда не заказывали. По количеству продаж и звонков понимали, что существует спрос, который нам нужно удовлетворять, делая продукт качественным.

В последнее время все чаще звучат названия компаний, и мы понимаем, что конкуренты есть и с ними предстоит определенная работа. Тем не менее наша стратегия поведения остается прежней. Мы больше думаем над тем, кем являемся, куда идем и что еще нам предстоит сделать.

- Асхат, поделитесь планами на будущее…

- Мы нащупали свою концепцию и хотим оставаться в ее рамках. Становиться большим производством или кондитерской фабрикой мы не планируем. Наша концепция позволяет сохранять индивидуальный подход и уделять минимание каждой единице продукции. Понимая, что мир движется вперед, добавляем цифровизацию. На то, чтобы информационная система была сделана под наши процессы, уходят большие деньги.

На сегодняшний день у нас три магазина в Астане, два в Алматы. Это небольшие кухни, некие островки ремесленничества, профессионализма и мастерства. Мы контролируем их сами. В других городах Казахстана планируем развивать франшизу. Сейчас готовим процессы под определенные стандарты и технологии. Мы будем искать молодых, активных людей, которых сможем обучить. К 2022 году планируем быть в 22 городах. К 2025 году – в 25 странах. Мы хотим, чтобы, когда люди задумывались о тортах, на ум приходили наши магазины.

Быть или не быть каршерингу в Казахстане

Дархан Нурумбетова

Весной сервис начнет работать в Астане. С каким опытом Anytime выходит на столичный рынок, как часто случаются ДТП, как работает служба безопасности компании – рассказал генеральный директор Anytime.kz Алмас Ахпаров

Три месяца прошло с тех пор, как алматинцы смогли впервые взять автомобиль в поминутную аренду. За это время в Instagram появились публикации «о путешествиях Anytime» с побитыми новенькими Volkswagen Polo, где комментаторы призывают водителей к культуре. Кто-то делает прогнозы, на сколько хватит терпения и ресурсов у руководства компании, рискнувшего зайти на казахстанский рынок, а клиенты опасаются, что сервис просто уйдет из страны, вслед за нелюбимым ими обо. Директор Anytime в Казахстане Алмас Ахпаров ответил на эти вопросы в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz».

- Почему машины Anytime часто попадают в ДТП?

- Аварийность — это риски бизнеса. Если смотреть масштабно, по городу Алматы довольно большое количество ДТП. Наши автомобили у всех на слуху, они отличаются своим индивидуальным окрасом от других, и поэтому алматинцы стараются заснять каждый случай и выложить в соцсети, откуда и складывается такое впечатление.

В дорожные происшествия машины Anytime попадают в среднем 1-2 раза в неделю. Но здесь важно учитывать степень аварии. Это могут быть мелкие царапины и незначительные вмятины, такие случаи в качестве ДТП не рассматриваются – машину мы оперативно приводим в порядок и незамедлительно выпускаем в город.

- Кто возмещает ущерб?

- Назвать сумму ущерба от ДТП с момента запуска проекта возможно по истечению полугода, когда уже будет составлен статистический анализ. По документу, с которым клиент может ознакомиться на стадии регистрации, максимальная материальная ответственность варьируется от 100 тыс. до 200 тыс. тенге. Но здесь важно иметь в виду, что это при условии, если наш клиент соблюдает все требования нашего договора. Если же клиент нарушает условия договора, к примеру, находится за рулем в нетрезвом состоянии, передает руль третьему лицу, то в данном случае каждый подобный инцидент рассматривается в индивидуальном порядке.

- Понять и простить – политика Anytime?

- В первую очередь хочу отметить, что клиент – это наше все, и повторюсь еще раз, к каждому пользователю у компании индивидуальный подход. За три месяца наш опыт пополнился разными клиентскими историями. Был случай, когда клиент арендовал машину на сутки, отправился на продуктовый рынок и загрузил багажный отсек крупногабаритными коробками. Этот клиент был выявлен спустя несколько часов, но для сохранения лояльности пользователю было сделано устное предупреждение, хотя в договоре за это предусмотрен штраф (запрещается использовать ТС для перемещения крупногабаритных предметов).

Другая история, когда наш клиент обнаружил лежащую на дороге собаку. Собака была сбита и не могла самостоятельно передвигаться. В итоге наш пользователь подобрал ее и поместил в салон автомобиля. В ходе разговора выяснилось, что клиент является членом Республиканской ассоциации по защите животных и оставить собаку он просто не мог. В таких случаях у нас также предусмотрен штраф (использовать ТС для транспортировки животных, за исключением перевозки животных в закрытых переносках), но мы в свою очередь не могли проявить равнодушие и было принято решение не выставлять штраф. Спустя некоторое время наш пользователь отметил нас в своем посте на странице в социальных сетях со словами благодарности.

Еще два случая: в первом наш пользователь по ошибке завершил суточную аренду раньше времени, и другой, когда клиент оставил машину в режиме ожидания и «наожидал» на 50 тыс. тенге (уснул и забыл). Оба случая были рассмотрены, и в итоге мы восстановили суточный пакет, а другому списали долг.

- «Инцидент на Сайране» - маркетинговый ход?

- Случай с Сайраном не был нашей акцией. Многие думали, что это была специально подготовленная рекламная кампания. Но это был реальный случай. И он неординарный, поскольку классифицировался как угон. Это был третий день после запуска сервиса Anytime в Алматы. Новость о том, что кто-то пытался угонить арендованную машину разлетелась по всему Казнету. В тот момент подключились все ответственные лица, в том числе городской акимат, совместно с департаментом полиции. В ходе разбирательства выяснилось, что молодой человек не был нашим пользователем, он угнал машину у своей мамы. Нарушитель будет нести ответственность по всей строгости закона. В настоящее время парень ожидает решения суда. За все время работы Anytime в Казахстане это был единичный подобный случай. Наши машины ни разу не разбирались на запчасти и не выезжали за пределы разрешенной зоны.

- Если брать нарушителей в целом, то среднестатистический клиент, совершающий ДТП — это молодой гражданин, как правило, это молодые ребята, которые любят машины, любят управлять ими. Мы всегда открыто заявляем, что в наших машинах установлены специальные датчики, которые определяют манеру вождения и скорость движения, а также управление по городу и за его пределами. И мы не публикуем на всеобщее обозрение информацию о том, как отработали то или иное нарушение. Это не наш метод бизнеса, поскольку это взаимоотношения сугубо между компанией и клиентом.

- Каршеринг не краш-тест. Кто не может сесть за руль автомобиля Anytime?

- Клиентом нашего сервиса может являться человек старше 21 года, со стажем вождения более двух лет и классом риска выше трех. На этапе регистрации мы стараемся устранить возможные риски как для нашего бизнеса, так и для других участников дорожного движения.

Был случай, когда клиент позволил себе выпить и сесть за руль. Но, к счастью, все обошлось, мы оперативно зафиксировали и пресекли вождение. Тех, кто управляет в нетрезвом состоянии, ждет наказание по всей строгости закона, поскольку здесь подключаются уже сотрудники департамента полиции, с которыми мы тесно работаем. А в том случае, если клиент попробует угнать автомобиль, он автоматически в безвозвратно будет исключен из нашей базы.

На любые нарушения, в том числе и вандализм, мы реагируем оперативно и хладнокровно. У нас есть свой департамент службы безопасности. В качестве меры пресечения, при необходимости, мы можем блокировать двигатель нашего авто удаленно, во время его остановки. Мы никогда не используем блокировку во время движения машины, дабы не подвергать нашу жизнь опасности.

- Уйдет ли Anytime из Казахстана вслед за ofo?

- В Казахстане Anytime начал свою работу в октябре 2018 года, и первым городом был Алматы. За первую неделю работы в развитие данного проекта в Республике Казахстан составляют порядка $30 млн.

Наш город активно меняется, большое внимание уделяется общественному транспорту, свободному дорожному движению. Каршеринг – современный, прогрессивный сервис, имеющий прямое отношение к решению данных задач. Одна машина каршеринга заменяет до 10 автомобилей. Вы можете представить, какая это экономия и благо для жителей города и его экологии?

Я считаю, что на рынок мы зашли как раз вовремя. Отвечая на основной вопрос – могу смело утверждать – сервису каршеринга Anytime в Казахстане быть, и мы имеем все возможности для дальнейшего роста и расширения.

- Готовы ли казахстанцы к каршерингу?

- Несмотря на то, что некоторые наши клиенты используют машины не по назначению, попадают в ДТП и наносят определенный ущерб компании, мы продолжаем развивать наш сервис. Считаю, это вопрос времени, казахстанцам необходимо привыкнуть к услугам каршеринга. Верю, что в ближайшие три месяца мы перенастроим соотечественников на правильное вождение.

В неделю из 100% наших машин условно 1-2% попадают в ДТП, в том числе и мелкие. При этом стоит отметить, что динамика повреждения автомобилей снижается. Снижается потому, что мы применили такие инструменты, как уведомление о скоростном режиме. Если клиент превышает определенную скорость, то мы сразу звоним ему и просим сбавить скорость. Параллельно мы тестируем камеры в наших машинах. Процесс трудоемкий и небыстрый. Также мы используем активное вовлечение третьих лиц, которые фиксируют любые правонарушения, незаконные действия и отправляют нам в работу через каналы: соцсети, почту и наш call-центр. В качестве поощрения наших пользователей мы вознаграждаем электронными бонусами, которыми они могут воспользоваться для совершения поездок.

- Своевременно ли Anytime пришел в Казахстан и как чувствует себя на рынке?

- Начнем с того, что каршеринг-сервис был запущен в 2015 году в России с автопарком 5,5 тыс. машин и представлен в 11 крупных городах. В сентябре 2018 года этот сервис запустили в Беларуси, а 18 октября 2018 года мы запустились в Алматы, став тем самым 13-м городом. Общие инвестиции в развитие данного проекта в Республике Казахстан составляют порядка $30 млн.

Наш город активно меняется, большое внимание уделяется общественному транспорту, свободному дорожному движению. Каршеринг – современный, прогрессивный сервис, имеющий прямое отношение к решению данных задач. Одна машина каршеринга заменяет до 10 автомобилей. Вы можете представить, какая это экономия и благо для жителей города и его экологии?

Я считаю, что на рынок мы зашли как раз вовремя. Отвечая на основной вопрос – могу смело утверждать – сервису каршеринга Anytime в Казахстане быть, и мы имеем все возможности для дальнейшего роста и расширения.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ТУРКЕСТАНЕ ПРОИЗВОДЯТ НАТУРАЛЬНЫЕ СОКИ

В Казыгуртском районе Туркестанской области запущено предприятие по производству соков. В это дело вложено 589 млн тенге. Производственная мощность завода – 8 тонн продукции в сутки. На предприятии изготавливают соки из яблок, груш, помидоров и моркови. На заводе работает 21 человек. Мини-предприятие оснащено современной технологией. В будущем руководство проекта планирует увеличить объем продукции. Отметим, что в индустриальной зоне «Казыгурт», на 13 га реализуется 7 проектов общей стоимостью 2,3 млрд тенге. На предприятиях работают 173 местных жителя. В 2019 году в районе планируется реализация еще 3 проектов. Напомним, Казахстан занял 28-е место в рейтинге Всемирного банка и Международной финансовой корпорации (IFC) Doing Business. Республика заняла лидирующую позицию в мире по защите миноритарных инвесторов и по обеспечению исполнения контрактов, а также улучшила позиции по следующим критериям — открытие бизнеса, трансграничная торговля, выдача разрешений на строительство, подключение к электросетям и регистрация имущества. «Мы впервые вошли в 30-ку. Наша страна заняла 28-е место, поднявшись за год сразу на 8 позиций. Это наш самый большой успех за годы независимости с момента введения данного рейтинга. Наша цель — в следующем году еще дальше пойти», — сказал ранее премьер-министр Бакытжан Сагинтаев. **(ontustik.gov.kz)**

В АТЫРАУ ЗАПУСТЯТ ЦЕХ ПО СОРТИРОВКЕ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ

В Атырау мощность цеха по сортировке твердых бытовых отходов составит 100 тонн мусора в сутки, сообщила в пресс-службе акимата города. По словам руководства компании «Спецавтобаза», средства для покупки необходимого оборудования выделил инвестор. Цех будет запущен в начале второго квартала 2019 года. «Планируется, что в новом цехе будут сортировать до 100 тонн мусора в сутки. Благодаря реализации нового проекта наверных трудоустроить около 70 человек», – рассказал директор предприятия Алмас Истелеуов. По городу уже установлено 300 контейнеров для сбора пластиковых отходов. В течение года их число планируется увеличить до 500. «Кроме того, для удобства горожан в марте мы планируем открыть 10 пунктов приема пластика, бумаги и стекла. Вдобавок ко всему повсеместно будут установлены контейнеры для сбора макулатуры и стекла. Таким образом, жители Атырау постепенно перейдут на раздельный сбор мусора», – рассказал Алмас Истелеуов. Ежедневно на городской мусорный полигон вывозится до 300 тонн мусора в сутки. В соответствии с концепцией по переходу страны к «зеленой» экономике предусмотрено доведение доли переработки отходов до 40% к 2030 году и до 50% — к 2050 году. Ежегодно в стране образуется 5-6 млн тонн ТБО. За восемь месяцев 2018 года — порядка 3,2 млн тонн ТБО, из них переработано и утилизировано около 330 тыс. тонн, что составляет 10,5%. Данный показатель в прошлом году составлял 9%, а в 2016 — 2,6%. **(kapital.kz)**

Алматинская Золушка Акма: В клининг пришла от отчаяния

Гаухар Ануарбек

Среди обилия современных бизнес-историй новоявленных self-made супруг Акмарал Басировой, пожалуй, особенно теринст. Женщина основала клининговую компанию «Ак алем» после 20 лет настоящих скитаний, разовых и небольших заработков на уборке домов и квартир, при тяжелейших семейных обстоятельствах. Не сломалась, не озлобилась, не опустила руки. В ее компании сегодня работают девушки, которые остались одни и самостоятельно воспитывают детей, порой с серьезными диагнозами. Свою историю алматинская Золушка рассказала редактору YouTube-канала «Персоны Капитала».

– Акмарал, в алматинском бизнес-сообществе о вас говорят как о женщине со стальной силой духа. Как закалялись? Какая история у вашего бизнеса?

– Рассказу как на духу. Мы в Алматы приехали в 1998 году. Я родилась в Жанатасе, все мое счастливое детство прошло в этом городе. Но в 1997 году, в марте, у меня без вести пропал отец. Мама, как говорится, осталась у разбитого корыта с тремя детьми. Не на что было жить, кормить, Жанатас развалился. Решили ехать в Алматы, чем-то заниматься. Мама всю жизнь работала на госслужбе, в больнице, никогда ничем не торговала. А сюда мы приехали и вышли на барахолку. Мне тогда 20 лет было. Что мы только не продавали! Встали немного на ноги, подали в розыск отца. И только в ноябре прошлого года мы узнали, что он погиб еще в 1998м, скоро встречаемся с адвокатом, он расскажет нам подробности случившегося. С 20 лет в моей жизни начались скитания. Потом мама заболела онкологией, умерла молодой, в 52 года. Мне предстояло поднимать братишку и сестренку. Что я только не делала! Все как-то понеслось вниз. Решила, что мне нужен физический труд, терапия от плохих мыслей. Ребята одни помогли тогда: «Акма, давай, нужно уборку офиса сделать, тебе деньги нужны». Я выходила и уже на честно заработанные деньги домой приносила продукты. Я работала и рнелотором, в субаренду коттеджи сдавал, занималась всем, что приносило доход. Но полюбила именно клининг. Когда приходишь в грязную квартиру, отмываешь до блеска, слышишь восторженный писк хозяйки – я очень кайфовала от этого. Всегда работала одна, чтобы для с кем не делиться и всю сумму принести домой. И однажды мне сын говорит: «Твоя целевая аудитория – в Facebook, там сидят деловые люди, у которых нет времени на уборку». А я тогда про интернет и не слышала ничего.

– Молодец какой ваш сын, все правильно подсказал.

– Да, он зарегистрировал меня на Facebook, я там во все группы начала объявление закидывать: «уборка домов, квартир, уборка участков, гаражи вычистить, мусор вынести», все абсолютно. И начались там тысячные лайки и перепосты. Мне в подмогу уже и многодетные мамочки собрались. Люди стали мне в личку писать: «Акма, все будет хорошо». Оказывается, у нас уже привыкли к тому, что многодетные матери только просят, требуют: «У меня шестеро детей, помогите продуктами». А тут мы: «Дайте нам работу». И у нас такой большой поток заказов пошел, по 2-3 уборки в день. Мы вечерами уставшие, но счастливые бежали в магазины закупаться на заработанные деньги. Замечательное было время.

– Это какой был год?

– 2014 год.

– Тогда вы и основали официально «Ак алем»?

– Как-то на Курбан-айт я написала пост. У нас были девочки, у которых дети с диагнозом ДЦП, эти женщины не могла выходить на уборку, но в деньгах нуждались. И я предложила: давайте поможем. Одну уборку сделали в пользу этих детей, закупили продукты. И вот один человек мне написал: «Акмарал, я перевел вам 50 тысяч тенге, можете от моего имени развезти продукты?» Я с дочкой поехала, все взяли, отдали, фотоотчет сделала, чеки прикрепила. И, видимо, эта наша деятельность, что мы стали ездить в детские дома, дома престарелых, при этом сами многодетные мамы, у меня уже на тот момент пятеро детей было, – все это сыграло роль. Этот человек мне снова написал: «До каких пор вы будете сами убирать? Давайте, открывайте что-нибудь свое». Я говорю: «Деньги же нужны». Он пишет: «На оборудование выделим деньги, составьте смету».

– Он бизнесмен?

– Да, бизнесмен, очень хороший человек. Проспонсировал, выделил один миллион тенге на оборудование. Но, знаете, дело не в деньгах. Дело в том, что есть такие люди, которые обращают внимание на тех, кто стремится к лучшему. Он не только деньги выделил, он отправил меня к бизнес-коучу, к психологу, который со мной очень жестко отработала. Не знаю, если бы ее не было в моей жизни, у меня бы не очистился мой мозг. Столько всего произошло в жизни, столько шлака было в голове, я же тогда тупо пахала.

– Ну и наверняка были неуверенность в своих силах, страх?

– Страшная неуверенность была. Когда отец пропал, мы остались без ничего, мне казалось, что все от нас отвернулись в тяжелую минуту, что нас забыли родственники, которым мои родители в свое время помогали. Была куча комплексов, обид. Но я благодарю Всевышнего, что такие люди мне повстречались, моя жизнь изменилась на 180 градусов. Сейчас вспоминаю и заплакать боюсь.

– Название вашей родившейся компании передает ваше настроение тогда?

– Да, я очень хотела, чтобы название было казахским. Не знаю почему. Позже я познакомилась с еще одним бизнесменом, он помог мне организовать бизнес, научил вести бухгалтерию, по документации правильно работать. Если бы не эти навыки, у меня была бы страшная текучка. А сейчас у нас персонал держится тот же, что и был при открытии. Основной костяк держится.

– Давайте вернемся к событиям пятилетней давности. У вас есть деньги, опытные консультанты, с вами поработал психолог. Неужели заказы получали только в Facebook? Как продвигали себя?

– Только Facebook и сарафанное радио. Довольные клиенты пишут на моей странице отзывы, люди лайкают, берут мои контакты, мы все это время работаем только по этой схеме. Конечно, в любом бизнесе есть недовольные клиенты, но мы стараемся с ними дружить, обязательно едем на переуборку, с подарком. Каждый клиент для нас важен.

– Сколько мам у вас работает?

– Через «Ак Алем» прошли 50 мам. Все сначала обучаются – как мыть окна, как разговаривать с клиентом, соблюдать субординацию, не иметь зависть, потому что на фоне зависти бывает и воровство, мы ведь и в очень богатые дома приходим. Я сама через это прошла, сколько унитазов по Алматы я перемыла, не сосчитать. Только труд. А иногда, бывает, смотришь на некоторых мамочек и хочется у них детей забрать, потому что иждивенчество воспитывают в них своим примером. Я всегда своих девчонок учу: только своим примером должны показывать, как жить и зарабатывать нужно.

– То есть сегодня к вам может обратиться любая нуждающаяся мама, готовая работать? Обучите, покажете, дадите возможность заработать?

– Почему я на каждый объект выезжаю сама? Хотя ребята, которые мне помогали с бизнесом, говорили: «Акмарал, вы уже начальник, не должны ходить по квартирам, делегируйте». Но я сама люблю общаться с клиентом, это первое. И второе: я смотрю, как работает мама, как она элементарно держит тряпку. Бывают женщины, которые одной тряпкой могут и посуду помыть, и унитаз, и стены. Конечно, мы стараемся трудоустроить всех. Часто, бывает, ищут домработницу, мы тоже рекомендуем. Платят от 150 тыс. тенге, я с этого причем ничего не имею. Но рекомендую только надежных, кто не страдает клептоманией, работает аккуратно, умеет слушать – это тоже важно. Знаете, есть некоторые женщины, которые не любят, когда им замечания делают, критику не воспринимают, такие плачут, уходят. Остаются те, кто готов работать.

– Сколько зарабатывают ваши мамы?

– От 5 тыс. тенге за объект. К примеру, квартира в 60 квадратов, генеральная уборка после ремонта стоит 29 тыс. тенге – полностью, со стенами, кафелем, технокой, мебелью, все туда входит. Мы отдельно ничего не считаем, хотя другие клининговые компании берут 200-250 тенге за квадрат по полу, а потом добавляют кафель, стены и прочее. Так вот, 29 тыс., допустим, отработали 3 мамочки, каждая получила по 7 тысяч. Вчера, например, мы большой дом мыли. Там каждая по 8 тыс. заработала.

– Сколько заказов у вас в месяц или в неделю, как вам удобнее считать?

– В месяц около 50 заказов. У нас работают две бригады. Но берем мы не все заказы. У нас вообще в Алматы, если честно, не ценится труд уборщицы. Мы не хотим работать с офисами, потому что там 5 раз в неделю приходишь с 6 до 9 утра, моешь и получаешь 20 тыс. тенге, эти деньги только на дорогу и уходят. Невыгодно.

– Сколько зарабатывает ежемесячно ваша компания?

– $1,5-2 тыс. Но это не чистыми.

– Расходы какие?

– Расходов очень много. Химия, амортизация, машина ломается, налоги оплачиваем, форму обновляем, салфетки для уборки постоянно докупаем, скребки поспермонтные, терки, много чего нужно. Бензин тот же, очень много расходов.

– За пределы Алматы не планируете выходить?

– Да, хотим на следующий год открываться в Астане.

– Астанчан так же будете покорять, через Facebook? В Instagram вы есть?

– В Instagram не сильно ощутимый результат. Мы как появились в Facebook, там и сумели себе создать репутацию. Я прямо собой горжусь.

– Кто ваши заказчики? Портрет человека, который регулярно заказывает уборку.

– Бизнесвумен, многодетные обеспеченные мамы, беременных очень много, которые перед родами генеральную уборку заказывают, много новоселов. Мы ведь не только уборкой занимаемся, мы даем подработку и мужчинам: где-то кран починить, мы приехали, а там участок грязный, трава выросла. Вызываем ребят, мужчин, они все там чистят, пропалывают, сажают растения, в общем, занимаемся всем, на чем можно заработать.

– Акмарал, при этом вы – мать пятерых детей. Вас когда психолог настраивал на этот бизнес, предупреждал, что будет сложно и времени на семью, возможно, хватать не будет?

– А мне уже ничего не страшно после того, что я пережила. Дети у меня уже взрослые. Старшая дочка с 12 лет мне помогает, сын очень хорошо помогает. Мои дети столько всего мне обещают, я стараюсь их правильно воспитывать своим примером.

– Спасибо вам за беседу, процветания вам!

Бизнес-модель алматинского коворкинга

Для чего вводят face Control, зачем нужна политика «чистых столов» и на чем планируют зарабатывать

Мария Галушко

Мировая тенденция ведет к тому, что на смену офисов приходит формат коворкинга. Общее пространство объединяет людей абсолютно разных сфер, при этом давая им возможность для коммуникации и совместной деятельности. Алматинское бизнес-пространство ALPHArabius, общая площадь которого 13 500 кв. м, станет вторым по величине коворкингом в мире после лондонского. Собственники проекта Мейрам Тлеухан и его жена Тогжан Кожалиева рассказали корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» о своем видении развития бизнес-пространства.

Self-made

Однажды супруги и единомышленники Мейрам Тлеухан и Тогжан Кожалиева решили открыть свое дело и стали бизнес-партнерами. Семейной паре пришлось пройти немало испытаний на пути к цели.

«Я долго проработала в Москве в строительной компании. Есть опыт работы в нефтегазовой сфере, также работала в КБТУ. Я люблю работать с людьми, и у меня это отлично получается», – говорит Тогжан Кожалиева.

«В то время как Тогжан интересны люди и организация условий для их развития, меня больше интересуют происходящие процессы. Я работал в строительной компании. Последнее место работы – ассоциация KazEnergy, где я был исполнительным директором. Это довольно крупная организация с большим влиянием. Мы писали законы и претворяли их в жизнь. В какой-то момент я понял, что хочется иметь результат, который можно потрогать в куда более обозримом будущем», – отмечает Мейрам Тлеухан.

После поиска интересных направлений бизнесмена привлекла идея продажи одного места несколько раз. При этом после каждой продажи оно не выбывает из оборота. Так появилась идея открытия самого большого коворкинга в Центральной Азии.

В чем уникальность?

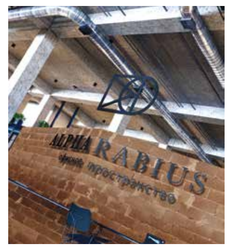
В офисном пространстве, расположенном в ЖК AFD Plaza, предусмотрены 64 кабинета, 4 конференц-зала, выставочная зона вместительностью до 1000 человек, 20 переговорных комнат и зона для детей. Инфраструктура включает 4 точки общественного питания, а также подземный и наземный паркинги на 200 мест. Внутри помещения выделено на две зоны – корпоративную и креативную.

«Мы специально разделили пространство на две зоны, чтобы каждый смог найти свою зону комфорта. Ребята, которым необходимы больше активности, бурлящее общение, обсуждение идей, выберут креативную зону. Корпоративная же более спокойная, для тех, кто любит посидеть в тишине и подумать», – отмечает Мейрам Тлеухан.

Прямо посередине между двух зон расположены кафе и рестораны. На этой нейтральной территории люди с разных зон смогут найти точки соприкосновения. Коворкинг-центр будет работать круглосуточно. В нем будет происходить вся деятельность.

«У нас есть 4 полноценных четырехместных номера, слиппинг-боксы и душевые. К примеру, при организации пресс-конференции нужно пригласить спикеров из других городов и стран, и процесс по их размещению и перемещению всегда нелегкий. И куда более удобнее воспользоваться нашей площадкой, которая дает возможность все это сделать в одном месте», – объясняет Мейрам Тлеухан.

«Тут будет абсолютно все необходимое для жизни, включая процедурный кабинет, если понадобится сдать анализы или поставить капельницу. В этом наша фишка, – добавляет Тогжан Кожалиева. – Также предусматривается открытие массажного салона. Мы сотрудничаем с подрядчиками, где работают инвалиды, предоставляя им места на льготных условиях. Люди с ограниченными возможностями смогут работать на аутсорсе».



Вложены миллионы

Инвестиции, вложенные в проект, составили более 1,5 млрд тенге. По словам предпринимателей, львиная доля средств ушла на автоматизацию IT-инфраструктуры.

«Сейчас у нас нет финансовых партнеров и деньги, вложенные в проект, – это кредитные заемные средства, взятые из семейного бюджета», – говорит собеседница.

По плану, инвестиции должны были окупиться через 2,5-3 года, но открытие центра задерживается, и пока предпринимателям сложно говорить о датах.

Основная статья доходов современного бизнес-пространства вовсе не арендная плата, а проведение на его площадке мероприятий, ивентов, тренингов, семинаров

«Например, на рынок Казахстана хочет зайти иностранная компания. Для того чтобы ей открыть у нас представительство, необходимо снять офис, нанять бухгалтеров, юриста и т.д. В совокупности эти затраты превращаются в весомую сумму. Мы предлагаем решение этого вопроса, предоставляя на нашей площадке полный пакет услуг за 500 тыс. тенге. Поможем найти специалистов в нашем центре и отдать работу на аутсорсинг. Подобного рода синтетические продукты должны быть основным видом источников дохода, как это происходит во всем мире. Мы получаем доход от всего спектра оказываемых услуг, благодаря чему становимся конкурентоспособными», – объясняет предпринимательница.

Face-контроль

Чтобы попасть в ALPHArabius, каждый предприниматель предварительно будет проходить так называемый face-контроль. По словам супругов, это делается для того, чтобы сохранить задуманную концепцию и собрать на площадке только интересные и полезные друг другу проекты.

«Мы смотрим на то, чтобы приходящие к нам компании были полезны друг другу. К примеру, производитель брусчатки или сетевой маркетинг нам не интересны. Поэтому сразу узнаем у компаний о роде их деятельности. Мы создаем среду, где хотелось бы жить, работать, получать новые навыки», – говорит предприниматель.

При этом стартаперам и начинающим предпринимателям в бизнес-пространстве двери всегда открыты.

«Стартаперам мы всегда будем рады, они найдут себя в этом социуме и определятся, к какому сегменту себя относят. При этом компаниям, желающим разместить большое количество сотрудников, мы отказываем. Нам это не очень интересно. Больше трех офисов не сдаем. И вопрос тут не в деньгах. Просто в таком случае не получится взаимодействия, коллаборации», – сказала собеседница.

«Мы придерживаемся политики «чистых столов». К месту никто привязан не будет. Современному человеку сейчас кроме ручки, тетрадки и ноутбука больше и не нужно. Ноутбуки мы в аренду не сдаем, потому что считаем, что если у предпринимателя нет возможности потратиться на ноутбук, то это не наш клиент», – добавляет Мейрам Тлеухан.

Сколько стоит место?

«На данный момент прайс-лист у нас четко не сформировался. Есть понимание, что мы должны быть немного дороже других коворкингов. Стоимость места начинается от 60 тыс. тенге, офиса – от 350 тыс. тенге 30 кв. метров (шесть рабочих мест). Проведение мероприятий в конференцзале на 30 кв. метров обойдется в 500 тыс. тенге в день. Переговорная комната, в зависимости от размеров, от 4 тыс. тенге в час и выше», – объясняет бизнесмен.

По словам Тогжан Кожалиевой, в Алматы сложно подыскать большой ивент-зал, и в основном они находятся в гостинице.

«Мы нацелены на работу с компаниями, которые работают с иностранцами. И одна из целей инвестплощадки – заключение договоров. Мы понимаем, что этот проект один из интереснейших в Казахстане и даже в СНГ», – добавляет бизнес-вумен.

О тенденциях развития коворкинга в Казахстане

Как считает Мейрам Тлеухан, вопрос развития чего-либо – это вопрос не рынка, а продукта. Если он отвечает потребностям людей, то рынок сформируется под него. Это можно увидеть на примере крупных международных компаний, которые смогли привлечь серьезные инвестиции и развивать новое направление.

«Коворкинг – это новый формат офисов. Люди поняли, что сегодня продукт можно продавать, не выходя за пределы своего офиса. Про него можно сказать, что это единственный не IT-стартап, стоимость которого переваливает за миллиарды долларов, – говорит собеседник.

Существует ошибочное понятие, что коворкинг – это дешевая альтернатива офису. На сегодняшний день в ALPHArabius самая дорогая ставка за квадратный метр. При этом, вкладывая в коворкинг, больше нет необходимости держать ресепшн, охрану, клининговую службу или думать о создании дополнительных рабочих мест.

«К нам приходят состоятельные люди, которым это интересно и которые хотят быть в тренде. Эти люди больше думают о развитии своих сотрудников. Работникам важна не только зарплата, но и место, в котором они находятся, – сказал Мейрам Тлеухан. – Мы проводили исследование, и было доказано, что стоимость найма на работу падает, когда компании снимают офис в интересных местах».

Крупные IT-компании уже давно решили на этот формат. Расходы, затрачиваемые на офис, можно перевести в инвестиции в бизнес.

«Если брать Казахстан, то в сфере коворкинга у нас конкуренции нет. Тут у каждого свой сегмент. Есть коворкинг, где собираются только мамы, есть – где только айтишники. Это полный вид бизнес-центра, где жизнедеятельность и бизнес объединяются в одно. И мы создали такой продукт», – добавила Тогжан Кожалиева.

Открытие самого большого коворкинг-центра планировалось еще летом, но из-за возникновения юридических сложностей его отложили на год. На сегодняшний день уже 70% мест в новом коворкинге забронированы.

Нестандартный способ заработка на соли

Бизнес для здоровья

Мария Галушко

Чуть больше двух лет назад Жандос Самуратов начал задумываться об открытии своего дела и увольнялся с госслужбы. Начинающего предпринимателя заинтересовало направление соляных пещер. После досконального изучения вопроса было принято решение о приобретении российской франшизы «Соль +». О плюсах и минусах франчайзинга, окупаемости и вложенных средствах директор филиала «Соль +» в городе Алматы Жандос Самуратов рассказал корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz».

Из госслужащего в бизнесмены

«До того как открыть свой бизнес, я работал на госслужбе. Но дальнейшей перспективы на работе не видел. В то время я водил своих детей в соляную пещеру возле дома. Посмотрел, что бизнес прорастает несложный. Изучил на YouTube ролики, бизнес-модель. Мне показалось, что все просто. Конкуренции в городе не было», – говорит Жандос Самуратов.

На момент открытия он насчитал восемь оздоровительных соляных пещер по городу, при этом половина из них находилась в медицинских центрах.

«Среди них не было пещер, ориентированных на детей. И я задался целью обустроить все так, чтобы, приходя к нам, дети чувствовали себя комфортно, а не так, что пришли на медицинскую процедуру. Поэтому наша комната оформлена в детской тематике», – сказал собеседник.

С пользой для общества

Соляной пещерой называют специально оборудованную комнату с полностью нанесенным внутри нее соляным покрытием. Круглый год в ней поддерживаются определенная температура и влажность. Распыление специализированных ионов соли обеззараживает воздух, лишая его бактерий, аллергенов и пыли.

«В одной комнате сосредоточено около 2,5 тонн соли, что позволяет обеспечить буферную зону. Регулярное посещение такой пещеры помогает укрепить иммунитет, при лечении аллергии, бронхиальной астмы и для профилактики ОРВИ», – говорит Жандос Самуратов.

Снаружи комната оснащена специализированным аппаратом, поддерживающим микроклимат соляных пещер – «Аэрогалитгенератор АГТ-03», благодаря которому воздух насыщается частицами соли.

«Его мы покупали в Санкт-Петербургском институте профилактической медицины. Специализированную, лабораторно очищенную соль (аэрогалит) заказываем в этом же институте. Она очень мелкая – частицы достигают размера менее 5 микрон. Включенный аппарат создает псевдокипение. Частицы заряжаются отрицательными ионами, поступают в помещение и таким образом создают микроклимат соляных пещер», – добавил предприниматель.

Искусственно созданный микроклимат позволяет проходить оздоровительные процедуры, не выезжая из города. Соль, распыляемая внутри комнаты, привезена с Илецкого месторождения соли, что в Оренбургской области. Соль добывается подземным способом камерной системы отработки на глубине порядка 300 м.

«Мы используем только пищевую каменную поваренную соль. Аэрогалит, который мы распыляем внутри пещеры, не является лекарственным средством, сделан из пищевой каменной соли высшего сорта. Пока человек находится в помещении, молекулы соли проникают в дыхательные пути, способствуют восстановлению функции бронхов и дыхания. Как известно, соль считается природным антисептиком», – говорит собеседник.

Про инвестиции

Сумма инвестиций зависит от выбора целевой аудитории, аренды помещения и способа предоставления услуги. Можно уложиться в 2,5-3 млн тенге. В эту сумму войдет покупка аэрогалитгенератора стоимостью больше 1 млн тенге, и ремонт, и оснащение помещения.

«Открывать бизнес самим дешевле, но сложнее. Я с самого начала пошел по более легкому, но затратному пути и купил франшизу «Соль +». Это российская сеть, которую мы приобрели в прошлом году. Сейчас франшиза этой сети насчитывает более 90 филиалов в странах СНГ (Россия, Казахстан, Кыргызстан, Беларусь, Украина, Азербайджан, Грузия, Армения)», – отмечает Жандос Самуратов.

Затраты на покупку франшизы составили 950 тыс. рублей. В эту сумму вошли строительство пещеры и покупка оборудования. Остальные расходы легли на плечи предпринимателя и составили около 8 млн тенге.

«Сейчас мы расширяемся. Планируем открыть три пещеры по городу. От модели франшизы постепенно отходим и хотим развивать казахстанскую сеть», – добавляет собеседник.

Обучение в процессе

Несмотря на незапланированные траты, он отмечает, что благодаря приобретенной франшизе смог получить много опыта и буквально обучиться ведению бизнеса с нуля.

«У нас есть общий чат, где предприниматели делятся своими кейсами. Их можно применять на местном рынке. Конечно, это не везде сработает, но в процессе ты получаешь ценный опыт. Можно самому открыться за два миллиона, но не иметь возможности получить этот опыт. Пройти такой путь самостоятельно займет около двух-трех лет. Сегодня, я считаю, наша пещера является одной из лучших в городе. Полученный опыт я масштабирую в сеть», – сказал предприниматель.

Самый ценный опыт, который он получил за это время, – обучение маркетингу. Дополнительные курсы не понадобились, и в процессе ведения бизнеса получилось обучиться продвижению instagram, google ads, «Яндекс.Директ», аналитике.

«С самого начала я думал, что этим бизнесом будет заниматься жена. Но у нас родился четвертый сын, ей пришлось остаться дома, и я все взял в свои руки. Первое время после открытия клиентов было немного, но со временем мы начали набирать обороты», – добавил собеседник.

Про окупаемость

Условия договора франшизы обещали окупаемость проекта через шесть месяцев. Но на деле оказалось по-другому.

«Мы все еще не окупились, потому что я вкладываю полученные деньги в расширение сети. Плюс, в течение года были дополнительные вложения в оборудование. На сегодняшний день бизнес окупился где-то на 70-80%», – сказал бизнесмен.

Основные затраты приходятся на аренду помещения, рекламу и зарплату персонала. Сама соль стоит недорого.

«1000 штук маленьких баночек аэрогалита, привезенных из Санкт-Петербургского института профилактической медицины, стоит 10-12 тыс. рублей. Этот объем рассчитан на 1000 сеансов. Основной расход – аренда помещения. На сегодняшний день она составляет 360 тыс. тенге за 70 квадратов. Также мы сдаем помещение нашим партнерам в субаренду. На рекламу мы бюджет не жалеем, это как минимум 100 тыс. в месяц. 80% рекламы онлайн, плюс раздаем листовки», – говорит собеседник.

Предприниматель отмечает незначительную сезонность в этом деле. Летом людей приходит примерно так же, как и зимой. На это влияет большое количество людей в городе, страдающих от аллергии. Особенно обострение происходит в период цветения всевозможных растений.

Основные моменты при организации

«Я могу выделить несколько главных моментов в организации этого бизнеса. Основное – ваше месторасположение. Важно выбрать его правильно, чтобы вас было видно. Отмечайте себя на всех картах. Также я бы отметил сервис и отношение к клиентам. На это нужно сделать упор. Сегодня у нас уже есть постоянные клиенты. Для них мы делаем скидки, дарим подарки», – говорит Жандос Самуратов.

Стоимость одного сеанса в соляной пещере составляет 1800 тенге. Абонемент на 10 сеансов – 16 200 тенге. При покупке абонемента с собой бесплатно можно взять одного ребенка до семи лет. За второго ребенка доплата составит 6000 тенге.

«Но мы намерены немного изменить систему и вводить семейные абонементы. Недавно нам исполнился год. Мы постоянно стараемся чем-то удивлять. Я считаю, что этот бизнес больше с социальной направленностью, здесь делается упор на оздоровление население. Сейчас по городу открывается очень много соляных пещер, и я рад этому. Это дает нам стимул работать еще усерднее, и мы постоянно совершенствуемся, работаем над улучшением предоставления своих услуг и товаров. Наши конкуренты тоже не спят, благодаря такой здоровой конкуренции выигрывает только потребитель», – отметил предприниматель.

На акциях каких компаний можно заработать в 2019 году

Гаухар Ануарбек

Аналитики АО «Казкоммерц Секьюритиз» предположили, какие компании продемонстрируют положительную динамику в развитии, а значит их акции будут особенно популярными в наступившем году. Нужно отметить, что 2018 год для валютного и фондового рынков Казахстана был умеренно негативным. Курс тенге к доллару за год снизился на 15%, а индекс KASE, отражающий динамику «голубых» фишек, вырос всего на 6,6%. Однако у ряда компаний очевидны позитивные перспективы для роста акций. Директор департамента аналитики «Казкоммерц Секьюритиз» Нурлан Ашинов в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» отметил четыре таких предприятия.

«Казахтелеком»

Акции АО «Казахтелеком» в ушедшем году выросли на 63,4%. Причиной столь впечатляющего роста были ожидаемые корпоративные события: покупка доли в Kcell, приобретение доли в совместном предприятий Altel и Tele2, а также выход на IPO. Напомним, в конце прошлого года АО «Казахтелеком» выкупило 75% акций мобильного оператора Kcell у компаний Telia и Fintur Holdings BV. Глава национальной компании Куанышбек Есекеев на брифинге сообщил журналистам, что Kcell оценена в сумму $615 млн. По информации Telia, стоимость 75% Kcell в рамках сделки составила $446 млн. Исходя из этих заявлений, выходит, что одна акция Kcell оценена в $3,0-3,1.

Также в начале текущего года у АО «Казахтелеком» могут возникнуть права и обязательства по покупке оставшейся доли – 49% акционерного капитала в совместном предприятии Altel и Tele2. Стоимость покупки будет определяться независимыми оценщиками. По состоянию на 1 октября 2018 года данная сумма равна 0. Таким образом, телекоммуникационному оператору нужно будет лишь погасить долг СП перед Tele2. В результате этих сделок АО «Казахтелеком» отойдут два из трех мобильных операторов Казахстана, которые в совокупности обслуживают 2/3 всех мобильных абонентов страны.

По мнению Нурлана Ашинова, в данных договоренностях нет значительных рисков, более того, АО «Казахтелеком» может получить выгоду от этих сделок: это увеличение влияния на рынке телекоммуникаций, сокращение операционных расходов и капитальных затрат. Положительные прогнозы относительно роста акций АО «Казахтелеком» подкрепляют и запланированный выход компании на IPO, а также рост прибыли в рамках деятельности по совместному предприятию Altel и Tele2.

«Народный банк»

Акции «Народного банка» также продемонстрировали в прошлом году хорошую динамику роста (+21,6%). Причина – значительные показатели прибыли банка по сравнению с предыдущим годом. За 9 месяцев 2018 года чистая прибыль «Народного банка» составила 164 млрд тенге, что на 21% больше, чем годом ранее. А рентабельность капитала (ROAE) составила 23,3%, что является очень внушительным достижением.

По мнению аналитиков АО «Казкоммерц Секьюритиз», в 2019 году акции «Народного банка» также продолжат рост из-за недоосененности и планомерного увеличения прибыли. Соотношение стоимости акции к прибыли на нее находится в диапазоне 5-5,5, а тот же показатель к балансовой стоимости равен 1,15. Оба показателя говорят о заниженной действующей стоимости акций банка. По предположениям экспертов, потенциальная доходность по акциям «Народного банка» в 2019 года составит не менее 20%, из которых часть будет получена в виде дивидендов. По определенным ожиданиям аналитиков, «Народный банк» направит 40% всей своей прибыли на выплату дивидендов.

KAZ Minerals

Акции KAZ Minerals подешевели на треть и стали единственным аутсайдером индекса KASE (+6,6%) по итогам прошлого года. Основной причиной падения котировок медного гиганта стала эмоциональная реакция инвесторов на соглашение по приобретению Баимского месторождения в Чукотском автономном округе Российской Федерации за вознаграждение в размере $900 млн денежными средствами и акциями, включая первоначальное вознаграждение в размере $675 млн и отложенный платеж в объеме $225 млн.

После выхода новостей бумаги KAZ Minerals рухнули на 28% на Лондонской фондовой бирже. Инвесторы расценили сделку как непонятную новую для компании, которой требуется вливание огромных инвестиций ($5,5 млрд на развитие проекта и $0,9 млрд на его покупку). KAZ Minerals нужно будет вложить не менее $6,4 млрд на реализацию проекта, притом что на конец первого полугодия 2018 года размер чистого долга компании составил $2052 млн при размере собственного капитала в $1198 млн.

В то же время давление на котировки компании оказало снижение цен на медь. После достижения годовых максимумов в июне 2018 года ($7332 за тонну) цены на медь перешли к снижению, подешевев в конце года сразу на 18,6% до $5965 за тонну. Кроме того, стоит упомянуть общее неприятие риска инвесторами в последнем квартале прошлого года. Американские, европейские и азиатские фондовые индексы пострадали в результате масштабного бегства инвесторов из акций. Часть индексов на волне распродаж перешла на «медвежью» территорию, то есть снизилась с пиковых значений на 20 и более процентов. Ослабление курса национальной валюты в 2018 году также не добавило оптимизма зарубежным держателям бумаг KAZMinerals.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В БЕЛАРУСИ ЗАПУСТИЛИ КРИПТОБИРЖУ

Компания Currency.com стала первой криптобиржей, зарегистрированной в Парке высоких технологий с момента принятия декрета №8 в Беларуси. Инвесторами проекта выступили VP Capital Виктора Прокопени и Larnabel Ventures Саида Гуцериева. Сумма инвестиций в стартап не раскрывается. Белорусская криптобиржа позволяет обменивать обычные деньги на криптовалюты. Еще одной особенностью проекта является то, что он выпускает свыше 10тыс. токенизированных биржевых активов (со старта проекта будет доступно свыше 150 видов токенов), что делает белорусский проект первым в мире в своем роде, заявляют владельцы. Для инвестирования можно использовать доллары США, евро, белорусские рубли и российские рубли, биткоин или эфир. В соответствии с требованиями Парка высоких технологий криптобиржа должна проходить периодический аудит одной из компаний большой четверки. Аудиторским партнером Currency.com Bel является Deloitte. Помимо деятельности криптобиржи, Currency.com будет оказывать компаниям услуги по выпуску ICO (initial coin offering) и TSO (tokenised securities offering) для проектов, одобренных советом стартапа. Запуск проекта Currency.com стал возможным после принятия в 2017 году декрета №8 «О развитии цифровой экономики», который создал в Беларуси базовые условия для интеграции традиционной экономики, токенов и блокчейн. **(tut.by)**

В ШАНХАЕ ОТКРЫЛИ 3D-ПЕЧАТНЫЙ МОСТ

В Шанхае открыли самый длинный пластиковый мост, напечатанный на 3D-принтере. О строительстве моста строительная компания Shanghai Construction Group объявила в середине ноября. Мост напечатали из акрилонитрил-стирол-акрилата (ASA) методом послойного наплавления на специально созданном для этих целей 3D-принтере. ASA является аналогом акрилонитрилбутадиенового пластика, который часто используется для 3D-печати, но с более высокими атмосферостойкостью, ударной прочностью и устойчивостью к воздействию химических веществ, например, бензина или спиртов. Для выбора наиболее подходящего для печати полимера, обладающего нужной прочностью, компания Polymaker Industrial — поставщик сырья — напечатала пробные пятиметровые мосты из разных видов пластика. В итоге был изготовлен пластиковый мост длиной 15,25, шириной 3,8 и высотой 1,2 метра. Он может выдержать вес 250 килограммов на квадратный метр, сам он весит 5,3 тонны, что делает его самым тяжелым пластиковым объектом, напечатанным на 3D-принтере. На его создание понадобилось всего 35 дней. Мост установили на озере в Центральном парке района Таоюэ Smart City. Этот строящийся район на северо-западе Шанхая планируется сделать научным и технологическим центром города. В конце прошлого года в Нидерландах создали и показали публике первый стальной мост, напечатанный на 3D-принтере. Пешеходный мост длиной 12 метров планируется установить в этом году в квартале красных фонарей Амстердама. **(nplus1.ru)**

TELEGRAM LLP МОЖЕТ ОТОЙТИ БРИТАНИИ

Британский государственный реестр юридических лиц предупредил, что компания Telegram Messenger LLP, заявление о ликвидации которой ранее подал основатель популярного мессенджера Павел Дуров, будет исключена из реестра в течение двух месяцев. При этом после ликвидации компании ее имущество и все права станут собственностью Британии. Как отмечает TJ, Telegram LLP была создана в форме товарищества с ограниченной ответственностью (Limited Liability Partnerships). По британским законам, в случае ликвидации компании ее имущество и права становятся бесхозяйными и переходят в собственность государства. При этом такие компании не имеют права подавать заявление о ликвидации, если за последние три месяца осуществляли предпринимательскую деятельность. Кроме того, ликвидация компании не равнозначна банкротству, и товарищество не может быть исключено из реестра, если в его отношении идут или могут начаться процедуры банкротства. **(hitech.newsru.com)**

APPLE ПРЕДСТАВИТ ТРИ МОДЕЛИ IPHONE

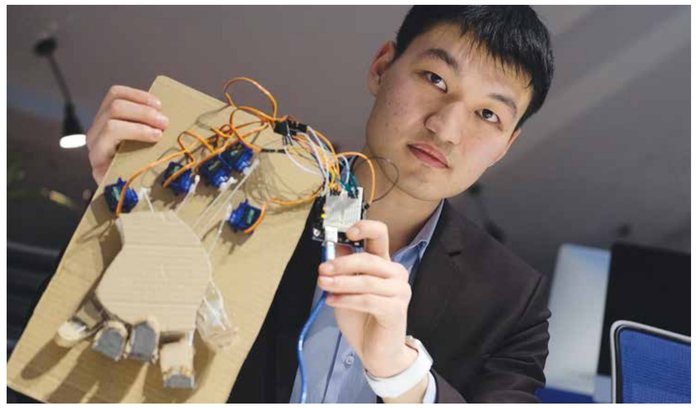
Apple Inc. планирует представить три новые модели iPhone осенью текущего года, в том числе альтернативу бюджетной модели XR с жидкокристаллическим дисплеем, продажи которой не оправдали ожиданий компании, пишет The Wall Street Journal со ссылкой на осведомленные источники. Среди нововведений, которые готовит Apple, – тройная камера на задней панели для премиальной модели iPhone и двойные камеры для двух других моделей, сообщили источники. В 2020 году Apple может отказаться от модели с LCD-экраном и полностью перейдет на оснащение iPhone дисплеями с технологией органических светодиодов (OLED), отмечают источники. Считается, что эти дисплеи, уже используемые в моделях XS, имеют более высокую контрастность по сравнению с более дешевыми жидкокристаллическими экранами. В конце прошлого года появилась информация о том, что Apple сократила заказы на производство всех трех новейших моделей своих смартфонов – iPhone XS, iPhone XS Max и iPhone XR, причем наиболее резким было снижение заказов на модель XR. Уже в 2019 году, 2 января, Apple понизила прогноз квартальной выручки впервые почти за два десятилетия, отметив более слабые, чем ожидалось, продажи на ключевых emerging markets, включая Китай. В значительной мере снижение прогноза связано именно с ухудшением продаж iPhone. **(interfax.kz)**

Трендовый бизнес Bozbala

Как быстро окупились вложения в школу робототехники и как перейти в сегмент B2B

Дархан Нурумбетова

Первые отечественные наборы робототехники для детей Bozbala появились на рынке в 2017 году. Сейчас учеников обучают с помощью специальных наборов азам этой прикладной науки в 14 школах и образовательных центрах Алматы. Автор проекта и руководитель компании Inventive Дастан Рахатов планирует снабдить робокомплектами все школы страны. Он рассказал корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» о перспективах своего бизнеса.



Первые шаги стартапа в стенах альма-матер

В университете особое внимание я уделял робототехнике и часто сталкивался с большим количеством подводных камней. Я следовал различным пособиям и инструкциям роликов в интернете, но на практике многое не получалось. Это заставило меня задуматься, может это не мое, может слишком сложно для меня. Но в силу характера я пробовал заново и искал пути решения.

Во время учебы в вузе появилась идея создать специальные наборы робототехники для детей. Многие из них хотят собирать и делать что-то необычное своими руками, но для этого не было нужных условий, необходимого инвентаря, учителей, которые могли бы все объяснить и помочь. Ребята быстро теряют интерес, особенно когда встречаются с какими-то трудностями, и в них всегда нужно поддерживать энтузиазм.

Стремление обучать детей поддержал мой преподаватель по программированию. Впоследствии он стал моим ментором на стадии разработки отечественных робонаборов. Я считаю наше партнерство немаловажным фактором успешного старта. Большую поддержку я получил в своем вузе. Университет является площадкой для стартаперов и инвесторов, а хорошая бизнес-идея не заставила долго ждать финансирования. Спустя год разработок и тестирования наших учебных пособий в 2017 году мы вышли на рынок с первой продукцией. Офис в стенах родного вуза мне, как и другим студентам-стартаперам, предоставил ректор. В итоге мои расходы на запуск бизнеса сократились в разы.

На начальном этапе стоимость проекта составляла 3-4 млн тенге. Инвестиционные вложения окупились уже в течение года. Рынок сбыта в Казахстане большой, а конкуренция низкая. Обучение робототехнике – очень перспективная отрасль и находится в тренде. К тому же дает возможность вывести бизнес за пределы Казахстана для обучения детей в соседних странах.

Пока мы оснастили наборами 14 школ и учебных центров Алматы, обучили технологии местных преподавателей, также можем отправлять для проведения занятий своих специалистов. Сейчас мы ведем переговоры с Министерством образования РК. Дело в том, что школы не могут закупить то, что не утвердило министерство. Поэтому в планах утвердить и стандартизировать наши учебные пособия и саму технологию обучения, чтобы внедрить ее во всех школах и колледжах страны, а затем выйти на внешний рынок.

Чем отличается технология казахстанских робонаборов

Наборы Bozbala в корне отличаются от знакомых многим продуктами и детям конструкторов Lego, где есть только одна модель. В наших базовых наборах можно создавать от 17 моделей роботов. После прохождения начального курса детям предлагают продвинутый уровень с 37 моделями различных роботов. С каждым продвижением ребенок поднимается на ступень выше. Наборы расширения будут дополняться новыми датчиками, сенсорами и усложняться. Наша цель: к 2020 году довести количество модулей до 50 или до 100 из одного набора.

На самом деле, научиться строить роботов, начиная от светофоров и пианино до бионических рук и гуманоидов, не так сложно. Особенно для детей, которые схватывают информацию на лету. Робототехника, как азбука, осваивается постепенно: получив базовые знания, ученики наращивают и совершенствуют свои навыки. Дети могут обучаться в группах и индивидуально дома. И тем, и другим доступно пособие на трех языках на нашем официальном сайте, а также различные видеоуроки. Стоимость одного робонабора составляет 25 тыс. тенге.

У школ, использующих технологию Bozbala, есть специальные аккаунты, где ученик выкладывает видеосборки роботов, учитель оценивает работу, а родители отслеживают достижения своего ребенка. В 2020 году мы хотим утвердить поурочные планы для преподавания робототехники в школах. То есть педагогам не нужно самим создавать учебный материал, мы можем предоставить им полный пакет инструментов, даем возможность сразу начать преподавать.

Отличительная особенность нашей методики заключается в том, что это теория, практика и проекты в одном комплекте. Сама отрасль робототехники делится на разные категории, это IOT (Internet of Things), отрасль STEM-обучения, сто отрасль, которая совмещает DIY, где дети делают свои поделки, учатся работать с 3D-моделированием. Все это есть на наших курсах. Электронные компоненты нам поставляют из Китая, Беларуси и России.

Дети берут пример с Илона Маска

Наши ученики осваивают язык программирования, которому сейчас обучают во многих университетах. Они не конструируют блоки, соединяя друг с другом, а уже работают с электронными компонентами, резисторами, транзисторами, динамиками, датчиками утечки газа и отпечатков пальцев. Всем, что имеется в технике, которую мы используем в повседневной жизни. Эти навыки пригодятся не только в профессии, но и в быту. Им не составит труда починить бытовые электроприборы или что-нибудь запаять.

Первый этап обучения – программирование, где дети учатся писать код. Второй этап – сборка робота своими руками и загрузка кода. Для прототипов ребята используют картон и после успешно пройденных тестирований печатают пластиковый корпус своего робота на 3D-принтере.

Многие думают, что подобные курсы предназначены сугубо для мальчиков, но это не так. Очень удивляют своим подходом к робототехнике девочки, оказалось, что она дается им в какой-то степени лучше, потому что здесь нужен креативный подход. Если мальчики делают все очень правильно, не выходят за рамки того, что написано в инструкции, то девочки любят экспериментировать и отличаться от других. Около 35% в наших группах – девочки.

Отмечу, что здесь дети занимаются исключительно из интереса к робототехнике. Те, кого заставляют родители, долго не задерживаются. Многие маленькие инженеры хотят быть похожими на Илона Маска. Он их кумир. Изначально пальма первенства в этой индустрии принадлежала Японии, но с годами она сдала свои позиции. Активная тенденция к автоматизации производства наблюдается в США, возможно, потому, что у них хорошо работает маркетинг, и Илон Маск на сегодняшний день является примером для детей, увлекающихся робототехникой.

Мы начинаем обучать детей программированию с 6 лет, именно в этом возрасте у них раскрывается максимальный потенциал. Малыши быстро учатся говорить на языке компьютера, правильно писать коды и создавать собственные игры, анимации и мультипликации. При этом наша основная целевая аудитория – дети от 12 лет, которые начали изучать физику в школах. Нужно ориентироваться и делать ставку именно на это поколение казахстанцев, на маленьких энтузиастов, мечтающих стать Илонами Масками. Нужно улавливать это желание и точечно давать то, чему хотел бы научиться ребенок, и не довольствоваться тем, чему учат в школах. Я думаю, именно их поколение поможет Казахстану войти в число робототехнических стран мира.

При этом ограничений по возрасту в нашем центре нет. В последнее время стали часто обращаться родители наших учеников с просьбой обучить и их робототехнике, помочь сконструировать, к примеру, автополив для огорода или предлагают свои проекты. Для взрослых у нас организованы отдельные группы.

Следующая целевая аудитория – это B2B. То есть мы помогаем другим учебным центрам, которые заняты в робототехнике. На сегодняшний день это тренд, это профессия будущего. Мы можем обучить преподавателей образовательных центров или преподавать сами. Вместе мы можем эффективнее и быстрее поднимать эту отрасль в стране на новый уровень. Сейчас наш центр вместе с партнерами готовит ребят к участию в международных конкурсах по робототехнике. После отборочного тура, который пройдет в этом году в Астане, наши юные ученые отправятся на соревнования в Южную Корею.

Как SCAT развивает маршруты и транзитный потенциал страны

О трех этапах работы рассказали представители авиакомпании

Ирина Слободская

По итогам 2018 года одна из крупнейших авиакомпаний страны SCAT перевезла около 2,2 млн пассажиров. Это на 15% больше, чем в 2017 году. В нынешнем 2019-м авиакомпания намерена увеличить эту цифру.

Стабильный ежегодный прирост пассажиропотока обеспечивается благодаря грамотной тарифной политике. У SCAT есть молодежные и пенсионные тарифы; ветераны ВОВ и лица, приравненные к ним, имеют право на ежегодное получение бесплатного перелета, а сопровождающие их лица – скидки на авиабилеты до 50%. Кроме того, несколько раз в год SCAT проводит акции для своих пассажиров.

Ежегодно авиакомпания открывает до десяти новых направлений. В 2018 году были запущены новые маршруты: Астана – Ереван, Астана – Томск, Астана – Сочи, Астана – Челябинск, Астана – Краснодар, Астана – Вильнюс, Тараз – Екатеринбург, Астана – Душанбе, Алматы – Анталья и Алматы – Ушарал.

Авиакомпания не только открывает новые направления, но и увеличивает частоту выполнения рейсов по уже существующим маршрутам. Например, количество полетов по рейсу Алматы – Астана увеличено с 3 до 5 раз в неделю. Также были добавлены дополнительные частоты на маршрутах Астана – Усть-Каменогорск и Астана – Тараз.

За 21 год работы авиакомпания SCAT создала широкую маршрутную сеть из 55 внутренних и 26 международных направлений. Развитие казахстанского транзита SCAT планирует в три этапа: первый – соединение городов стран-соседей с крупными городами Казахстана, второй – запуск регулярных рейсов в Европу, третий – расширение маршрутов в Азию. Финальная цель всех этапов – создание стабильного и удобного транзита и развитие туристического потенциала РК.

В 2018 году авиакомпания приступила к освоению европейского рынка, открыв рейс из Астаны в Вильнюс. А в 2019 году планирует связать столицу Казахстана со столицей Чехии Прагой и усилить позиции по восточному направлению, открыв рейс Астана – Улан-Батор (Монголия).

Расширяя маршрутные сети, авиакомпания SCAT не забывает уделять большое внимание сервису, качеству предоставляемых услуг, расширению собственного парка воздушных судов и мировым тенденциям в сфере авиации. В начале 2018 года в рамках официального визита президента Казахстана в США авиакомпания подписала контракт на покупку шести самолетов Boeing-737 MAX 8 с американской корпорацией BOEING. Первый самолет пополнил парк воздушных судов SCAT в конце марта 2018 года, прибыв прямо с завода-изготовителя. Салон Boeing-737 MAX 8 вмещает 186 пассажиров и может выполнять беспосадочные перелеты по Казахстану, в Европу и Азию на расстояние до 6,5 тыс. км со скоростью 840 км в час. В июле прошлого года авиапарк SCAT пополнился еще одним Boeing-737-300 вместимостью 146 кресел.

На сегодняшний день флот авиакомпании состоит из 21 лайнера производства США и Канады. В течение следующих 5 лет SCAT получит еще пять воздушных судов типа Boeing-737 MAX 8, что обеспечит реализацию программы дальнейшего расширения маршрутной сети.

Кроме того, в марте 2018 года авиакомпания SCAT стала полноправным членом Международной ассоциации воздушного транспорта IATA. Сегодня Казахстан – первое государство в Центральной Азии с двумя авиаперевозчиками – членами IATA.

В прошлом году крупнейший город Южного Казахстана Шымкент обрел новый статус, став третьим городом республиканского значения, а также был выдвинут на обретение статуса культурной столицы СНГ в 2020 году. В связи с этим возникла острая необходимость улучшения качества обслуживания пассажиров. Реализуя поставленные задачи, авиакомпания SCAT подписала меморандум с акиматом города о строительстве нового терминала аэропорта Шымкента. Это привлечет дополнительные потоки туристов в город и позволит создать в стране еще один крупный авиационный хаб, связав юг Казахстана с Юго-Восточной Азией, Европой, Турцией и ОАЭ.

Какое направление выбрать: «Смертельные» тропы Катскилла или неторопливый Пьемонт?

Топ-10 популярных регионов для путешествий в 2019 году по версии Lonely Planet

Наталия Иодес

Один из популярных международных туристических ресурсов Lonely Planet опубликовал список лучших направлений для путешественников в 2019 году. Рейтинг составляют ежегодно, основываясь на мнениях профессиональных путешественников в категориях «Топ стран», «Топ городов», «Топ регионов» и «Топ оптимальных вариантов». Деловой еженедельник «Капитал.kz» подготовил обзор регионов, рекомендованных экспертами Lonely Planet для посещения.

1. Неторопливый Пьемонт

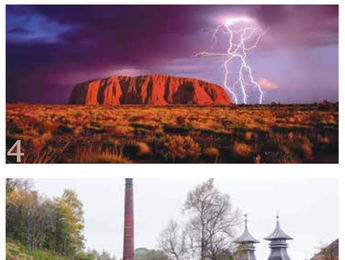
Рейтинг возглавила итальянская область Пьемонт, с трех сторон окруженная хребтами Альпийских гор. Эксперты отмечают, что этот регион, ставший одним из главных центров демократического движения Италии, незаслуженно игнорируют туристы, хотя ему определенно есть что предложить. Пусть здесь нет морских курортов, но зато очень много горнольжных, ведь почти половину территории региона занимают горы. Большинство туристов устремляется сюда именно зимой, покорять заснеженные склоны, забывая о том, что именно летом регион предстает во всей красе. Еще Пьемонт называют «Тосканой без туристов». Между тем его ландшафты вполне могут претендовать на звание одних из самых красивых в Италии, за перенесту в виноделии регионы соревнуются постоянно, и по числу достопримечательностей Пьемонт почти не уступает регионам Франции и Швейцарии. Наиболее известные из пьемонтских вин: Asti, Barbaresco и Barolo; последнее считается лучшим вином Италии и одним из 10 лучших вин в мире. Что же касается национальных парков, то их здесь более пятидесяти и занимают они около 8% территории. Отдельного слова Пьемонт заслуживает и как «Рай для гурманов», именно здесь зародилось выражение slow food. Это и неудивительно – итальянцы не могут представить себе жизни без традиционного застолья с обилием вкусной и здоровой еды за долгими разговорами. А главная гордость кулинарного Пьемонта – трюфели и сыры. Собирают белые трюфели с конца сентября по конец января, а в поисках грибов используют специально обученных собак, ведь грибная «охота» с помощью свиней здесь запрещена. К слову, осенью в Альбе проводится ежегодный трюфельный аукцион, в котором может принять участие любой, кто готов отдать немалую сумму за редкий деликатес: 1 кг грибов стоит до $2000.

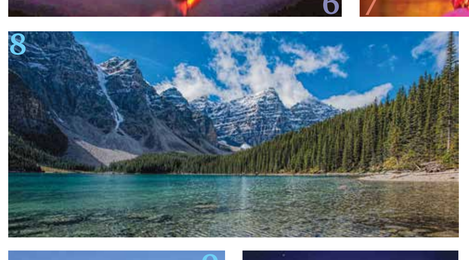
2. «Смертельная» тропа Катскилла

Вторую строчку в рейтинге занял горный хребет Катскилл, расположенный в Гудзонской долине в юго-восточной части штата Нью-Йорк в США. Горы Аппалачи являются излюбленным местом отдыха жителей Нью-Йорка. Но мало кто знает, что Катскилл называют одним из самых опасных мест на планете. Дело в том, что здесь пролегает «смертельная» тропа протяженностью около 40 км. Тут нередко встречаются следы черных медведей, известных своей кровожадностью. Однако путь проходит по невероятно красивой горной местности. Горы здесь прекрасны, поэтому сотни отважных путешественников в стремлении полюбоваться живописными пейзажами не останавливают никакие преграды. Помимо экстремального туризма, эксперты обращают особое внимание на август 2019 года, когда в этом районе будет отмечаться 50-я годовщина легендарного фестиваля Вудсток, который считается символом конца «эры хиппи» и начала сексуальной революции. В целом же, здесь много любопытного. Цените природу? Отправляйтесь в парк Bashbish Falls, расстилающийся на расстоянии 32, км. Воспользуйтесь возможностью посетить в Сиблаки великолепный тематический парк Huck Finn's Playland – легендарный объект притяжения для детей в США. Вдобавок к этому, до величественного собора National Shrine of the Divine Mercy в Стокбридже можно добраться всего за тридцать минут на авто.

3. Перу – колыбель древних культур

Замыкает тройку лидеров северный Перу, являющийся комбинацией живописных ступеней колыбели древних культур и одним из самых «диких» ландшафтов в мире. Одновременно, учитывая растущую популярность города древних инков Мачу-Пикчу, местные власти приняли активнее развивать туристическую инфраструктуру на севере страны, в частности, благодаря открытию канатной дороги в Куэлапе и увеличению количества транспортных маршрутов из Лимы на север. Популярность Перу как туристического направления обусловлена в первую очередь чудесами и загадками — таинственным наследием древних цивилизаций, некогда избравших своей вотчиной земли доисторического Перу. Даже самые искушенные путешественники в изумлении застывают перед идеально подогнанными многотонными монолитами в храмах Мачу-Пикчу, благоговейно осматривают совершенные астрономические «приборы» доисторических обсерваторий Перу и теряются в догадках о происхождении геометрически правильных многокилометровых рисунков плато Наска. Кроме всего прочего, Перу может похвастать еще и богатейшей экосистемой: в одной только дельте Амазонки обитает треть всех известных науке видов животных. А еще Перу — это древние города индейцев с загадочными сооружениями, «зеленый ад» девственных джунглей, самый глубокий каньон в мире, высокогорное озеро Титикака, когда-то бывшее частью океана, и возможность кататься на лыжах летом. Все говорит о том, что в 2019 году обязательно нужно посетить этот незаслуженно малоисследованный регион.





4. Священное место Улуру – Ката Тьюта

В самом сердце Пятого континента расположился удивительный регион, отличительным цветом которого является красный. Пламенные оттенки земли, песка, гор и скал Ред-Центра на холодном фоне ярко-голубого неба составляют совершенную гармонию в рамках одного сюрреалистичного пейзажа. Национальный парк «Улуру – Ката-Тьюта» в Австралии расположился на четвертой строчке рейтинга лучших туристических направлений 2019 годв. Скала Улуру – это, пожалуй, самый узнаваемый символ Австралии, ее икона и священное место для всех австралийских аборигенов. Известный во всем мире монолит из песчаника возвышается на 348 метров. А Ката-Тьюта – это священное место для мужчин, очень опасное, попасть в которое могут только прошедшие обряд инициации. Гора состоит из 36 скал, которым более 500 миллионов лет. До начала 2019 года этот заповедник был излюбленным местом скалолазов, но в начале января большую часть территории Красного центра вернули во владение аборигенам и запретили скалолазам исследовать скалы таким образом. Доступ на территорию аборигенов ограничен, однако знакомство с неповторимыми экологическими системами будет вознаграждено неизгладимыми впечатлениями. Окрестные просторы сохранили массу природных достопримечательностей национального значения. А наиболее подходящее время для путешествий – период с апреля по октябрь, когда можно избежать палящего южного солнца и изнуряющей жары.

5. Малоизведанные острова Шотландии

Шотландское нагорье и окружающие острова заняли пятую строчку рейтинга Lonely Planet. Однако не природные красоты возвели этот регион на столь высокую позицию, а скорее виски! Да-да, именно виски. Сегодня Шотландское нагорье переживает настоящий бум, невиданный с 1980-х. Только за последние два года здесь открылось около 20 ликеро-водочных заводов, а до 2020 года откроется еще столько же. Посещение винокурни, знакомство с терруарами, техники и дегустации – отличный повод познакомиться с одним из самых диких, наименее населенных и живописных уголков Европы. А инновационный и быстроразвивающийся сектор здешнего размещения, от специально оборудованных парковочных мест для кемперов до дизайнерских коттеджей, построенных по образцу старинных зданий, делает посещение отдаленных районов проще и интересней.

6. Российский Дальний Восток

На шестой строчке рейтинга – российский Дальний Восток. «Самый отдаленный уголок России претерпел впечатляющие перемены в последние годы — Россия обращает внимание на азиатских соседей и развивает Дальний Восток. Этот новый динамизм наиболее ярко проявляется в развитии его самого большого восточного города — Владивостока. К примеру, Эрмитаж и Мариинский театр в последние годы открыли здесь филиалы. Из местных культурных пространств, которые появились недавно, можно отметить «Фабрику «Заря». Однако по-прежнему регион не блещет разнообразием «экскурсионки», но этот недостаток с лихвой восполняется природным разнообразием — от ледников до вулканов, от ледяных озер до кипящих гейзеров. Край контрастов, одним словом! Нет никаких сомнений в том, что Владивосток будет развиваться и дальше.

7. Гуджарат и день рождения Махатмы Ганди

Индийский штат Гуджарат также попал в десятку лучших направлений на 2019 год и разместился на седьмой позиции. Гуджарат вместе с анклавом Даман и Диу — это более 1600 км пляжей. Большинство из них пригодны для купания: песчаное побережье, чистая вода, а кое-где водятся фламинго. Но если сравнивать, например, со штатом Гоа, то здесь более тихое и умиротворенное место. Это обусловливается несколькими факторами: во-первых, здесь абсолютно запрещен к продаже алкоголь, во-вторых, нет влияния португальского прошлого, что делает этот штат аутентичным. Но не чистота и протяженность пляжей делают это место рекомендованным к посещению в предстоящем году, а то, что 2 октября состоится грандиозное празднование 150-тилетия Махатмы Ганди, самого известного и самого любимого сына Гуджарата. А все празднования в Индии отмечаются с особым размахом. Для этого события власти штата выделили $23 млн.

8. Манитоба – «регион ста тысяч озер»

Провинция Манитоба в Канаде занимает восьмую строчку рейтинга. Если Финляндию называют «страной тысячи озер», то Манитобу можно смело назвать «регионом ста тысяч озер», ведь на территории этой провинции находится около 110 тыс. водоемов. Крупнейшие из них – Виннипег, Виннигосис, Манитоба, Южное Индейское и Оленье озеро. Помимо озер, в Манитобе много и рек: Ассинибойн, Саскачеван, Нельсон, Черчилл и т.д. Манитоба вообще очень радушно встречает путешественников, предпочитающих как комфортабельный городской отдых, так и исследование новых природных объектов. Здесь довольно жарко летом и по-настоящему холодно зимой, поэтому остается лишь выбрать, с какой Канадой вы желаете познакомиться — с безработной солнечной или прекрасной заснеженной.

9. Уютная Нормандия

На девятой строчке рейтинга Lonely Planet – французская Нормандия. 2019 год – это год 75-летия Дня Д – даты, когда на земли Нормандии высадились союзные войска – 6 июня 1944 года, так что остается только предполагать, что памятных торжеств и событий в этот день будет в изобилии. Кроме того, город Руан готовится к масштабной встрече кораблей со всего мира для плавания по Сене во время 30-й Руанской армады. Проводится она не чаще, чем раз в 4-6 лет и привлекает миллионы зрителей со всего света. А еще ежегодно в Руане проходит «Праздник живота», где можно найти все продукты, производимые в регионе Верхняя Нормандия. С берегов Ла-Манша везут морские деликатесы (гребешки Сен-Жак, устрицы с Котантена). На празднике сельди в Дьеппе отведайте свежей селедочки, приготовленной на барбекю. Продегустируйте традиционные деревенские блюда: вирские сосиски, нормандское сливочное масло, сыры Пэи Д'Ож (камамбер, пон-л'эвек или нёшатель), рубец по-канкски... Сложно будет остаться равнодушным к нормандскому шарму, к несравненным пейзажам, великолепной кухне и уникальному культурному наследию. Гостеприимство, вдохновение, история, природа, море, гастрономия – и все это Нормандия!

10. Долина Эльки – мистический край Чили

Замыкает топ-10 лучших регионов Долина Эльки в мистическом краю Чили. Долина эта интересна туристам по ряду причин: 340 солнечных дней в году, аномальные энергетические зоны, астрономический туризм и место духовных практик. Но это еще не все, Долина Эльки – это родина нобелевского лауреата, поэтессы Габриэлы Мистраль и чилийского писко.

Преданные фанаты Эльки, а таких немало приезжают сюда ежегодно, чтобы «зарядиться энергией». Если послушать отзывы об этой долине, то можно прийти к выводу, что слово «энергия» играет здесь ключевую роль. На самом деле есть что-то необъяснимое: Valle del Elqui, – заряжает батарейки и наполняет солнечными силами. Может быть, это большие залежи кварца, сосредоточенные неподалеку от холма Cancana? В любом случае на этой энергетической почве раскинулось множество центров духовных практик, где вам предложат загадочную процедуру reiki, индейские ритуалы, карты таро и непременное лечение кварцем для очищения чакр. Но если даже вы не поклонник духовных практик, то в 2019 году определенно стоит отправиться в этот загадочный край для астрономического туризма, чтобы посмотреть на совершенное небо и полюбоваться полным солнечным затмением, которое будет хорошо видно прямо над головой.

Главные новинки казахстанского рынка-2019: желанная дюжина

Диаз Абылкасов

Какие новые модели автомобилей официально выйдут на казахстанский рынок в наступившем году? О самых ожидаемых из них с приставкой «премиум» читайте в нашем обзоре.

В наш список попали 12 автомобилей от 9 брендов из Германии, Англии и Японии. Все они премиальные, кроме Toyota. Но куда же мы в Казахстане без нее? Львиная доля новинок – 11 – кроссоверы разных ценовых сегментов, один из которых является электромобилем, а также по одной модели среднего и бизнес- классов, плюс пара купе.

Кроссоверы

Lexus UX

Самый маленький кроссовер Lexus длиной 4,495 м в Казахстане ожидается в первой половине года. Уже известна и его начальная цена – от 14,18 млн тенге. UX, выполненный в типичном вычурном стиле Lexus, построен на той же платформе, что и известный у нас паркетник Toyota C-HR. Капот, двери и крылья кузова новинки выполнены из алюминия. Выбор силовых агрегатов – бензиновый 2.0 (171 л.с.) или гибридный с двигателем 2.0 и двумя электромоторами суммарной отдачей 178 л.с. Бензиновая версия идет с передним приводом и новой трансмиссией Direct Shift, сочетающей вариатор с механической стартовой передачей. Гибрид – полноприводный.

Toyota RAV4

Одна из самых горячо ожидаемых новинок этого года – RAV4 пятого поколения. Что в нем нового, помимо кузова? Иной, более брутальный имидж, новая платформа, увеличенный на 15 мм клиренс, более просторные задняя часть салона и багажник (его объем вырос до 626 л), трансмиссия Dynamic Torque Vectoring AWD с подключаемым полным приводом и управлением вектором тяги задних колес, «внедорожная» система выборов режимов движения Multi-Terrain Select, электронная панель приборов, новая система мультимедиа и электронное зеркало заднего вида. Габариты изменились незначительно, длина кузова подросла до 4,6 м. Скорее всего, в Казахстане предложат двигатели 2.0 и 2.5. Судьба гибридной версии в нашей стране под вопросом. К нам новый RAV4 будет поставляться с завода «Тойоты» в Санкт-Петербурге. Ждать новинку в автосалонах стоит примерно в середине года. Тенговые цены пока не объявлены.

Mercedes-Benz GLE

Mercedes GLE второго поколения подрос и обзавелся 7-местной версией. Длина кроссовера увеличилась до 4,924 м, а колесная база – до 2,995 м, за счет чего увеличилось пространство на втором ряду сидений. Объем багажника прибавил до внушительных 825 л. Кузов GLE сохранил общий стиль, но стал более «дутым». Интерьер выполнен в духе последних моделей Mercedes: двойной планшет панели приборов и мультимедиа (новая система с управлением голосом и жестами и иным манипулятором), руль с мини-тачпадами… Из свежих решений – прямоугольные дефлекторы обдува и поручни на массивном центральном тоннеле. Что появилось в GLE, построенном на новой модульной платформе, по части начинки? Активная гидропневматическая подвеска (самая интересная ее функция – раскачка кузова, помогающая освободиться из плена на бездорожье), полуавтопилот, «пробочный» круиз-контроль с возможностью остановки/разгона. Линейка моторов: бензиновый 3.0 (367 л.с.) с системой EQ-Boost, стартер-генератор которой добавляет 22 л.с. при разгоне, и дизели 2.0 (245 л.с.) и 2.9 (330 л.с.). Вариантов трансмиссии два: постоянный полный привод с симметричным центральным дифференциалом для базовых модификаций и система с многодисковой муфтой подключения передних колес – для всех остальных. Ее можно дополнить пакетом Off-Road с демультипликатором. У дилеров новый Mercedes GLE должен появиться в ближайшее время. Местные цены пока неизвестны.

BMW X7

Долгожданный флагман гаммы кроссоверов BMW базируется на одной платформе с новым X5. Облик X7, хоть и более солиден, но также перекликается с «икс-пятым». При длине 5,151 метра новинка может быть 7- или 6-местной (с индивидуальными креслами второго ряда). Базовая комплектация включает кожаный салон с

диодной подсветкой, виртуальную панель приборов, 4-зонный климат-контроль (за доплату предлагается 5-зонный), систему мультимедиа с голосовым управлением, панорамную крышу. Из опций отметим лазерные фары. Объем багажного отсека варьируется от скромных 326 до внушительных 2120 л (при убранных сиденьях второго и третьего рядов). Первоначально новинка предлагается с бензиновым и двумя дизельными турбомоторами объемом 3.0 л (249-400 л.с.). Привод – только полный. Пневмоподвеска с изменяемым клиренсом идет уже «в стандарте». Опционно доступны полноуправляемое шасси и внедорожный пакет с электронной системой выбора режимов движения. Товарные BMW X7 ожидаются весной. Цены начинаются от 32,71 млн тенге.

Audi Q8

С этого года линейку кроссоверов Audi возглавляет модель Q8, которая ожидается в Казахстане в первом полугодии. Причем при длине 4,986 м новинка короче и ниже младшего соплатформенного Q7, но шире и имеет более спортивный имидж. Двигатель для нашего рынка предлагается только один – 3.0 турбо (340 л.с.) со вспомогательным стартер-генератором и полным приводом. Цены пока не опубликованы.

Volkswagen Touareg

Скоро до нас официально доедет и Touareg третьего поколения. Кроссовер длиной 4,878 м стал «премиальнее» на вид и технологичнее. В дорогих комплектациях появилась продвинутая система мультимедиа с огромным экраном диагональю 15 дюймов. Линейка двигателей включает турбомоторы 2.0 (249 л.с.), 3.0 (340 л.с.) и дизель 3.0 (249 л.с.). Все с полным приводом.

Range Rover Evoque

Вторая генерация стильного компактного кроссовера сохранила узнаваемый облик, став более продвинутой. Кузов только 5-дверный (его длина 4,371 м) и полностью новый, как и интерьер. Он получил опционную электронную панель приборов и сенсорный блок климат-контроля, а также привычный джойстик «автомата» вместо шайбы. Из нового оснащения отметим функцию «прозрачный капот», позволяющую видеть на экране положение передних колес в сложных условиях, и видеозеркало заднего вида. Объем багажника увеличился до 591 л. Платформа – новая. В России Evoque предложат с бензиновыми и дизельными турбомоторами объемом 2.0 л (150-300 л.с.). Причем топовая версия «мягкогибридная», со стартер-генератором и батареей. Полный привод имеет подключаемую заднюю ось и систему управления вектором тяги задних колес на мощных модификациях. В помощь водителю – доработанная «внедорожная» система Terrain Response 2. В качестве опции доступна адаптивная подвеска. В салонах казахстанских дилеров новинка ожидается весной.

Jaguar I-Pace

Самую прогрессивную новинку года представил Jaguar. Это премиальный электрический кроссовер I-Pace, который ожидается у нас в конце января. Как и положено электромобилю, он выглядит очень современно. Кузов длиной 4,68 м имеет сдвинутый вперед салон. В движение I-Pace приводят два электромотора – на передней и задней осях, обеспечивающие суммарную отдачу в 400 л.с. и полный привод. Питаются они от литий-ионной батареи емкостью 90 кВт/ч, смонтированной под полом салона. Заявленный пробег при полностью заряженной батарее – 480 км.

Средний класс

BMW 3 серии

Седьмое поколение «трешки» под индексом G20 базируется на новой платформе. Длина седана среднего класса (остальные кузова появятся позже) выросла до 4,709 м, при этом масса снизилась на 55 кг. В целом традиционный дизайн переосмыслен и освежен новыми штрихами. Интерьер в новом стиле оснащается виртуальной приборной панелью. Из появившихся опций отметим мультимедиа с интерактивным голосовым помощником и «ассистента» движения задним ходом с памятью последних 50 метров пройденного пути, который может самостоятельно проехать по той же траектории в обратном направлении. На наш рынок новая «трешка» может поставляться с бензиновыми турбомоторами 2.0 (258 л.с.) и 3.0 (374 л.с.), а также дизелем (190 л.с.). Привод, в зависимости от версии, передний или полный. Можно заказать спортивную или адаптивную подвеску. Начало продаж ожидается весной по цене от 12,7 млн тенге.

Бизнес-класс

Audi A6

Новая A6, один из столпов «большой немецкой тройки» в бизнес-классе, выглядит масштабированной копией свежего флагмана A8. Это значит, что седан пятой генерации длиной 4,939 м выполнен в привлекательном стиле и получил новый интерьер с множеством сенсорных клавиш. Пока новинка доступна лишь с двигателем 3.0 турбо (340 л.с.) с гибридным стартер-генератором и батареей на 48 вольт. Привод – только полный. В Казахстане новинку можно ждать в первом полугодии. Цены пока неизвестны.

Купе

BMW 8 серии

В первой половине года у нас появится новый BMW 8 серии. Возрожденная «восьмерка» не так эффектна, как ее знаменитая предшественница из конца восьмидесятых, но не лишена шарма. Второе поколение большого туристического купе имеет 4,843 м в длину. Первоначально предлагаются две модификации – с бензиновым турбомотором 4.4 (530 л.с.) и дизелем 3.0 (320 л.с.). Обе полноприводные. Бензиновое купе разгоняется до «сотни» за 3,7 сек., дизельное – за 4,9 сек. Максимальная скорость в любом случае ограничена 250 км/ч. Прайс-лист на 8 серию начинается от 37,75 млн тенге.

Porsche 911

Легендарный 911-й нового поколения 992 должен появиться в Казахстане в середине года. Восьмая генерация заднемоторного спорткара чуть длиннее предшественника, а версии с задним и полным приводом теперь имеют одинаковую ширину (раньше полноприводные 911-е имели более широкие «бедра»). Большинство панелей кузова выполнены из алюминия. Сохранив 100-процентную узнаваемость и знакомые пропорции, 992-й стал строже и технологичнее по дизайну. Из характерных особенностей отметим выдвижные ручки дверей с электроприводом, объединенные диодной полосой задние фонари и две полоски стоп-сигнала по центру задней решетки. Интерьер преобразился куда заметнее. В нем еще больше отсылок к старым 911-м, прекрасно сочетающихся с ультрасовременными решениями наподобие джойстика коробки передач или широкоформатного дисплея мультимедиа. Панель приборов почти полностью стала электронной – аналоговым остался лишь оформленный в классическом стиле тахометр. Среди новых опций – камеры кругового обзора и система ночного видения. Также появился дождевой режим движения, который автоматически включается при распознавании мокрой дороги. Пока обнародованы две версии новинки: Carrera S (задний привод) и Carrera 4S (полный привод). Обе оснащены уже известным мотором 3.0 битурбо, который прибавил в мощности с 420 до 450 л.с. Carrera S теперь разгоняется до 100 км/ч всего за 3,7 сек., а Carrera 4S – за 3,6 сек. «Максималка» – 308 и 306 км/ч, соответственно.

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, assay@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
Наталия Иодес, менеджер по распространению

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Дархан Нурумбетова, Арсен Аскаров, Николай Дрозд, Дмитрий Чепелев, Гаухар Ануарбек**
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», ТОО «Казпресс»

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 16.01.2019 г. Заказ N 24967.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04