ИНТРИГА Стр.5

Кто проиграет в торговой войне между США и Китаем

АКЦЕНТ Стр.4

Что изменилось в механизме изъятия земель для госнужд

МНЕНИЕ Стр.4

Аскар Билисбеков, Estate Management Company

КАПИТАЛ

№15 (661)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 16 МАЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

За счет чего растет рынок ломбардов
страница 8

Философия и стратегия бойцовского клуба
страница 6

Как в Казахстане развивается open banking
страница 3

Постаматы помогают e-commerce расширяться
страница 8

Почему краудфандинг надежен для инвесторов
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Возрождение из пепла: нужен ли рынку новый регулятор?

Анна Видянова

Решение, которого долго ждал рынок, наконец-то принято – в Нацбанке заявили, что планируется создать отдельное ведомство, которое будет регулировать финансовый сектор. Аналитики положительно восприняли эту новость. Такой шаг исключит конфликт интересов в Нацбанке, заметили они. Эксперты поделились с корреспондентом «Капитал.kz» мнениями о том, какие ошибки были допущены ранее действующими АФН и КФН и почему так важно взять под контроль потребительское кредитование.

По созданию нового ведомства Нацбанк уже разработал законопроект. Документ был презентован в мажилисе. Заместитель председателя Нацбанка Олег Смоляков пояснил, что «законопроект разработан по поручению президента для разделения надзорных функций за финансовым рынком, а также ограничения рисков потребительского кредитования».

«Для содействия экономическому росту страны Нацбанк намерен сконцентрироваться на эффективности денежно-кредитной политики и реализации мер по контролю за инфляцией. Функции регулирования и развития финансового рынка, а также защиты прав потребителей предлагается передать в новый государственный орган, подотчетный президенту – Агентство по регулированию и развитию финансовых рынков (АФН)», – сообщили в Нацбанке.

Интересно, что функции по регулированию и надзору за финансовыми рынками в целом будут закреплены за АФН. «За Нацбанком сохранятся функции регулирования и надзора за платежными организациями, небанковскими обменными пунктами, инкассаторскими компаниями», – отметил Олег Смоляков.

Для исключения дублирования и снижения нагрузки на финсектор будет создана единая база статистической и регуляторной информации с равным доступом для Нацбанка и АФН.

«Одно из направлений законопроекта – устранение регуляторного арбитража и системных проблем на рынке потребительского кредитования. Для недопущения неконтролируемого роста долговой нагрузки населения требуется ввести соответствующие инструменты регулирования и надзора в отношении всех субъектов кредитования», – подчеркнул Олег Смоляков.

Возрождение из пепла

Те игроки финансового рынка, с которыми переговорил корреспондент «Капитал.kz», поддерживают создание отдельного регулятора. Главный аргумент – исключение конфликта интересов.

«Дискуссия о создании органа, подобного АФН, активно шла в течение года. В целом, поддерживаю эту инициативу Нацбанка. Наконец-то Нацбанк взялся за ликвидацию конфликта интересов, который существует и по сей день. Ведь наш Центробанк занимался не только денежно-кредитной политикой, но надзором за ЕНПФ, управлением средствами Нацфонда. Получается, что со временем Нацбанк превратился в некого макроэкономического монстра, который сочетает в себе множество функций – и это, скорее, неверно», – считает генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

Он уверен, что решение о создании АФН своевременно. «Банковская система по сравнению с 2007-2008 годами стала более стабильной, наибольшая часть проблем с токсичными кредитами была решена, списаны NPL БТА Банка, с рынка ушли ненадежные банки. Так что, в любом случае, то ведомство, которое будет создано, получит сектор в лучшем состоянии, чем тогда, когда были АФН и КФН», – отмечает Мурат Кастаев.

Но очень важно, поясняет собеседник, чтобы «орган не был создан ради органа». «Если сотрудники АФН будут осуществлять те же действия по надзору, что и сотрудники Нацбанка – то особой разницы мы не увидим. И, главное, перед новым регулятором должны будут ставиться качественно иные задачи по развитию и регулированию финрынка. Повторюсь, решение о передаче некоторых функций Нацбанка новому регулятору верное. Надзорное ведомство более ответственно будет подходить к регулированию за отдельными секторами, субъекты рынка станут более управляемыми. В результате минереформы Нацбанк станет меньшего размера, будет более гибким, более мобильным. Думаю, что именно такой Нацбанк нужен правительству. По моим оценкам, новое АФН заработает либо осенью 2019 года, либо в 2020 году», – уверен Мурат Кастаев.

Другой эксперт также считает, что создание регулятора – это логичный шаг. «Понятно, что Нацбанк был мегарегулятором, который совмещал множество полномочий. Эта ситуация создавала определенный конфликт интересов в тех или иных направлениях. Разграничение функций между регулятором и Нацбанком будет способствовать тому, что последний сможет сфокусироваться на своем основном мандате: денежно-кредитной политике и инфляционном таргетировании. Учитывая, что Нацбанк продолжит регулировать платежные организации, небанковские обменные пункты, а другие функции перейдут новому ведомству – он разгрузится, и, думаю, станет работать более эффективно», – считает управляющий директор АО «Казкоммерц Секьюритиз» Айвар Байкенов.

Он напомнил, что экс-глава Нацбанка Данияр Акишев также поднимал вопрос о том, что нужно каким-то образом избежать конфликта интересов, который прослеживался в работе Нацбанка. «Думаю, что вопрос о создании отдельного финрегулятора активно обсуждался в то время, когда г-н Акишев возглавлял Нацбанк. Ерболат Досаев, в свою очередь, подвел к реализации этой инициативы. Предположу, что четкое понимание, в каком формате будет работать регулятор, появится в начале 2020 года», – уверен Айвар Байкенов.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

Более **2,6 тыс.** иностранных компаний работают в Нур-Султане

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

Марат Омаров, председатель правления QazTech Ventures

Подробнее [Стр.3]

Цитата номера

«Стартапы, конечно, могут конкурировать с крупными корпорациями. Вопрос в том, а надо ли это делать? С ростом цифровизации мы наблюдаем открытие все новых и новых сфер деятельности. Их проще охватить молодым и небольшим компаниям, чем гигантам»

– Озгур Танрикулу, управляющий партнер McKinsey &Company в регионе EMEA

Подробнее [Стр.2]

Путешествия

Норвегия – страна дорогого отдыха, волшебства и длинных полярных ночей

Подробнее [Стр.11]

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АКЫЛЖАН БАЙМАГАМБЕТОВ

\+ назначен председателем АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов»

АНДРЕЙ ХАЗБУЛАТОВ

\+ назначен председателем правления некоммерческого акционерного общества «Государственный центр поддержки национального кино»

АСЫЛХАН ДЖУВАШЕВ

\− исключен из состава совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация»

БОЛАТ ИМАНБАЕВ

\+ назначен Чрезвычайным и Полномочным послом Республики Казахстан в Малайзии

ГАЛЫМЖАН МЕЛЬДЕШОВ

\+ назначен председателем Комитета языковой политики Министерства культуры и спорта РК

ГАЛЫМЖАН ТАДЖИЯКОВ

\+ избран председателем правления, членом совета директоров АО «Национальная инвестиционная корпорация Национального банка Казахстана»

ДАСТАН ДЖАНТЕЛИЕВ, ФАРХАТ САРСЕКЕЕВ

\+ избраны в состав правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»

ЕЛЬНАР ЖОЛДАСОВ

\− исключен из состава совета директоров АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»

ЕРЛАН НАЗАРОВ

\+ назначен руководителем управления предпринимательства Актюбинской области

ЕРМЕК САГИМБАЕВ

\+ назначен заместителем начальника Службы государственной охраны РК – начальником Службы охраны Президента РК

ЕСЖАН БИРТАНОВ

\+ избран председателем совета директоров Казахстанской фондовой биржи (KASE)

ЖАНАС КУНАНБАЕВ

\+ назначен начальником Департамента по делам обороны Карагандинской области

КАЙРАТ ОРКАШБАЕВ

\+ назначен руководителем Департамента государственных доходов Карагандинской области

КАНАТ БАИТОВ

\+ назначен председателем Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

КУЛМУХАНБЕТ ИСАКОВ

\+ назначен руководителем Департамента государственных доходов Нур-Султана

НАЗГУЛЬ КАРНАКОВА

\+ исключена из состава совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация» и избрана членом совета директоров АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства»

НУРЖАН РАХМЕТОВ

\+ назначен прокурором Байконыра

НУРЛАН УРАНХАЕВ

\+ назначен руководителем Управления архитектуры, градостроительства и земельных отношений Нур-Султана

ШЫНГЫС АНУАРБЕКОВ

\+ назначен руководителем Департамента государственных доходов Акмолинской области

Возрождение из пепла: нужен ли рынку новый регулятор?

[Начало на стр. 1]

Трижды в одну реку?

Вспомним, ранее регулирующие и надзорные функции были возложены на Агентство по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН), которое просуществовало с 2004 по 2011 год. К АФН поначалу не было претензий, они появились после мирового финансового кризиса 2008 года. Дело в том, что именно в этот период работы данного ведомства вскрылись крупные финансовые махинации. И, как оказалось, слишком поздно. Вспомним хотя бы ситуацию с экс-главой совета директоров БТА Банка Мухтаром Аблязовым, который выводил деньги из банка через подставных лиц, совершал сомнительные сделки. Стоит ли говорить, что на спасение БТА Банка, по некоторым оценкам, государство потратило от $10-14 млрд.

Недоверие со стороны рынка к АФН начало возрастать, когда доля NPL в некогда успешных банках стала расти как на дрожжах. Например, если в 2008 году доля токсичных займов по банковскому сектору не превышала 4,6%, в 2010-м она достигла критических 30,9%. На тот момент международные рейтинговые агентства подчеркивали, что доля плохих кредитов в банках ощутимо выше.

Впрочем, АФН просуществовало недолго, всего семь лет. Буквально через несколько дней после упразднения этого органа было принято решение о создании в рамках Нацбанка Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций (КФН). К слову, в 2009 году возглавлявший тогда Нацбанк Григорий Марченко выступал против идеи по консолидации Нацбанка и КФН.

«Когда объединялись Нацбанк и АФН, мы также говорили о том, что это не совсем правильный шаг. И обидно, что Казахстан идет методом проб и ошибок. То есть были же сразу «на входе» очевидные какие-то последствия, которые могут последовать после решения о консолидации. Было понятно, что необходимости проходить весь этот цикл (и снова создавать АФН) не было. И сейчас, наконец, на высшем уровне пришло понимание, что решение об упразднении АФН было неверным – нам снова приходится возвращаться туда же, в нулевую точку. Было ясно, что в Нацбанке сосредоточено очень много функций, есть конфликт интересов: ведь ему передали и

Нацфонд, и ЕНПФ, он занимается и регулированием рынков, денежно-кредитной политикой – он не знает, чьими интересами руководствоваться. Поэтому мы поддерживаем создание нового регулятора», – отметила глава Народного банка Умут Шаяхметова.

Мурат Кастаев предположил, почему АФН и КФН все-таки были ликвидированы. «Когда эти органы «были у руля», то надзор действительно хромал. Но эти проблемы компенсировались бешеным ростом экономики. Именно поэтому проблемы финсектора не были так заметны. Когда случился кризис (2007-2008 годов), все проблемные вопросы вскрылись. И стало понятно, что на финрынке очень много проблем и что ведомство (на тот момент АФН) было неэффективным. И, кстати, на тот момент решение о передаче надзорных и регулирующих функций КФН было рациональным. Тот, кризисный период, требовал ужесточения регулирования и концентрации его в одних руках», – уверен он.

Айвар Байкенов полагает, что ликвидация АФН была связана с тем, что в кризисном 2008-м ведомство не смогло предотвратить надувание ипотечного пузыря и проблемы крупных банков, например, БТА. «Считаю, что проблема заключалась в политике регулирования. Казалось, что все пруденциальные нормативы выполняются в полной мере, но де-факто выяснилось, что цифры в отчетности некоторых игроков финрынка были нарисованы. Поэтому впоследствии было принято решение взять курс на риск-ориентированный надзор», – отмечает он.

Потребительское кредитование под особый контроль

Олег Смоляков уточнил, что любая деятельность по предоставлению займов гражданам Казахстана «будет полностью под регулированием нового надзорного органа». Более пристальное внимание он обратил на рисковый вид займов – потребительские кредиты. «На сегодня такие займы имеют порядка 5 млн человек. Их общая задолженность превышает 4 трлн тенге. Задолженность каждого заемщика в среднем – 800 тыс. тенге. Наиболее активный прирост портфеля потребительских кредитов наблюдается в нерегулируемом секторе – это онлайн-кредиторы, кредитные товарищества и ломбарды. В то же время увеличивается закредитованность граждан, нарушаются интересы заемщиков со стороны нерегулируемых субъектов, безответственно кредитуются социально уязвимые слои населения», – отметил он.

Эта позиция Нацбанка объяснима, ставки по беззалоговым и онлайн-займам всегда были на острие критики. И неудивительно, что регулятор намерен обратить на эти рынки более пристальное внимание. «Рынок потребительских кредитов нас очень сильно тревожит, потому что этот сектор растет очень быстро, кредитная нагрузка на население также стремительно увеличивается. К тому же такие займы предоставляются под очень высокие ставки, в среднем под 21%, эффективная ставка может доходить до 58%. Стоит понимать, что доходы населения у нас не растут такими темпами, как портфель потребительских займов. И это закладывает основу для будущих рисков банков. Поэтому вопрос надзора актуален, и им нужно заниматься», – уверен Мурат Кастаев.

А что насчет МФО?

В Нацбанке также заметили, что деятельность кредитных товариществ, ломбардов, микрофинансовых организаций (в том числе онлайн-кредиторов), будет определена как микрофинансовая деятельность на базе Закона РК «О микрофинансовых организациях». Олег Смоляков подчеркнул, что законопроект не предполагает изменение существующей бизнес-модели каждого из указанных субъектов, а только вводит требования в зависимости от рисков, присущих конкретному виду деятельности.

Глава Казахстанской ассоциации FinTech Анатолий Глухов поддерживает озвученное решение.

«Подходы к регулированию тех субъектов рынка, о которых заявил г-н Смоляков, в части защиты прав потребителей, регулирования, должны быть едины, должны учитывать специфику деятельности каждого сегмента. Думаю, что решение о создании регулятора – концептуально правильное решение. Оно, полагаю, приведет к сокращению участников финрынка, но и позволит другим игрокам более стратегически мыслить наперед и, соответственно, привлекать инвестиции. Это, безусловно, очень положительно как для внешних, так и внутренних инвесторов. За счет этого могут вырасти объемы кредитования», – делится он.

Он считает, что, скорее всего, смена надзора приведет к сокращению игроков на рынке ломбардов. «Сейчас в стране работает около 1,5 тыс. ломбардов. Те нормативы, которые им придется выполнять, возможно, могут быть для них неподъемными. Не думаю, что принятие озвученных поправок негативно повлияет на деятельность МФО. Они продолжат работать в прежнем режиме», – заметил Анатолий Глухов.

Аналитики предполагают, что в ближайшее время ужесточения регулирования ждать не стоит. «Все, что можно было ужесточить, ужесточили. В результате при наличии высокой тенговой ликвидности кредитование экономики не растет, нет качественных заемщиков», – заметила Умут Шаяхметова.

Эксперт McKinsey назвал наиболее привлекательные для инвестиций отрасли РК

Айнагуль Елюбаева

Каким несырьевым отраслям следует уделить внимание Казахстану, чтобы повысить темпы роста экономики и увеличить занятость населения? Какие финансовые тренды актуальны в настоящее время? Могут ли стартапы сегодня конкурировать с крупными игроками? Об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с Озгуром Танрикулу, управляющим партнером McKinsey &Company в регионе EMEA (Восточная Европа, СНГ, Ближний Восток и Африка). По мнению эксперта, цифровизация и использование Big Data станут основными факторами, определяющими положение компаний на рынке. Также спикер отметил изменения, которые происходят в секторе оказания консалтинговых услуг, и превозносил новые подходы в работе McKinsey

– Г-н Танрикулу, как современные технологии изменили стратегию управления компаниями? Что вышло на первый план?

– На мой взгляд, в настоящее время существуют 3 технологические тенденции, меняющие мир в таких масштабах, которых мы ранее не видели. Первая тенденция – адаптация интернета, в частности, мобильного. Увеличился доступ каждого человека к интернет-услугам. Вторая тенденция – доступ корпораций к цифровым технологиям, которые позволяют значительно повысить производительность. И третья тенденция – так называемый «взрыв» в сфере обработки данных.

Каждые два года мы производим данные в объемах, превышающих показатели всех предыдущих лет существования человечества вместе взятых. Я сейчас говорю о тех типах информации, которые влияют на принятие основополагающих решений. Сегодня имеются такие возможности обработки данных, о которых мы просто не задумывались 10 лет назад. Это, конечно, является главным стимулом развития всех технологических тенденций, которые мы наблюдаем. Неважно, говорят ли люди о беспилотных автомобилях, «умных городах», дистанционном обслуживании состояния здоровья… Все это в совокупности представляет собой мир интернет-вещей. Это машины, которые взаимодействуют между собой.

– Сегодня практически нет границ, как местным компаниям выйти на мировой уровень? На что надо обратить внимание, если в планах – стать международным игроком?

– Технологический прогресс дает компаниям огромные возможности, но и ставит перед ними серьезные вызовы. Из возможностей: опять же доступ к беспрецедентным объемам данных, которые помогают более эффективно взаимодействовать с клиентами, потребителями и т.д. Недавнее исследование Глобального института McKinsey показывает, что хоть и объем мирового товарооборота замедляется, объем информационных потоками и услугами по всему миру существенно увеличивается. Местным компаниям сейчас проще получить доступ к глобальной базе клиентов.

Что касается вызовов, их также немало. Те же технологии позволяют сегодня мировым корпоративным гигантам быть еще более интересными для местного потребителя. Для местного почтового оператора может стать очень серьезным испытанием, например, увеличение популярности среди населения различных удобных мессенджеров и приложений от глобальных технологических корпораций.

– Могут ли молодые компании, стартапы конкурировать с транснациональными гигантами? За счет чего они способны выиграть конкуренцию?

– Стартапы, конечно, могут конкурировать с крупными корпорациями. Вопрос в том, а надо ли это делать? С ростом цифровизации мы наблюдаем открытие все новых и новых сфер деятельности. Их проще охватить молодым и небольшим компаниям, чем гигантам. Разумеется, для крупных компаний есть определенный риск роста конкуренции со стороны стартапов. Представьте, что у вас крупная международная гостиничная сеть, и появляется какой-то новый стартап, который занимается сдачей в аренду домов и начинает конкурировать с вашим бизнесом. Это серьезно, и это, как мы все знаем, реальная история.

Главное преимущество стартапов – талантливые люди. Как правило, творческие и креативные люди хотят работать в такой среде, которая позволит им иметь определенную степень гибкости в том, как, где, сколько и в каких условиях работать. Также они хотят получать вознаграждение с привязкой к результатам своего труда. Такой тенденции еще лет 10 назад не было. Любой бизнес – это в первую очередь люди. Если в вашей команде правильные люди, вы всегда получите конкурентное преимущество. В то же время, как я и сказал, не всегда нужно конкурировать. Крупные лидирующие компании уже поняли, что для того чтобы развиваться – необходимо постоянно сотрудничать с креативными новичками. Сейчас очень распространена практика того, как глобальные игроки приобретают новые перспективные стартапы, вкладываются в их развитие и интегрируют в свой бизнес.

– Какие отрасли, по вашему мнению, должны стать прорывными для Казахстана (помимо сырьевых)?

– В целом, понятно, что основой экономики страны традиционно служило развитие добывающих отраслей. Дополнительно существует достаточно много возможностей для дальнейшего развития, в частности, в секторе услуг. Сейчас большое внимание со стороны правительства уделяется туризму. И мы солидны с таким подходом.

При этом даже в таких традиционных отраслях, как сельское хозяйство и производство продуктов питания, существуют возможности для роста. Например, значительная часть базовых переработанных пищевых продуктов до сих пор импортируется, несмотря на высокие объемы местного производства ингредиентов. Поэтому Казахстану можно подумать над вопросом усиления перерабатывающих мощностей и развития интегрированных цепочек создания стоимости. Конечно, имеет большой смысл использовать соседство с такими крупными рынками, как Россия и Китай для экспорта продукции. Кроме того, следует, на мой взгляд, акцентировать внимание на нефтехимическом производстве. В целом, во всех отраслях есть свои ниши, которые можно развивать.

– Какие несырьевые отрасли РК привлекательны для зарубежных инвесторов?

– Казахстан занимает очень высокую позицию в рейтинге Всемирного банка Doing Business, он улучшил свои позиции по сравнению с прошлым годом и находится на 28-м месте. Это показатель того, что для инвесторов созданы хорошие условия. В секторе туризма отличные перспективы для инвесторов: нужно создавать инфраструктуру, строить гостиницы, туркомплексы и т.д. Также есть потенциал в логистической и продовольственной сферах. Если мы говорим о высокотехнологичных направлениях, для инвесторов могут быть привлекательны энергетическая (в том числе и ВИЭ) и нефтехимическая отрасли.

– Глобальный институт McKinsey в прошлом году опубликовал отчет, в котором отнес Казахстан к числу быстроразвивающихся экономик. Что необходимо для того, чтобы поддерживать такой же темп развития страны и в будущем?

– За годы независимости в Казахстане было много реформ, которые позволили растущими темпами развиваться именно в ресурсной отрасли. Были созданы привлекательные условия для инвестиций, из-за чего значительно увеличился рост экономики. Как можно сохранить такую тенденцию? Продолжать развивать перспективные отрасли: туризм, логистика, переработка, инновационные технологии.

Также надо понимать, что внедрение новых технологий и повышение производительности в отраслях, где традиционно была занята большая часть населения (сельское хозяйство, добывающая промышленность и т.д.), приведет к необходимости создания условий и возможностей для планового перехода трудовых ресурсов в сервисные и другие перспективные индустрии.

Следует обратить внимание и развитию малого и среднего бизнеса. Если смотреть на структуру ВВП в Казахстане, доля среднего бизнеса еще недостаточно высока.

– По вашей версии, как выглядит топ-5 глобальных финансовых трендов? Каким из них развивающимся рынкам (Казахстану в частности) надо уделить особое внимание?

– В первую очередь – это применение технологий и цифровых данных в банковском секторе. Вторая тенденция – рост конкуренции со стороны нефинансовых компаний, которые начинают предлагать финансовые услуги, и финтех-компаний. Важную роль в развитии подобной конкуренции играет система регулирования, защиты прав потребителей и управления рисками. Третья тенденция – глобальный геополитический контекст, который влияет на решение банков касательно того, на какие рынки им выходить. Четвертая тенденция – информационная безопасность и кибербезопасность, защита личных данных. И последняя – это то, как клиенты воспринимают роль банков в экономике, социальной жизни страны, политический аспект. Я думаю, все эти тенденции влияют на банковскую систему во всем мире, в том числе и в развивающихся экономиках.

Что касается Казахстана, то здесь есть еще потенциал для развития банковского сектора в части поддержки развития малого и среднего бизнеса и экосистем. Есть возможности для расширения линейки банковских услуг, таких как ипотечные кредиты, страховые и инвестиционные продукты, дальнейшая цифровизация и продвинутые подходы к риск-менеджменту, к примеру.

Хотел бы отметить, что именно на быстроразвивающихся рынках у банков есть больше возможности для развития. В развитых странах очень сложно менять подходы и внедрять новые технологии, так и традиционно банки являются более консервативными структурами.

– Как меняется консалтинговая отрасль в последние годы?

– Здесь также очень большую роль играет технологический прогресс. Что касается McKinsey & Company, то для нас одним из самых крупных изменений является переход от традиционной консалтинговой компании, которая занимается стратегическим управленческим консалтингом, к компании, которая работает в партнерстве со своими клиентами: от стадии составления рекомендаций до реализации и получения результатов.

В прошлом году наша работа заключалась создании определенного документа, в котором приводились результаты наших глубинных исследований и/или рекомендации по последующим шагам. А сейчас мы не просто завершаем нашу работу на этапе сдачи документа заказчика, но работаем с клиентом и сопровождаем его по мере внедрения данных изменений. Для этого мы внедрили новые услуги, которых несколько лет назад у нас не было. К примеру, у нас есть консультанты, которые фокусируются, в первую очередь, на реализации решений. Это люди с огромным практическим опытом в конкретных сферах деятельности. Есть сотрудники, которые специализируются на цифровизации и работе с большими объемами данных, Big Data. Сегодня около 40% наших проектов связано с цифровыми технологиями, и мы можем создавать новые цифровые решения для наших клиентов в течение считанных недель.

Часто мы сталкиваемся с отсутствием некоторых компетенций у клиентов для поддержания того уровня и качества изменений, который мы предлагаем, и тогда эффект от внедренных нами мер снижается. Поэтому мы работаем над тем, чтобы клиент мог продолжать устойчиво развиваться в новом режиме.

Как необанки работают в Казахстане

Мадина Касымова

Банки нового поколения, или необанки, постепенно наращивают долю на мировом финансовом рынке. В Казахстане это направление пока не получило широкого распространения, но интерес к открытому банкингу есть

Роль информационных технологий в функционировании финансового сектора неуклонно растет во всем мире. С появлением новых технологий меняется и сам подход к оказанию банковских услуг. Начали появляться так называемые необанки, которые практически полностью перевели обслуживание своих клиентов в интернет. Сделать это им удалось благодаря использованию концепции открытых платформ (Open API). То есть доступ к системам банка для получения данных по определенному клиенту или инициированному этим клиентом платежу (например, оплата коммунальных услуг) доступен для приложения (интернет-банкинг) через специальный интерфейс программных приложений, именуемый API.

Стоит отметить, что таким масштабным использованием технологий занимаются большей частью молодые и небольшие банки, которым инновационные решения даются проще ввиду отсутствия большой базы клиентов. Да и ориентированы они на поколение Z, которое знает толк в интернет-серфинге и прекрасно разбирается в мобильном банкинге. Традиционным игрокам, которые не хотят или не могут в силу отсутствия технических специалистов или же банальной нехватки финансовых средств на разработку инновационного и удобного интерфейса для клиентов, приходят на помощь новые игроки на рынке финансов – финансово-технические (технологические) компании, сокращенно – финтехи. Это те компании, которые имеют как идеи по улучшению финансовых услуг для потребителей, так и технические возможности для их реализации.

Но проблема заключается в том, что консервативные банки не хотят открыть свои системы посредством API. Связано это с тем, что концепция Open Banking направлена в первую очередь на удобство граждан: они не должны быть привязаны к одному конкретному банку и пользоваться только его услугами. Вместо этого конечные пользователи – физические и юридические лица – получают открытую среду, в которой могут выбрать выгодные и удобные только для них предложения и сервисы. Другими словами, они получают доступ ко всем финансовым организациям с помощью одного приложения.

В Евросоюзе внедрение и развитие Open Banking стимулируется на уровне государств-членов. Вторая платежная директива (PSD2) обязала банки с января 2018 года открыть свои системы для сторонних разработчиков. В Великобритании правительство обязало открыть свои интерфейсы только девять банков, тем не менее к ним на добровольной основе присоединились еще 18 финансовых институтов страны, что свидетельствует о востребованности концепции Open Banking в реалиях современного, наполненного инновационными технологиями мира.

Что же касается Казахстана, то в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан» в 2018-2020 годах Национальным банком реализуется проект «Внедрение регулирования в части создания открытых платформ (Open API) в финансовой отрасли». Данный проект направлен на повышение конкуренции на финансовом рынке и расширение финансовых услуг за счет технологических возможностей сторонних организаций (финтехов). В рабочую группу по проекту входят представители семи банков второго уровня. Уже сейчас на казахстанском рынке функционирует банк, который серьезно подошел к развитию Open API и запустил свой портал для разработчиков, зарегистрировавшись на котором любой финтех сможет получить доступ к сервисам банка и встроить их в свой продукт. В 2018 году этот фининститут стал первым в Казахстане, опубликовавшим информационный сервис, который в режиме реального времени позволяет получить доступ к информации о месторасположения и работоспособности банкоматов (АТМ-устройств).

В декабре 2018 года банк запустил пилотный проект, который позволил управлять счетом (в тенге и иностранной валюте) клиента через его информационную систему. Для подключения к этому сервису необходимо зарегистрироваться на портале разработчика и подключить систему интернет-банкинга. На данный момент в активном режиме создается новый продукт, который позволит любому интернет-магазину быстро и легко получить возможность кредитовать свои продукты через банк.

За короткое время команда другого банка совместно с локальной компанией, предоставляющей бухгалтерские услуги, создала дополнительный модуль к системе дистанционного банковского обслуживания, позволяющий интегрировать электронные банковские услуги в информационные системы финтехов. Эта функция может быть использована бухгалтерии на аутсорсе, делопроизводстве в онлайн-готовке.

Как это работает? Управлять своими банковскими счетами клиент может, не переходя в системы дистанционного банковского обслуживания в режиме 24х7. Интеграция работает в режиме онлайн, и клиент видит поступление на свой банковский счет спустя считанные минуты после их фактического зачисления банком. Таким образом, сократится количество используемых систем для ведения бухгалтерии, банковский функционал становится удобным инструментом, обеспечивается работа с банком в режиме онлайн на круглосуточной основе.

Марат Омаров: QazTech Ventures направлен на стимулирование, а не замещение частного рынка

Дархан Нурумбетова

Как в Казахстане будут поддерживать инновационные проекты и для чего Национальное агентство по технологическому развитию (НАТР) переименовано в QazTech Ventures, сколько средств предусмотрено на развитие инноваций? Об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с председателем правления QazTech Ventures Маратом Омаровым

– Марат Талгатович, совсем недавно завершена трансформация Национального агентства по технологическому развитию и его переименование в QazTech Ventures. Расскажите, с чем было связано это решение?

– В феврале 2018 года был запущен проект по ренжинирингу бизнес-модели агентства с привлечением глобальной консалтинговой компании Accenture, которая является ведущей в области инновационного менеджмента и осуществляет трансформацию крупных организаций.

Совместно с АО «НУХ «Байтерек» и командой АО «НАТР» был проанализирован международный опыт таких институтов развития, как Business Finland, Innovation Norway, Singapore Enterprise. По итогам анализа провели редизайн инструментов НАТР от выдачи инновационных грантов к формированию венчурного фонда фондов по финансированию и управлению инновационными проектами.

В инновационной экосистеме страны отсутствуют так называемые «умные деньги», то есть внешнее финансирование, в комплекте с которым идет важная для стартапа экспертиза. На ранних этапах «умные деньги» могут помочь стартапу получить ключевые компетенции, которых у него не хватает. На более поздних этапах инвестиции привлекаются для выхода на новые рынки. Все это говорит о потребности в формировании сообщества бизнес-ангелов, инвесторов и венчурных фондов.

Вместе с тем, исходя из практического опыта, гранты – недостаточно эффективный инструмент для развития передовых технологий и стимулирования предпринимательства. Как показывает успешный бенчмарк международных организаций, необходим комплексный подход с вытаскиванием лифтинг инструментов поддержки предпринимателей, от стадии pre-seed до прямого финансирования.

Новая компания QazTech Ventures представляет собой компактный институт с новым фокусом в АО «НУХ «Байтерек». Стратегической целью деятельности QazTech Ventures является содействие развитию технологического предпринимательства через инструменты венчурного капитала, бизнес-инкубирования и экспертно-технологического сопровождения.

– Каких результатов вы намерены достичь в после трансформации НАТР?

– Трансформация агентства позволит реализовать задачи трех уровней. Первый – повышение компетенций представителей МСБ, включая инвестиционную, образовательную и консультационную деятельность, направленную на стимулирование создания инновационных проектов и их конкурентоспособность. Второй – инфраструктурный уровень, отвечающий за развитие устойчивых элементов инновационной инфраструктуры, включая сообщество бизнес-ангелов, менторов, стартапов и инвесторов. Третий – отраслевой, имеющий цель разрабатывать и продвигать законодательные инициативы и развивать технологическую экспертизу.

Сегодняшние реалии показывают, что в Казахстане индустрия VC и PE практически отсутствует, согласно статистике, на данный момент существует порядка 5-7 фондов, которыми было совершено всего около 12-15 сделок, что говорит о незрелости венчурного рынка страны.

Есть другие институты развития, к примеру Казахстанский холдинг индустрии и экспорта, Фонд науки, которые осуществляют государственную поддержку в виде грантового финансирования, однако данный инструмент не способствует развитию венчурной отрасли.

Именно поэтому необходим институт, который готов стимулировать данный рынок и разделять финансовые риски с частным сектором в реализации инновационных проектов, с одной стороны, стимулируя создание коммерчески привлекательной компании, с другой – обеспечивая их доступность в венчурных инвестициях.

Венчурное финансирование характеризуется долгосрочными инвестициями, в среднем срок жизни фонда составляет 8-10 лет. Для деятельности QazTech Ventures, опираясь на международный опыт (Эстония, Латвия, Израиль, Сингапур), планирует создать порядка 10 фондов для формирования зрелого частного рынка, после чего завершит свою деятельность в качестве фонда фондов. Таким образом, важно отметить, что деятельность QazTech Ventures направлена на стимулирование, а не замещение частного рынка.

Опыт Израиля, Сингапура, США и Кореи показывает, что такая модель, где государство выступает в качестве одного из ключевых игроков развития рыночной экономики, создавая симбиоз инструментов инвестирования, бизнес-инкубирования и повышения компетенций, являются двигателем становления рынка венчурного капитала и конкурентоспособности высокотехнологичных компаний.

Один из известных примеров успешных государственных программ по поддержке инкубторов и стимулирования венчурных инвестиций – программа Yozma, Израиль. В качестве фонда фондов Yozma с капиталом в $100 млн придала развитию высоких технологий в стране нужное ускорение. По программе Yozma десять фондов с иностранными партнерами были сформированы с объемом инвестиций на сумму около $20 млн каждый.

Достаточно неплохой результат в данном направлении у российской венчурной компании (АО «РВК»), деятельность которой направлена на развитие венчурных инвестиций – программа Yozma, Израиль. В качестве фонда фондов Yozma с капиталом в $100 млн придала развитию высоких технологий в стране нужное ускорение. По программе Yozma десять фондов с иностранными партнерами были сформированы с объемом инвестиций на сумму около $20 млн каждый.

Достаточно неплохой результат в данном направлении у российской венчурной компании (АО «РВК»), деятельность которой направлена на развитие венчурных инвестиций – программа Yozma, Израиль. В качестве фонда фондов Yozma с капиталом в $100 млн придала развитию высоких технологий в стране нужное ускорение. По программе Yozma десять фондов с иностранными партнерами были сформированы с объемом инвестиций на сумму около $20 млн каждый.

В настоящее время 58 перспективных проектов приняты в инкубацию, многие, из которых готовы к инвестированию. В последующем лучшие проекты, прошедшие экспертизу, получат возможность финансирования до 50 млн тенге.

Что касается программы предоставления инновационных грантов, то для повышения качества и прозрачности процедуры прием заявок осуществлялся впервые онлайн через информационную систему Digital Baiterek. Информация о статусе рассмотрения заявок, принятых в рамках двух этапов, размещалась на официальном сайте НАТР.

Кроме того, в 2017 году условия финансирования были усовершенствованы и увеличены суммы грантов. Все это способствовало повышению ответственности грантополучателей в реализации проекта и привлечению действующих производственных предприятий, заинтересованных в приобретении и внедрении новых технологий или высокотехнологичного оборудования в собственное производство.

Среди поддержанных компаний за последние два года можно отметить следующие интересные проекты:

- «Программный информационно-аналитический комплекс по учету и контролю эмиссий в окружающую среду» ТОО «Экосервис-С» – проект представляет собой платформу, регулирующую загрязнение окружающей среды;
- «Разработка программно-аппаратного комплекса дистанционного мониторинга лифтовых кабин «SafeLift» столичного ТОО «Media Service 2010» – передовая технология по обеспечению безопасности в лифтах с видеокамерой, датчиком дыма и кнопкой SOS;
- «Технология процесса изготовления панельных радиаторов» ТОО «Уральский трансформаторный завод», «Комплекс по утилизации углеводородсодержащих твердых бытовых отходов и иных отходов» ТОО «Атайынбар К3»;
- «Documentolog» – система электронного документооборота и автоматизации бизнес-процессов.

Одним из немаловажных результатов совместной работы НАТР и Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК стало принятие первого законопроекта о венчурном финансировании. Благодаря поправкам введены такие понятия, как «венчурное финансирование», «венчурный фонд» и «венчурный управляющий», а также определена юридическая форма фондов. Правовые новшества призваны дать толчок финансированию рынка новых технологий в стране.

Для оздоровления инвестиционного портфеля и возврата вложенных средств проектных компаний и венчурных фондов QazTech Ventures вышел из ряда инвестиционных проектов. Возвращены ранее вложенные инвестиции на сумму 328,8 млн тенге.

Для развития системы трансферта технологий были организованы технологические туры, по результатам которых подписано 10 предварительных соглашений между зарубежными поставщиками и казахстанскими предприятиями о сотрудничестве и возможности передачи технологий.

Одним из значимых и масштабных мероприятий международного уровня, проводимых на ежегодной основе, был Инновационный конгресс. В 2017 году конгресс впервые был проведен в Алматы, в числе его экспертов выступили представители таких ведущих международных организаций: 500 Startups, Techstars, TechCrunch, Всемирный банк, UNIT.City, Сколково, Фонд развития интернет-инициатив (ФРИИ) и др.

– Какие задачи поставлены перед QazTech Ventures на этот год?

– В качестве фонда фондов планируется заполнить практически отсутствующую нишу посевного венчурного финансирования инновационных проектов для развития технологических инноваций и модернизации экономики. Будет продолжена реализация программы поддержки бизнес-инкубторов.

В этом году нашей командой планируется серия образовательных программ и мастер-классов для повышения компетенций и развития региональных бизнес-инкубаторов и акселераторов. В данном проекте будет применен глокальный подход, то есть ведущие эксперты, трекеры и менторы, из трех ранее обученных зарубежными специалистами инкубаторов Нур-Султана и Алматы, будут передавать знания и накопленный опыт коллегам из регионов. Тем самым мы сможем внедрить преемственность и развить методологию sharing knowledge.

В рамках стратегического направления «Экспертно-технологическое сопровождение» QazTech Ventures будет оказывать услуги по технологической экспертизе в рамках «Дорожной карты бизнеса», а также же проводить технологическую оценку инвестиционных проектов дочерних организаций АО «НУХ «Байтерек» в целях обеспечения комплексного подхода и синергии при поддержке проектов.

Вместе с тем QazTech Ventures планирует проводить технологические туры. Это выездные мероприятия на международные предприятия для изучения передовых технологий и сотрудничества по повышению уровня компетенции новых бизнес и технологических процессов.

Также важным направлением будет реализация договоренностей в рамках подписанного соглашения о сотрудничестве между Правительством Казахстана и Центром четвертой промышленной революции Всемирного экономического форума. QazTech Ventures будет активно взаимодействовать с центром для создания благоприятных условий внедрения элементов Четвертой промышленной революции в Казахстане, в том числе путем совершенствования нормативно-правовой базы, установления связи с передовыми технологическими новаторами и содействия реализации программы «Цифровой Казахстан».

– Вы уже отметили, что деятельность QazTech Ventures охватывает такие направления, как венчурное финансирование, поддержка частных бизнес-инкубаторов и технологический консалтинг. Сколько средств в этом году было выделено на данные направления, и из каких источников?

– По программе развития системы бизнес-инкубирования в республиканском бюджете в рамках «Дорожной карты бизнеса-2020» на 2019 год предусмотрено 105 млн тенге. Средства будут направлены на поддержку деятельности 3 отобранных бизнес-инкубаторов в виде возмещения их операционных затрат и оказания методологической поддержки.

Если говорить об источниках финансирования в рамках деятельности по развитию рынка венчурного капитала страны, то на данные цели в этом году запланировано выделить более 1 млрд тенге из собственных средств QazTech Ventures.

– Какие именно компании вы намерены поддерживать и каковы финансовые возможности вашего фонда, то есть сколько средств и кем было выделено на эти цели?

– В мировом сопоставлении рынок венчурного капитала все еще остается на раннем этапе развития, что обусловлено нехваткой квалифицированных локальных инвесторов и управляющих компаний, а также низким уровнем заинтересованности корпоративного сектора во внедрении технологических решений и, конечно же, отсутствием регуляторной базы.

Поэтому для развития рынка частного капитала страны в текущем году первым этапом планируется создание фонда объемом более 700 млн тенге.

В последующем QazTech Ventures планирует создать еще 2 фонда объемом более 1 млрд тенге. Эти фонды будут образованы в партнерстве с другими игроками рынка под управлением опытных международных управляющих компаний.

Венчурные инвестиции будут вкладываться как в постинкубационный период, когда инновационный проект на этапе разработки продукта и начале продаж, так и в уже действующие, наиболее перспективные инновационные проекты на этапе их масштабирования на рынке. Посредством привлечения зарубежных управляющих компаний будет обеспечен качественный сервис по отбору и продвижению казахстанских стартапов на международном рынке. Таким образом, произойдет обмен лучших практик и развитие сети партнеров по всему миру.

Вместе с тем QazTech Ventures планирует продолжить участие в реализации принятых законодательных инициатив через совершенствование нормативно-правовой базы для венчурного финансирования, поддержку в создании, развитии венчурных фондов, анализе венчурного рынка, а также в распространении лучших практик и проведении тренингов для местных управляющих компаний и инвесторов.

Аскар Билисбеков: Рынок офисной недвижимости в стране очень кривой

Он должен начать работать по принципу open book, считает глава Estate Management Company

Ксения Бондал

Казахстан пока отстает от основных мировых тенденций в сфере офисной недвижимости. Скоро компании начнут пересматривать те площади, которые они арендуют для работы своих сотрудников, замеряя время, которое те проводят на рабочем месте и оптимизируя свои затраты на аренду. Так уже происходит в Евросоюзе и на Западе. Об этом во время интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал председатель правления Estate Management Company Аскар Билисбеков. Эта компания является одним из крупных отечественных держателей офисной недвижимости.

– Аскар, я знаю, что вы советуете бизнесменам сейчас возводить бизнес-центры класса А. Они-то готовы к таким нешуточным инвестициям?

– Готовы однозначно. В Казахстане на сегодняшний день бизнес-центр класса А+ только один – это Talan Towers в Нур-Султане, соответствующий самым последним тенденциям в строительстве, настоящее украшение столицы. У нас есть одна важная проблема: бизнесмены считают, что если они построили бизнес-центр за большие деньги, с отличной локацией, красивым фасадом, то здание уже соответствует классу А. Но идет в полный формат – заниматься вопросами кондиционирования, пожарной безопасности – не хотят. А там ведь у класса А порядка 27 критериев, которым должно соответствовать здание. Например, это высота потолков не менее 2,8 метра, должны быть фальшполы, должны быть применены энергоэффективные технологии.

– Так почему все же нужно строить?

– Качественных бизнес-центров в Алматы всего два, а клиенты хотят высший класс. К тому же сейчас можно построить бизнес-центры класса А дешевле, чем 5 лет назад, потому что огромное количество техники, земля стала дешевле. К тому же уже к локации нет таких требований, как раньше, – когда все, что располагалось ниже Аль-Фараби, не котировалось. Теперь смотрят на качество. Для крупных арендаторов вопрос номер один – это безопасность, на втором месте – цена.

– Выходит, что цена для них важнее классовости?

– Когда мы говорим о качественном бизнес-центре, то нужно понимать, сколько их строить и какую стоимость аренды установить. У нас есть качественные бизнес-центры, но там цена сумасшедшая, а можно построить качественно, но сдавать по адекватной цене.

Я сам лично видел, что некоторые дома советской постройки внутри превратились в бизнес-центры, хотя снаружи и не догадаешься. Там сидит вахтер, он же охранник, он же администратор, управляющий, менеджер по аренде. Но это ведь жилое здание и вообще не предназначено для офисов. Зато там цена аренды по 1,5 тыс. за кв. м. И как с ним конкурировать?

До Казахстана еще не дошел тренд, когда при аренде офисов будет оптимизировано все. В Европе и США компании уже замеряют продолжительность нахождения сотрудников в офисе и, исходя из этого, рассчитывают, какие площади им нужны. Работодатели задумываются о том, зачем тратить на это деньги, лучше сделать flexible desk, чтобы во время отсутствия человека на его месте мог кто угодно в течение дня работать.

Что уж говорить, коворкинги только сейчас приходят в нашу страну. В США они появились в середине 60-х годов, и говорят, что именно Америка является прародительницей этого формата. На самом деле это произошло в Германии, где в послевоенное время старались оптимизировать все что было можно.

Но это для смелых, для тех, кто готов рисковать, понимает рынок офисной недвижимости и знает, как он будет меняться, и готов смотреть в сторону длинных инвестиций.

– Получается, что раньше 10 лет проекты не окупаются?

– Однозначно. Но на рынке есть проблема, с которой мы пытаемся работать. Предположим, вам нужно найти офисное здание, как вы будете это делать? Пойдете, скорее всего, на сайт krisha.kz, хотя у нас есть крупные компании, которые занимаются тем, что сдают офисы в аренду, но кто из арендаторов их знает? А на сайтах по недвижимости куча мошенников. Я был крайне удивлен тем, что там висят фотографии наших площадей, их даже пытаются продавать.

– Это какой-то дикий рынок.

– Совершенно верно, потому что построили огромное количество бизнес-центров, конвертировали все административные здания советской постройки в бизнес-центры, как и некоторые жилые дома. И для компаний мошеннического толка, тех же финансовых пирамид, это очень удобно: не приходится заключать долгосрочные договоры аренды – они приходят на какую-то квартиру, засядут там и начинают свою деятельность.

Сейчас рынок настолько кривой, что мы вступили в Ассоциацию управляющих сервисных компаний Казахстана, потому что необходимо объединяться и создавать правильный рынок. Ассоциация существует давно, но теперь мы начали менять ее формат, там сейчас новый председатель. Когда рынок будет работать по принципу open book, арендаторы будут понимать, где класс А, как формируется стоимость аренды, и многие вопросы отпадут, все будут готовы платить.

– С тех пор, как вы пришли работать в ЕМС в 2016 году, как изменились арендные ставки?

– Во-первых, тогда аренда была в иностранной валюте. Во-вторых, большинство договоров офисной недвижимости класса В заключалось по стоимости $40-45 за квадрат. Сейчас цены от 5 тыс. до 9 тыс. тенге.

– При таких ставках строительство новых площадей можно считать выгодным бизнесом?

– Да, с точки зрения создания фонда жилой недвижимости.

– Вы упоминали коворкинги. У вас же есть такой проект – ALPHArabius, и он второй по размеру в мире. Первый – это коворкинг WeWork в Лондоне. Как решились на такой масштабный проект?

– В 2016 году, когда я пришел в ЕМС, компания активно двигалась в сторону выкупа у «Казкома» залоговых бизнес-центров, и мы стали рассматривать разные концепции, как их использовать. Основная идея была в том, чтобы создать компанию, которая могла бы удержать максимальное число арендаторов, циркулирующих в одном портфеле. На начальном этапе проект запускался в партнерстве с основателем Parmigiano Group Алмасом Абдыгаппаровым и основателем коворкинга Astana Multispace Эмилем Малджановым. Мы защитили проект перед акционерами банка и стали заниматься строительством. Я бы хотел пояснить очень важный момент. ЕМС как был стопроцентным собственником этого помещения, так им и остается до того момента, как мы примем решение о реализации. Никогда и никому мы это помещение не передавали. У нас есть партнеры по этому проекту, потому что мы понимали, что для него нужна отдельная команда. Огромное количество людей ждет запуска этого коворкинг-центра, среди которых юристы, фермеры, СПК.

– Сколько средств в него инвестировано?

– Покупка здания обошлась в 12 млрд тенге и еще 816 млн тенге вложено в ремонт.

– А вы сами хотели бы там работать?

– Однозначно, да. Помимо того, там прекрасная инфраструктура – рестораны Parmigiano, Starbucks хотел там находиться – у центра удобная локация, наземный, подземный паркинги. Коворкингов сейчас не хватает. И скоро все придет к тому, что крупные компании будут в них переезжать. Во-первых, их туда влечет оптимизация затрат. А во-вторых, это создание комьюнити-сообщества.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВЛОЖЕНИЯ В ОБРАЗОВАНИЕ ВЫРОСЛИ НА 23 МЛРД ТЕНГЕ

За первый квартал текущего года инвестиции в основной капитал достигли 2,1 трln тенге, увеличившись на 11,1% год-к-году. Доля инвестиций в образование сократилась по сравнению с аналогичным периодом прошлого года с 1,3% до 1,1%. Сумма инвестиций в сферу образования составила 23,2 млрд тенге, наблюдается сокращение на 9,2% год-к-году. Для сравнения: за три месяца 2018 года сумма капвложений в образование достигла 25,5 млрд тенге, при увеличении на 21,4% за год. За январь-март сфера образования в основном финансировалась за счет бюджетных средств - 14,5 млрд тенге, доля составила 62,6%. Из них сумма вложений из республиканского бюджета составила 8,3 млрд тенге, из местных бюджетов было выделено 6,2 млрд тенге. За счет собственных средств бизнеса было проинвестировано 8,7 млрд тенге, или 37,3% от общей суммы капвложений в образование. Заемные средства составили 22,9 млн тенге, годом ранее – 917,9 млн тенге. Больше всего инвестиций в сферу образования пришлось на Туркестанскую область: 5,7 млрд тенге, доля от РК составила 24,6%. Также в тройке лидеров Нур-Султан и Алматинская область – 3,3 млрд и 3 млрд тенге соответственно. На эти три региона приходится еще 51,6% инвестиций от общей суммы по республике. Топ-5 регионов замыкают Алматы и Шымкент: 1,8 млрд и 1,8 млрд тенге соответственно. Во время рабочего визита в Алматинскую область президент Касым-Жомарт Токаев отметил, что в течение ближайших двух-трех лет нужно снять проблему аварийных и трехсменных школ, и поручил выделить 29 млрд тенге на строительство 20 новых школ в регионе. **(finprom.kz)**

ПОСТАВКИ СМАРТФОНОВ СОКРАТИЛИСЬ НА 6,6%

По итогам первого квартала 2019 года глобальные поставки смартфонов сократились на 6,6% и составили 310,8 млн единиц, годом ранее – 332,7 млн единиц). Лидером по поставкам смартфонов на мировой рынок является компания Samsung, которая, впрочем, сократила показатель на 8,1%, до 71,9 млн единиц. Доля рынка компании составила 23,1%. Уверенно набирает обороты китайский технологический гигант Huawei: за первый квартал текущего года компания нарастила поставки до 59,1 млн единиц – сразу на 50,4% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (39,3 млн единиц). Huawei уверенно занимает второе место на рынке с долей 19%. Замыкает топ-3 по поставке смартфонов на глобальном рынке Apple, который сократил показатель на 30,2% за год – до 36,4 млн единиц. Доля компании на рынке составила 11,7%. На четвертом месте Xiaomi: объем поставок за три месяца составил 2,5 млн единиц – на 10,1% меньше, чем годом ранее (27,8 млн единиц). На пятом месте, по данным IDC, оказались сразу две компании: Vivo и OPPO. Vivo увеличила поставки на 24,1%, до 23,2 млн единиц, в то время как OPPO, напротив, сократила объемы поставок на 6,1%, до 23,1 млн единиц. **(ranking.kz)**

Механизм изъятия земель для госнужд изменился

Анна Видянова

Земельный вопрос всегда был не легким, особенно когда дело касалось изъятия для государственных нужд. Зачастую самый щепетильный момент заключался в том, как получить равноценный участок взамен изъятого. Между тем, как выяснилось, со 2 февраля 2019 года в силу вступили поправки, которые предоставляют больше прав собственникам участков. В беседе с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.kz» юрист, эксперт по земельному праву Бакытжан Базарбек рассказал о нюансах земельных поправок, махинациях и о том, как теперь будет оцениваться недвижимость.

– Какие поправки были внесены в законодательство по изъятию земельных участков для госнужд?

– В январе 2019 года в Закон РК «О государственном имуществе» были внесены существенные поправки, касающиеся изъятия земельных участков для госнужд. Они вступили в силу 2 февраля этого года и должны расширить права граждан, бизнес-сообщества, у которых планируют изъять земли для нужд государства. Одна из поправок заключается в том, что в законе появилась статья 62-1, где было обозначено такое понятие, как «условия равноценного возмещения по земельным участкам, которые изымаются для госнужд». Ранее этой статьи не было, а ее появление даст возможность судам более грамотно определять: получает ли собственник участка равноценную компенсацию при изъятии его участка для нужд государства или нет.

Согласно Конституции РК, принудительное отчуждение имущества для госнужд допускается в исключительных случаях с равноценным возмещением потерь. Так, если у человека изымают земельный участок для госнужд, то государство должно ему взамен предоставить либо равноценный участок, либо равноценную денежную компенсацию, либо жилую (коммерческую) недвижимость.

– Насколько у нас эта норма исполняется?

– В том-то и дело, что эта норма массово нарушалась акиматами. Зачастую размер компенсации за изъятие земельных участков для госнужд ощутимо ниже рыночной стоимости участка. Кстати, было и так, что акиматы ставили ультиматумы тем, кто отказывался от предложенной во выплате компенсации при изъятии у них земель для госнужд. Со стороны местных органов власти в адрес людей звучала фраза «если ты сейчас не подпишешь договор выкупа земельного участка, то не получишь ни деньги, ни землю». Также были случаи, когда людям, которые отказывались от предложенной компенсации за землю, сотрудники акимата угрожали, что этих людей уволят с госслужбы, или угрожали тем, что они не получат зарплату. Эти ультиматумы, конечно, затрагивали тех собственников земель, которые работали на госслужбе, и, по мнению Бакытжана, в течении этих чиновников Агентство по делам госслужбы и противодействию коррупции изучает материалы. При этом на совете по этике им было сделано замечание. То есть со стороны агентства идет жесткая борьба с такими сотрудниками акиматов, которые превышают свои служебные полномочия. Так, недавно заместитель акима Петропавловска был наказан за то, что он вместе с начальником УВД города, заместителем начальника ДВД по СКО в ходе рейда угрожал предпринимателям, что их участки в любом случае будут изъяты для госнужд, и что якобы, даже если они обратятся в суд, они его не выиграют, так как там все решено. Кстати, все эти предприниматели на руки не получали уведомления о том, что их земли будут изъяты для нужд государства.

Но, согласно действующему Закону РК «О госимуществе», существует порядок изъятия госземель, который должен исполняться. Сначала акимат должен вынести постановление об изъятии земельного участка. После в течение трех рабочих дней это постановление должно быть опубликовано в СМИ: республиканских и местных. Потом в течение трех календарных дней это постановление должно быть направлено каждому собственнику земельного участка – это своего рода уведомление, что участок будет изыматься для госнужд. Уведомление должно направляться собственникам участков по почте. Но в Петропавловске нарушили эту схему уведомления. Сотрудники акимата вызывали собственников земель в отдел земельных отношений при акимате, также их в час ночи вызывали в опорный пункт полиции и говорили, что их участки будут изыматься, вручали уведомления. Предприниматели заявляли о своих правах, о том, что уведомления они должны получать по почте. Но в отделе земельных отношений акимата Петропавловска закрывали глаза на требование закона. Как выяснилось, акимат не высылал уведомления по почте, чтобы ускорить процесс изъятия земель. Уточню: на тот момент поправки в Закон РК «О государственном имуществе», о которых я упоминал ранее, не вступили в силу.

– Можно ли говорить о том, что после того, как со 2 февраля вступили в силу поправки в Закон РК «О госимуществе» о предоставлении равноценной компенсации при изъятии земельных участков, ситуация изменилась?

– К сожалению, не повсеместно. Ранее, согласно статье 67 Закона РК «О государственном имуществе», размер компенсации определялся следующим образом. Если человек приобретал земельный участок на основе договора купли-продажи, то при изъятии этого участка государством сумма компенсации за землю определялась исходя из той суммы, которая была указана в договоре купли-продажи. И, понятно, что если участок приобретался 5-10 лет назад, то цена на участки в то время разительно отличалась от той, которая сложилась сейчас. Естественно, то обстоятельство, когда размер компенсации был ориентирован на договор купли-продажи, не могло быть в интересах собственников земель. Получалось, что когда люди получали денежную компенсацию, то по факту они не могли купить равноценный участок на эти госсредства. Например, если человек имел участок в центре Алматы, то при получении компенсации зачастую он на эти деньги мог купить участок только в селе Узунагач. Поэтому мы требовали внести существенные поправки в статью 67 Закона РК «О госимуществе». Впоследствии наши предложения были услышаны и поправки были внесены. Теперь размер возмещения будет определяться через единый подход: с помощью рыночной оценки земельного участка, строений на нем, оценки зеленых насаждений, инженерных сетей. Так будет определяться рыночная стоимость объектов. Эти поправки вступили в силу со 2 февраля 2019 года.

– Были ли какие-то махинации, когда сумма компенсации по участку определялась на основе договора купли-продажи?

– Конечно, ранее та норма, по которой размер компенсации определялся на основе договора купли-продажи, толкала собственников участков на спекуляции. Так получалось, что через знакомых собственник участка узнавал, что вскоре его участок могут изъять для госнужд. При этом ему знакомые юристы подсказали, что он может получить гроши за свой участок, потому что размер компенсации будет рассчитываться исходя из договора купли-продажи. И тогда некоторые собственники земель шли на спекуляции. Они продавали этот участок своим родным, дядям, тетям, братьям и, соответственно, составляли новый договор купли-продажи. Дефакто такие договоры были фиктивными, там указывалась сумма продажи участка, которая ощутимо превышала его реальную рыночную стоимость. Например, рыночная стоимость участка составляла $20 тыс., а по договору купли-продажи достигала $50 тыс. То есть по факту сделки не было, участок не покупался. В итоге по всей стране мы получали тысячи таких фиктивных договоров. Поэтому многие акиматы стали подавать иски в суд о признании таких договоров купли-продажи недействительными. В судах зачастую выяснялось, что договоры были фиктивными.

– Поговорим об оценке. Вы упомянули, что оценку участка будет осуществлять оценщик, основываясь на рыночных ценах. Кто должен приглашать оценщика: собственник участка или акимат?

– Согласно статье 63 Закона РК «О государственном имуществе», независимую оценку земельного участка должен осуществлять независимый оценщик. Зачастую оценщики отбираются акиматом через сайт goszakup.gov.kz. И, естественно, так как услуги оценщика оплачивает акимат, то может прослеживаться некая лигажированность этих структур. Но у нас после внесения этой поправки есть опасения, что на рынке появится огромное количество непрофессиональных оценщиков. Дело в том, что с 2016 года упрощены условия получения права ведения оценочной деятельности. Отмечу: оценщик запросто может исказить оценку, даже вполне обоснованными методами.

– Каким образом?

– Обычно оценщик использует три способа при оценке объекта, например, земельного участка: сравнительный, затратный и доходный. Самый распространенный метод – сравнительный. С помощью этого метода оценщик сопоставляет оцениваемый участок с его аналогами. Аналоги он обычно находит в СМИ: газетах, объявлениях по куплепродаже недвижимости. Для оценщика, который хочет заработать неплохие деньги, ничего не стоит в течение суток нанять 20 студентов, заплатить каждому из них по 5 тыс. тенге и дать им задание по составлению аналогичных 30-35 фейковых объявлений. С Google можно взять какие-либо фото участков, на основе госактов составить описание участков. В итоге стоимость таких вот липовых участков может в 2 раза превышать их реальную рыночную стоимость. В итоге оценщики договариваются с собственниками участка и оценивают участок выше, основываясь на поддельных объявления. К примеру, не на $30 тыс., предлагаемые акиматом, а на $50 тыс. При этом оценщик из $50 тыс. $7-8 тыс. берет себе в качестве гонорара.

– Может ли собственник участка предложить своего оценщика?

– По новой поправке, которую мы внесли в Закон РК «О государственном имуществе», местные исполнительные органы при необходимости могут провести дополнительную оценку. При этом собственники участков могут в суде предложить свою альтернативную оценку. Раньше альтернативную оценку суды не принимали, теперь, по действующему закону, альтернативную оценку суды будут принимать. Помимо этого, со 2 февраля вступила в силу поправка, согласно которой после того, как собственник земельного участка получил договор выкупа участка, он может в течение 20 календарных дней внести предложения по изымаемому имуществу, по стоимости участка. И эти предложения должны будут рассматриваться в ходе согласительных процедур акиматом.

Теперь собственники участков при изъятии у них участков для госнужд имеют право выбирать, что они хотят получить взамен своего участка: либо равноценный участок, либо равноценную денежную компенсацию, либо равноценное имущество (жилой дом, квартиру).

Bitcoin рвется вверх: Bakkt оживляет криптовалютный рынок

Дмитрий Чепелев

Прошедший семидневный период стал крайне удачным для криптовалютного рынка. Bitcoin продемонстрировал значительный рост, потянув за собой вверх прочие криптоактивы. При этом многие эксперты сходятся во мнении, что при закреплении стоимости «цифрового золота» выше отметки $7800 не за горами будет покорение рубежа в $9800. Темпы роста, которые за последние семь дней продемонстрировало цифровое золото, могут напомнить опытным инвесторам ситуацию, сложившуюся на криптовалютном рынке осенью 2017 года, когда рост стоимости основных криптовалют составлял десятки процентов в день.

Подстегнуть недавний всплеск инвестиций в криптоактивы также могло недавнее сообщение от криптовалютной платформы Bakkt, ориентированной на институциональных инвесторов. Компания поделилась информацией о том, что находится на завершающем этапе запуска фьючерсных контрактов на Bitcoin. В частности, глава Bakkt Келли Лофер заявила: «Бок о бок с нашими биржевыми и клиринговыми партнерами из ICE мы нацелены на работу с клиентами в течение ближайших нескольких недель, чтобы быть полностью подготовленными к подключению пользователей к тестированию фьючерсных контрактов и кастодиальных решений, запуск которых ожидается в июле 2019 года». Тем самым компания, на которую сообществом возлагаются ключевые ожидания по привлечению в отрасль институциональных инвесторов, впервые очертила конкретные сроки своего запуска, чем дала ясный позитивный сигнал рынку и поспособствовала росту криптовалют.

Помимо этого, в Сети начали появляться слухи о том, что eBay планирует внедрение криптовалютных платежей в свою площадку интернет-аукциона. Предположения и спекуляции начали нарастать после того, как анонимный пользователь Twitter выложил фото с предполагаемого стенда eBay на криптовалютной конференции Consensus 2019. На фотографии был запечатлен баннер с надписью на английском языке «Виртуальные валюты. Это происходит на eBay» и логотипом компании.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка выросла на 25,56%. На утро среды, 15 мая 2019 года, она составила $233 млрд против $185,57 млрд на конец прошлой недели.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото» продемонстрировало выдающиеся результаты, за неделю прибавив 32%. Несмотря на всю присущую криптовалютному рынку волатильность, Bitcoin демонстрирует достаточно уверенное движение вверх, а резко возросшие объемы торгов нивелируют потенциальные разговоры о манипулировании рынком.

Пока на наших глазах происходит формирование блокчейн-индустрии, а такие гиганты, как IBM и Microsoft, пытаются оседлать эту волну, другие крупные компании, которым «могло быть суждено» нести новую технологию в массы, отрекшиваются от криптовалют и предпочитают понаблюдать за другими. Подобный настороженный подход к криптоактивам избрал платежный гигант PayPal. Финансовый директор PayPal Джон Рейни сообщил в интервью представителям Yahoo! Finance, что компания тестировала опцию по принятию платежей в криптовалютах, однако пользователи старались как можно скорее произвести конвертацию криптовалют в фиат, поэтому компания сочла идею не очень жизнеспособной. «У нас есть несколько тестовых команд, которые работают с технологией блокчейн и криптовалютами. Конечно, мы бы хотели принимать участие в формировании отрасли, каким бы ни было ее будущее. Однако я думаю, что для биткоина еще рановато», – заявил он.

На утро среды, 15 мая 2019 года, цена 1 BTC составила $7796. За неделю «цифровое золото» прибавило в цене 32,05%. Рыночная капитализация «цифрового золота» достигла небывалых для 2019 года высот и составила $138,4 млрд. При этом за счет столь стремительного роста стоимости доля Bitcoin в общей рыночной капитализации возросла на 3 процентных пункта и составила 59,2%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» наравне с Bitcoin продемонстрировала на прошедшей неделе значительный рост. Однако в целом увеличение стоимости эфира было меньше, чем в среднем по рынку. При общем росте капитализации криптовалютного рынка на 25,56% Ethereum вырос на 19,3%, показав при этом худший результат в топ-3 криптовалют. Несмотря на это, позиция «цифровой нефти» как второй самой дорогой криптовалюты остается крайне стабильной. Разрыв в рыночной капитализации между Ethereum и Ripple составил $5,3 млрд в пользу первого, хотя еще несколько месяцев назад они шли ноздря в ноздрю.

На утро среды, 15 мая 2019 года, стоимость ETH составила $204. За прошедшую неделю «цифровая нефть» прибавила в стоимости 19,3%. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю уменьшилась на 0,5 процентных пункта и составила 9,29%.

3. Ripple (XRP). Ripple нарастил за неделю 28,9% при росте рынка в среднем на 25,56%. На волне общего роста криптовалют ускорение для Ripple придали крайне позитивные новости из Германии и США. Так, вторая по величине фондовая биржа Германии Borse Stuttgart одобрила проведение торгов ценными бумагами, привязанными к токену XRP, а крупнейшая американская криптовалютная платформа Coinbase сделала возможной покупку XRP резидентами Нью-Йорка, что в перспективе должно привести к росту числа состоятельных инвесторов, желающих приобрести данную криптовалюту.

На утро среды, 15 мая 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,388. За прошедший семидневный период токен XRP прибавил в стоимости 28,9%. Доля рипла в общей капитализации криптовалютного рынка опустилась на 0,2 процентных пункта до 7,07%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 8 по 15 мая 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 8 по 15 мая 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	8 мая **2019 г.**	15 мая **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$5904	$7796	**+32,05%**
2. Ethereum **(ETH)**	$171	$204	**+19,30%**
3. Ripple **(XRP)**	$0,301	$0,388	**+28,9%**
Общая кап-ция (млрд)	**$185,57**	$233	**+25,56%**

Юань vs доллар. Тенге где-то посередине

Алексей Кириенко,
управляющий директор
инвесткомпании Exante в Казахстане

Торговая война между КНР и США, которая вот-вот должна была закончиться, набирает обороты. Рынок практически жил надеждами на новую торговую сделку Америки и Китая, которая остановила бы «кровопролитие» на рынках. Каждый раз анонс нового подписания воспринимался рынками сверхпозитивно, несмотря на то, что оно неоднократно переносилось.

По слухам, окончательное заключение сделки должно было состояться на этой неделе. Но сейчас оно постаянно под вопрос и рискует принципиально изменить настроения на рынках, развернув их в сторону бегства от рисков. Стоит отметить, что американский SPX уже отходит от максимумов после того, как Дональд Трамп объявил о повышении тарифов на товары из Китая.

Заявления американского лидера вносят нервозность на финансовые рынки. Повышение тарифов для китайского экспорта с 10% до 25% привело к незначительным потерям по сделке. Пока неясно, состоится ли торговая сделка США и Китая. Если она провалится, то Китай, вероятно, будет вынужден постепенно девальвировать юань, чтобы сохранить конкурентоспособность своих товаров на глобальном рынке. В таком случае китайская нацвалюта можетослабеть на 10-15% на горизонте одного года. Если же сделка состоится, то можно не опасаться девальвации юаня – он останется приблизительно на текущих значениях.

Можно считать, что для Китая эта сделка важнее, чем для США, так как китайские площадки сильно зависят от настроений вокруг нее и речь идет только о девальвации юаня из-за сорванной сделки, либо в долгосрочной перспективе взаимовыгодная торговля – один из ключевых драйверов мирового роста, а значит скажется на динамике американских фондовых индексов.

Если смотреть шире, для понимания этого локального конфликта очень важен контекст: спор происходит между экономикой «номер один» с экс-экономикой «номер один». Китайская экономика обладает не только стабильно высоким экономическим ростом, но и значительно более высоким потенциалом в целом: на территории страны располагаются все наиболее современные технологические производства, которыми пользуются в том числе и американские компании. Поэтому в торговой войне, которая была неизбежна, США уже заведомо проиграли. Экономика Китая будет абсолютно доминантой в следующие десять лет, и на нее будут ориентироваться все мировые игроки. В глобальном смысле опасений относительно стабильности доллара возникает больше вопросов, даже если последний будет девальвирован.

Чем активнее США применяют репрессивные меры, особенно к игрокам вроде Китая – лояльным и активно использующим доллар в качестве расчетной валюты, – тем активнее эти игроки будут покидать орбиту США, к которой они стремились после Второй мировой войны. Выход из нее неизбежен, и напряжение, которое искусственно нагнетается американскими партнерами, только ускорит процессы.

Казахстан будет втянут в этот конфликт и скорее будет на стороне России, которая на фоне западных санкций активно пытается наращивать поток инвестиции из Поднебесной. Тенге давно и прочно находится в орбите влияния рубля и последние несколько месяцев следует за ним. И это без учета желания некоторых политиков снова активизировать дискуссию о создании единой валюты ЕАЭС.

Кроме того, стоит отметить, что Китай и Россия являются самыми активными покупателями золота. По подсчетам Всемирного совета по золоту, объем драгметалла на балансе центральных банков за прошлый год вырос на 651 тонну – это самый высокий показатель с 1971 года, когда США отказались от золотого стандарта. Почти половину этого объема приобрел Банк России. Вторым покупателем драгметалла после Российской Федерации стал Китай, располагающий 1853 тоннами на сумму $76 млрд. Золото пока остается самым надежным инструментом хеджирования рисков, связанных с введением санкций.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЕНЕЖНЫЕ ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ ВЫРОСЛИ

Среднедушевые номинальные доходы казахстанцев в марте 2019 года составили 98 566 тенге. Это на 15% выше, чем в марте прошлого года. По данным ведомства, реальные денежные доходы за указанный период увеличились на 9,7%. В структуре номинальных денежных доходов населения в марте этого года доходы от наемной занятости составили 71,5%, доходы от индивидуальной предпринимательской деятельности – 11,2%, доходы в виде социальных трансфертов – 16,3%, прочие денежные доходы – 1%. Пока это только предварительные данные. Они пересчитываются в связи с уточнением у источников информации. Пересчет данных за I квартал 2019 года будет произведен 28 июня. **(stat.gov.kz)**

ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА СОСТАВИЛ 164 МЛРД ТЕНГЕ

По итогам первого квартала 2019 года консолидированный бюджет РК сложился с дефицитом в 164,0 млрд тенге, тогда как планируется, что по итогам года будет достигнут профицит в размере 635,0 млрд тенге. В сравнении с аналогичным периодом прошлого года дефицит консолидированного бюджета снизился на 77,1 млрд тенге. Однако доходная часть бюджета исполнена на 21,6%, тогда как исполнение расходной части бюджета находится на уровне 23,0%. Также следует отметить, что исполнение доходной части бюджета пока не учитывает данные об инвестиционных доходах от управления Нацфондом в первом квартале. При этом, если налоговые поступления в Нацфонд за три месяца текущего года составили 704,4 млрд тенге, то трансферты в республиканский бюджет из Нацфонда находились на уровне 790,0 млрд тенге. Если говорить отдельно о налогах, то суммарные поступления по стране за три месяца составили 2 771,2 млрд тенге, что на 23,7% выше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. При этом, как отмечалось выше, 534,8 млрд тенге налогов поступили в местные бюджеты, 1 532,0 млрд тенге в республиканский бюджет и 704,4 млрд тенге – в Нацфонд. Совокупные государственные расходы за три месяца текущего года составили 2 812,4 млрд тенге, что соответствует 23,0% исполнения годового бюджета в 12 227,5 млрд тенге. Отметим, что 53,5% запланированных на 2019 год расходов приходятся на социальные статьи бюджета – социальная помощь и обеспечение (3,2 трлн тенге), образование (2,2 трлн тенге) и здравоохранение (1,2 трлн тенге). Между тем в январе-марте расходы по указанным статьям составили 1 625,1 млрд тенге, или 57,8% всех расходов за период. **(afk.kz)**

ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЙМЫ РЕФИНАНСИРОВАНЫ НА 195 МЛРД ТЕНГЕ

По программе рефинансирования ипотечных займов на 10 мая рефинансировано 30 958 займов на сумму 194,8 млрд тенге. Программа состоит из двух блоков. Первый направлен на оказание поддержки ипотечным заемщикам, получившим займы в период с 2004 по 2009 год. На их рефинансирование Национальным банком было выделено 130 млрд тенге. По состоянию на 10 мая 2019 года в рамках программы банки одобрили 26 585 займов на 164,5 млрд тенге, рефинансировано 24 960 займов на 146,3 млрд тенге. Второй блок программы предусматривает рефинансирование валютных ипотечных займов физических лиц, полученных до 1 января 2016 года. На 10 мая 2019 года банки рефинансировали 439 валютных займов на 61,9 млрд тенге, рефинансировано 5998 займов на 48,5 млрд тенге. Постановлением правления Национального банка № 310 от 25 декабря 2018 года срок рефинансирования валютных ипотечных займов банками продлен только до 15 июля 2019 года, срок подачи заявления на участие в программе установлен до 1 июля 2019 года включительно. **(kapital.kz)**

КОЛИЧЕСТВО ПЕРЕВОДОВ ИЗ РК ЗА ГОД СОКРАТИЛОСЬ НА 3%

Объём международных денежных переводов, отправленных населением из РК за рубеж через СДП, за первый квартал 2019 года составил 1 120,7 млрд тенге – на 6,4% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Количество транзакций за январь-март 2019 года, наоборот, сократилось на 3,2%, до 540,6 тыс. тенге, что увеличило средний чек одного перевода на 10%, до 223,2 тыс. тенге. Больше всего переводов было отправлено в Российскую Федерацию – 46,4 млрд тенге, что, впрочем, на 7,3% меньше, чем в прошлом году. Доля России за год сократилась с 44,1% до 38,4%. Средний чек одного перевода в РФ вырос с 188,4 тыс. до 204,3 тыс. тенге. Второе и третье места занимают Турция (13,3 млрд тенге, +42,1% за год) и Узбекистан (16,6 млрд тенге, +34,1% за год). Самый большой средний чек показали переводы из РК в Китай – 966,2 тыс. тенге; в Турцию – 445,2 тыс. тенге; в Грузию – 275 тыс. тенге. Более половины отправленных денег было переведено в страны ЕАЭС: 52,4%, или 63,2 млрд тенге. Среди иностранных валют преобладают переводы в долларах США (64,3%), в рублях (28,8%) и в евро (1,5%). В тенге было переведено 5,5% всех отправленных денег. Среди систем между физическими денежными переводами по объему отправленных из РК за рубеж денег с большим отрывом лидирует «Золотая корона»: 86 млрд тенге – 71,3% от всего объема. Рост за год – на 31,7%. На втором и третьем местах Western Union (16,7 млрд тенге, –9,3% за год) и «Юнистрим» (6 млрд тенге, –43,9% за год). **(finprom.kz)**

ПЕРСОНЫ КАПИТАЛА

В Алматы открыт бойцовский клуб с доходом в 2 млн тенге

Гаухар Ануарбек

Из тренера по ушу в бизнесмены. Предпринимательский путь алматинца Андрея Василюхина нетипичен для современных дельцов. Долгих прокачиваний на бизнес-тренингах не было, как и не было солидного стартового капитала. Только любовь к спорту и благодарные ученики. Поняв однажды, что увлечение восточными единоборствами может приносить не только удовольствие, но и неплохой заработок, Андрей открыл первый зал. Сегодня он владеет бойцовским клубом, где обучают трем дисциплинам – эксклюзивным, нужно отметить, в рамках Алматы. О философии в бизнесе, в китайском спортивном искусстве и о социальной ответственности предпринимателей Андрей размышляет в интервью редактору YouTube-канала «Персоны «Капитала».

– Андрей, я знаю, что начинали вы свой бизнес еще в конце 90-х годов. Расскажите, что этому предшествовало?

– Как любой мальчишка, когда только появилось у нас карате, я увлекся. Тогда оно не делилось на разные стили, более того, тогда оно было запрещено, даже была уголовная ответственность за преподавание карате. Это тоже не секрет. Но чем-то мы занимались, я называю его «советским карате» (смеется). Потом была служба в армии, я отслужил в разведшколе. Демобилизовался. В то время мои друзья открыли секцию ушу. Стал у них тренироваться. Да, это были 90-е. Сам я по специальности техник-механик, мастер по медицинскому оборудованию. Но во время развала Союза все полетело и у меня. Пробовал себя брокером на бирже, был продавцом, охранником.

– Искали себя?

– Не то чтобы искал. Мы выживали. Мы реально тогда выживали. И в какой-то момент произошел случай. Я у друга в зале тренировался. Он сам опаздывал, его ждала группа детей. Подошел ко мне администратор и говорит: «Андрей, подхвати группу, родители уже волнуются, а тренер едет». Я отвечаю: «Вы что, я их боюсь, не смогу». Кстати, тогда на меня надавили, мол, бесплатно же тренируешься, помоги. И все, начал тренировать. Друг, помню, пришел, открыл дверь в зал, заглянул, закрыл дверь. Я тренировку закончил, вышел, и мне говорят: «Все, будете работать тренером, мы тебя обучим, научим». У меня было два хороших наставника, которые меня всему учили. Ведь если честно, у меня не было тогда физкультурного образования, это потом я получил его. Тогда я только учился, читал литературу, искал мастеров.

– Когда вы открыли свой первый зал?

– Тренерскую деятельность я начал в 2000 году, вот от этой даты отталкиваюсь. Мы постоянно тогда арендовали залы, переходили из одного в другой, из меньшего в больший. Вообще, тренера ноги кормят. Из одного района бежишь в другой, договариваешься с преподавателями. Было очень сложно тогда в том плане, что многие залы было выгоднее сдавать под склады. Нам так и говорили: «Ребята, мы не хотим заморачиваться, мы сдадим помещение под бананы: свет не нужен, отопление не нужно. А у вас дети будут, шумно». Всегда приходилось искать. И эта проблема до сих пор стоит перед тренерами.

– А как вы трансформировались в бойцовский клуб?

– С 2007 года я начала работать с Университетом Нархоз, в октябре мы будем отмечать 12 лет – день рождения нашего клуба. Это была моя первая школа – не Андрея-тренера, а Андрея-предпринимателя. Почему клуб? По натуре своей я ушуист, причем речь идет о традиционном ушу, в котором действительно дерутся. В понимании многих ушу – это гимнастика, это какие-то духовные практики, дыхательные, но это обывательское представление. Мир ушу многограннен, здесь можно развивать разные бойцовские направления: карате, рукопашный бой, джиу-джитсу. Я раньше всегда был между этими дисциплинами. Поняв, что надо предлагать комплекс услуг, основал клуб, назвал школой традиционного ушу «Алтын Арыстан». Вот тогда развернул деятельность. Стал приглашать мастеров из-за границы, стал проводить семинары по карате, по практикам, сам стал посещать много различных семинаров.

– Сколько человек у вас сегодня обучаются?

– На сегодняшний день обучаются 60 человек.

– Это прилично…

– Да, это достаточно хорошо. Основной костяк – порядка 40 человек. Остальные – так называемые «туристы»: пришли, абонемент купили, но ни разу не пришли.

– Тренеров сколько у вас?

– Двое. Плюс я сам тренирую посетителей клуба и, кстати, тренирую тренеров.

– Андрей, как вы оцениваете интерес алматинцев к тем дисциплинам, которые вы им предлагаете? Мне кажется, у нас сегодня больше популярны бокс, фитнес, кроссфит – это то, что считается модным. А как ушу воспринимают?

– Важно, как я буду это преподносить, как я буду развивать это – так и у людей будет появляться интерес. Вы правы: бокс популярен, многие спортивные дисциплины на слуху. Наши направления пока еще находятся в тени.

– И нужно что-то делать…

– Мы делаем. Наши дети активно выступают на соревнованиях, мы сами организовываем различные спортивные мероприятия, мой бойцовский клуб на самом деле может очень активную общественную работу. У нас много социальных проектов. Кроме того, у нас есть конкретные бизнес-планы – на 2-3 года вперед, на 5 лет.

– Давайте разберем ваш бизнес-план на 5 лет. Каким должен быть ваш бойцовский клуб к этому времени?

– К этому времени мы планируем открыться еще как минимум в 4-5 городах Казахстана. Если говорить о выручке, о затратах, то у нас, у тренеров, все зависит от аренды зала. Кроме того, впереди лето. На этот сезон все клубы закрываются, дети разъезжаются. Я же умудряюсь сохранить в летний период до 80% детей. Поэтому получается и прибыль иметь, и аренду перекрывать.

– Какую ежемесячную чистую прибыль вам приносят ваши 60 учеников?

– От полутора до двух миллионов тенге.

– Андрей, давайте поговорим о трудностях, проблемах, с которыми вы сталкиваетесь в своем деле.

– Как я уже говорил, есть проблемы с арендой помещений. Но иметь в собственности зал – это из области фантастики для нас, правда. Есть моменты по недобросовестной конкуренции.

– То есть многие тренеры только делают вид, что обучают, но, по сути, берут деньги ни за что?

– Совершенно верно. Поэтому хочется сказать: дорогие родители, бабушки и дедушки, отводя ребенка в зал единоборств, обязательно посмотрите на тренера, на его команду. Узнайте, где тренер участвовал, какие у него заслуги. Нельзя обманывать детей в таком важном деле, как спорт.

– Андрей, давайте вернемся к вашим бизнес-планам. Как вы намерены продвигать себя?

– Сегодня я состою в общественном движении «Я – алматинец». В рамках этой деятельности мы проводим тренировки под открытым небом в парках Алматы, к нам приходят пенсионеры, дети, люди разных возрастов. Все на бесплатной основе. Как вы думаете, завтра, когда они захотят заняться спортом, куда они придут? Куда своих внуков приведут пенсионеры?

– Да, это хороший маркетинговый ход.

– Да, сарафанное радио никто не отменял. Вот, к примеру, 8 июня мы будем проводить праздник Ораза-Байрам. Помимо ушу, карате, рукопашного боя, будем перетягивать канаты, бегать в мешках, будет много подарков и призов. Это и есть наше продвижение.

– Сколько стоят занятия в вашем клубе?

– У нас цены гуманные, так сказать. Дети в месяц оплачивают 15 тыс. тенге, взрослые – по 20 тыс. тенге.

– Андрей, за 12 лет не устали от этого вида бизнеса, от проблем, которые нужно постоянно решать? Или вы настолько влюблены в свое дело, что не замечаете минусов?

– Замечаю, конечно. Бывает, руки опускаются. Но, знаете, есть команда, и это тоже семья. Без своих ребят я бы не справился ни с чем, хотя у них тоже свой бизнес, свои дела. Никогда не откажут, всегда приедут, подставят плечо. Как-то после нескольких турниров они меня на горячие источники отправили. Сказали: «Все, езжай, отключай телефоны, отдыхай, мы сами все сделаем». Это очень важно для меня.

Как заработать на генетике

Арсен Аскаров

О том, как делать бизнес на генетических исследованиях, у которых не будет большого количества клиентов в разговоре с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал победитель проекта «100 новых лиц Казахстана» Болат Султанкулов.

Болат окончил Ноттингемский Университет по специальности «Бакалавр наук в области генетики» в рамках программы «Болашак». Профессиональную карьеру он начал строить в 2010 году в РГП «Республиканская коллекция микроорганизмов» младшим научным сотрудником, также работал в Национальном центре биотехнологии в Назарбаев Университете. А в 2014 году решил открыть собственное дело, основав компанию «Клеточная терапия», которая стала заниматься разработками в области регенеративных технологий. Помимо этого, Болат является сооснователем ТОО «Pommedevie», которое создает сыворотку для регенерации кожи на основе факторов роста. выделяемых стволовыми клетками.

– Болат, как вы стали участвовать в проекте «100 новых лиц Казахстана»?

– Я попал на конкурс от ассоциации «Болашак». Однажды мне позвонили и сказали, что хотят зарегистрировать мою кандидатуру в этом конкурсе. Я удивился, поскольку в стране есть огромное количество других достойных людей. Затем было несколько интервью по телефону, а потом я стал победителем.

– Вы попали на конкурс, прежде всего, как ученый?

– Нет, как предприниматель. Просто у меня бизнес в области науки – я открыл лабораторию, где мы занимаемся исследованиями в сфере клеточной терапии, выделяем и выращиваем дермальные аутологичные фибробласты, которые участвуют в восстановлении кожи, очень эффективны в борьбе с рубцами, а также оказывают омолаживающий эффект. Пионером в этой области является американская компания Fibrocell, которая получила разрешение FDA (Управление по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов. – Ред.) и признана эффективной и безопасной. Из жировой ткани пациента выделяются так называемые стромальные клетки, которые очень эффективны при борьбе с различными проблемами кожи. А омолаживающая сыворотка делается на основе стволовых клеток человека.

– Будучи ученым, почему вы решили стать предпринимателем?

– По образованию я генетик и первые серьезные исследовательские шаги делал в регенеративной медицине, в области стволовых клеток. Я сразу понял, что за этим будущее, и у меня появилось желание открыть что-то свое в данном направлении. Меня поразила история компании Boots: 150 лет назад это была маленькая аптека, а сегодня – одна из крупнейших фармацевтических компаний Европы. Я всегда хотел и хочу создать компанию, которая будет развиваться и служить обществу более 100 лет. Кроме того, стимулом была маленькая заработная плата ученых, я ведь приехал из небольшого города Кентау, у меня не было ни квартиры, ни машины, нужно было помогать семье…Необходимо было рискнуть и открыть свое дело как можно раньше.

– С чего вы начали свой бизнес-проект?

– Я подал заявку на участие в госпрограмме «Дорожная карта бизнеса-2020» еще в 2014 году и сумел получить грант в 9 млн тенге. На эти деньги я открыл лабораторию, купил оборудование. Кроме этого, потихоньку вкладывал в бизнес собственные деньги, нашел заинтересованных и надежных партнеров и начал развиваться

– Как работает ваша компания, большой ли у нее штат?

– Сегодня у меня две лаборатории – в Нур-Султане и Алматы. Как правило, мы работаем с косметологическими клиниками – лечим и убираем рубцы, занимаемся омоложением кожи. Сама модель управления довольно компактная, не требует огромного количества сотрудников, достаточно иметь несколько хороших лаборантов. Непосредственно работу с пациентами, забор тканей и введение проводят доктора клиник-партнеров. Помню, когда мы начинали, многие просто не понимали, для чего нужны регенеративные технологии, как работают клетки, не совсем верили в их эффективность. Люди не осознавали важность ростовых факторов в поддержании здоровой кожи, ведь мы начали деятельность в 2013 году и стали третьей компанией в мире, которая это делала. Однако за шесть лет у нас появились свои клиенты, и сегодня уже никого не удивишь ростовыми факторами и словом сыворотка, сейчас огромное количество продуктов на их основе. Тем не менее наш продукт по качеству не уступает зарубежным аналогам, в некоторых вещах даже превосходит, например, в цене, и мы надеемся, что в скором времени сможем занять свою нишу на рынке Казахстана и стран СНГ.

– Насколько рентабелен подобный бизнес в Казахстане?

– Конечно, наши услуги стоят недешево. Одно введение фибробластов – больше 300 тыс. тенге. Мы ведь покупаем реагентику в долларах и евро. Мы не знаем, как формировать бюджет, поскольку импортируем все реагенты из-за рубежа. Разумеется, сами тоже выращиваем клетки, выделяем их, но необходимое для этого сырье закупаем в Америке и Европе.

– Можно ли производить это сырье внутри Казахстана?

– У нас его можно производить, но нет рынка сбыта. Ежегодно на науку, в частности на «Науку о жизни», в стране выделяется около трех миллионов долларов. Это капля в море. Инвестиции в производство питательных сред не окупятся достаточно быстро, к тому же придется конкурировать с западными производителями, точнее с устоявшимися брендами, можно было бы это все делать для частного рынка, но биотехнологический рынок у нас только развивается.

– Не испытываете ли вы проблемы с ведением бизнеса в Казахстане, я имею в виду то же налогообложение…

– Особых проблем нет. Мы исправно платим налоги, но сложность опять же в отсутствии рынка. Коммерческий рынок услуг в Казахстане развит слабо, и при этом невысокая плотность населения. В итоге нашими услугами пользуются менее одного процента казахстанцев. Это, скажем так, не масс-маркет, поэтому нужно расширять бизнес в сторону стран ближнего зарубежья. Скорее всего, в ближайшее время будем рассматривать выход на рынки соседей, например, Узбекистана и Киргызстана. Помимо этого готовим новые продукты, более доступные для населения. Рынок требует гибкости и способности адаптироваться, скучать не приходится.

– Удалось ли вам выйти на самоокупаемость, и какова капитализация вашей компании?

– Да. За шесть лет я уже вышел на самоокупаемость, но в то же время постоянно инвестирую: купил новую лабораторию, открыл комнату, которая соответствует всем условиям чистоты лаборатории, занимающейся выращиванием клеток человека. Что касается капитализации нашей компании, то она составляет порядка $200 тыс.

Во что в Нур-Султане инвестируют иностранные компании

Айнагуль Елюбаева

Нур-Султан с каждым годом становится все более привлекательным для инвестиций. В прошлом году в город привлечено свыше 1 трлн тенге. За последние 5 лет приток иностранных инвестиций увеличился в 10 раз, а число иностранных компаний, которые занимаются бизнесом в столице, – более чем в два раза. На недавнем заседании правительства премьер-министр РК Аскар Мамин поставил задачу привлечь новые иностранные инвестиции в экономику страны и организовать единую экосистему для работы с инвесторами на площадке МФЦА.

По информации Astana Invest, в 2018 году в столице запущено 10 проектов на сумму свыше 22,9 млрд тенге с участием иностранных и отечественных инвесторов. На стадии реализации находится 5 проектов, благодаря которым в городе откроются новые производства, в частности, лакокрасочной продукции, оборудования для очистки сточных вод, продуктов питания, мясопереработывающий комплекс. Сумма инвестиций по данным проектам составит примерно 50 млрд тенге.

Будет запущено новое производство, благодаря которому в Нур-Султане появится мясной кластер. Речь идет о строительстве высокотехнологичного мясоперерабатывающего комплекса полного цикла с объемом инвестиций свыше 3 трлн тенге. Планируется производство 24 тыс. тонн мясной продукции в год. В целях реализации проекта в ноябре 2018 года в столице был заключен первый инвестиционный контракт с Комитетом по инвестициям МИИР РК на предоставление натурного гранта в виде земельного участка с площадью 3,2 га. Кроме того, ведется работа по продвижению 15 проектов, среди которых строительство школ, объектов придорожного сервиса, торгово-логистического центра, кондитерской фабрики, спортивного комплекса и другие.

Значимую нишу в линейке инструментов по привлечению инвестиций занимают созданные специальные экономические зоны «Астана – новый город», «Астана – Технополис». Здесь предусмотрен ряд таможенных и налоговых льгот для инвесторов, в частности, освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога, возврат НДС поставщикам товаров при строительстве объектов на территории административно-делового центра, земельного налога, налога на имущество, аренды на землю и упрощенный режим при ввозе иностранной рабочей силы.

Холдинг Selena Group начал свою работу в Казахстане в 2002 году с поставок своей продукции на местный рынок. В декабре 2016 года в Астане в рамках госпрограммы индустриализации на территории СЭЗ была запущена линия по производству дисперсионных и сухих специализированных строительных смесей и продуктов для утепления зданий под брендом TYTAN. Капитальные вложения в проект составляют 6 млн евро. Крупные инвестиции были вложены в строительство завода площадью 5500 квадратных метров, установку двух высокопроизводительных линий для производства сухих строительных смесей, одну линию для производства жидких растворов, инфраструктуру завода площадью 2 га и прокладку внутренней железнодорожной линии.

Как отмечает представитель польской группы компаний Selena – генеральный директор ТОО «Selena Insulation» Гульнара Байсарина, – штаб-квартира холдинга находится в Польше. Группа занимается разработкой, производством и дистрибуцией продуктов строительной химии, входит в тройку мировых лидеров по производству пенополиуретана. Компания также является активным партнером рамочной программы исследований и инноваций Европейского союза «Горизонт 2020», направленной на создание изоляционных решений, которые позволят снизить потребление энергии в зданиях на 15-20%.

По словам Гульнары Байсариной, высокие продажи продукции на казахстанском рынке обусловлены в первую очередь наличием благоприятного инвестиционного климата и привлекательными условиями, созданными государством для иностранных компаний, заинтересованных в прямых инвестициях в республику. По ее мнению, Казахстан является уникальной инвестиционной площадкой.

«При выборе Казахстана в качестве места строительства производственного объекта были учтены следующие факторы: конвертируемость валюты, беспрепятственный перевод денег в Казахстан и обратно, удобная регистрация бизнеса по принципу «единого окна». Действуют государственные программа развития, строится сеть дорог, интегрированных с международными транспортными системами, действуют государственная поддержка инновационного развития, специальные проекты помощи стратегическим инвесторам во многих секторах экономики. Также работает МФЦА, развивается туризм. Кроме того, Казахстан является одним из ключевых маршрутов Великого Шелкового пути», – перечислила Гульнара Байсарина.

На территории СЭЗ в Нур-Султане созданы все необходимые условия для развития бизнеса, основным из которых является упрощенное налогообложение, добавила она. Компания освобождена от уплаты налога на имущество, земельного налога, корпоративного подоходного налога на 10 лет, от уплаты НДС при получении поступающего сырья, а по правовым и таможенным вопросам получает поддержку со стороны государственных органов: «Астана Инвест», управления по инвестициям акимата столицы, палаты предпринимателей «Атамекен» Нур-Султана.

В целом сегодня в столице работает более 2,6 тыс. иностранных компаний. В настоящее время реализуются значимый инвестиционный проект «Абу-Даби Плаза». С потенциальными иностранными инвесторами прорабатывается вопрос реализации нескольких важных для города проектов, например, с Calatrava Grace Corporation (ОАЭ) – по строительству многофункционального крытого бульвара на $1 млрд, компанией Sabis (ОАЭ) – по созданию международной школы на $30 млн и строительство Всемирного торгового центра – с Ассоциацией центров международной торговли.

Краудфандинг гарантирует безопасность инвестиций

Владимир Бурьянов

Что такое «народное финансирование» и площадка, на которой оно разворачивается? Какие мифы с ним связаны? И насколько серьезные перспективы существуют у нового инструмента? Об этом корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал руководитель школы краудфандинговой платформы Planeta.ru Егор Ельчин.

– Егор, что из того, что думают о краудфандинге, имеет под собой основания на практике?

– Существует ряд мифов. Почему-то у многих краудфандинг ассоциируется с попрошайничеством. На самом деле все иначе. Краудфандинг – это система народного финансирования различных проектов. На определенном ресурсе – краудфандинговой платформе – автор рассказывает о себе, о своей идее, сколько денег ему нужно для реализации и почему его должны поддержать люди, к которым он обращается.

У краудфандинга есть три отличительных особенности, выделяющие его в отдельную индустрию, которая развивается в России уже семь лет.

Во-первых, это бюджет. Здесь не может быть сбора денег ради сбора денег. Если нужная сумма не собирается, то проект считается неуспешным и все поступившие для его реализации средства возвращаются отправителям в полном объеме. Таким образом, краудфандинг представляет из себя безопасную систему финансирования идей и проектов.

Во-вторых, важны временные рамки. Краудфандинговый проект не может длиться всю вашу сознательную жизнь и передаваться по наследству. Зачастую для него нужен небольшой период – до 100 дней – и за это время должна быть собрана указанная сумма, иначе проект не заработает.

И третий нюанс, характеризующий краудфандинг, – это система бонусов и вознаграждений. За каждый финансовый вклад в тот или иной проект при его успешном завершении инвестор будет довольствоваться не только его результатом, но и каким-то бонусом. Это может быть лаи – это тот срок, за который можно максимально эффективно сработать и собрать среднюю для проектов сумму.

– Является ли краудфандинговая платформа гарантом безопасности инвестиций?

– Безусловно. С помощью этой площадки инвестор может следить за всеми этапами реализации проекта. Естественно, вопросы, которые возникают в головах людей, от которых ждут финансовой поддержки, вполне логичны. На что пойдут мои деньги? Точно ли на этот проект? Площадка выступает гарантом безопасности как для автора проекта, так и для пользователей, вкладывающих свои деньги.

– В чем интерес непосредственно вашей компании? Это ведь бизнес, а не благотворительность.

– Конечно. Мы взимаем комиссию, но только с успешных проектов. Говоря об адаптации западного краудфандинга к отечественным условиям, нужно уточнить, что там успешным проектом считается тот, который собрал 100% необходимой суммы и больше, а мы опытным путем выяснили, что эту схему надо менять. Мы считаем, если проект собрал от 50% суммы и более и этих денег автору будет достаточно для его реализации и выдачи всех вознаграждений, то такой проект тоже можно считать успешным. Такое в нашей стране происходит. Мы каким-то магическим путем можем ужаться в бюджете. Даже можем добавить свои средства или найти стороннего партнера, который поможет ресурсами.

– То есть по большому счету можно вытянуть проект?

– Да, потому что 75% собранной суммы в любом случае больше, чем ничего. Найти оставшиеся 25% гораздо практичнее, чем хоронить проект. И здесь у нас складывается следующая ситуация: если проект собирает 100% и больше, то общая комиссия Planeta.ru и платежных агрегаторов составляет 10%; если проект собирает от 50 до 99,9%, то ее размер будет 15%.

– Допустим, проект собрал 70-80% от необходимой суммы. Есть ли в компании финансовый аналитик, который скажет, что проект перспективный, надо его продвигать или наоборот?

– У нас есть модерация каждой входящей заявки и каждого входящего проекта. Она не автоматическая, а живая. Сразу скажу, что запрещены религиозные проекты и те, которые разжигают межнациональную рознь. В основном на платформе размещаются культурные, благотворительные, социальные проекты и в области бизнес-технологий. На данный момент мы обладаем человеческими ресурсами модерировать каждую входящую заявку, то есть принимать ее и выдавать рекомендации по улучшению проекта. Возможно скорректировать цель, чтобы не отпугнуть аудиторию, либо наоборот увеличить цель для полного использования потенциала. Все это делается до запуска проекта.

– Какой максимальный срок сбора средств для реализации проекта?

– Как я уже говорил, 100 дней. На своем опыте мы убедились: чем дольше длится сбор средств, тем хуже для проекта. Получается, что мы тонким слоем размазываем ожидаемый результат.

– Получается некая рутина?

– Абсолютно. И автор начинает потихоньку перегорать. С каждым днем становится все сложнее придумывать новый информационный повод для привлечения внимания аудитории. С другой стороны, когда человек видит, что до окончания срока сбора средств на проект еще 80 дней, у него нет никакой мотивации поддержать его прямо здесь и сейчас. Он думает, подержу его на следующей неделе, в следующем месяце, а потом и вообще забуду, что какой-то проект хотел поддержать. Поэтому сейчас авторы идут от обратного, намеренно держат себя в тонусе 3-4 недели – это тот срок, за который можно максимально эффективно сработать и собрать среднюю для проектов сумму.

– Платформ, подобных вашей, в России много?

– Ключевых в России две, включая нашу. Причем мы запустились примерно в одно время с разницей буквально в несколько месяцев.

– А в Казахстане?

– Насколько мне известно, в вашей стране краудфандинговых площадок пока нет. Хотя ряд запросов от казахстанцев поступал, и я проводил вебинар. Интерес есть, но пока нет понимания того, как это адаптировать согласно законодательству РК, в части Налогового кодекса. Даже когда мы говорим, как это работает в России, то все деньги, полученные с помощью краудфандинга, интерпретируются как доход, за исключением благотворительного краудфандинга. Если автор выступал как физическое лицо, автоматически налог НФЛ 13%.

– Мы в Таможенном союзе, тогда могут ли казахстанцы на вашей площадке запустить проект или поучаствовать в российском проекте?

– Да. Поскольку наша площадка находится в интернете, то ее пользователем может быть любой житель планеты. Но здесь есть моменты, связанные с налогообложением той или иной страны. В этом есть определенные трудности. Например, на Украине и в Беларуси очень большие налоговые ставки на доходы, полученные в России. Но тут нужно понимать, что всегда можно найти партнера в РФ, который выступит вашим документальным поверенным при подписании документов. Все это решаемо.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВЛАДИМИР КИМ 179-Й В РЕЙТИНГЕ БОГАТЕЙШИХ ЛЮДЕЙ

Издание The Sunday Times составило очередной список самых богатых людей Великобритании. Лидер списка изменился, сэр Джим Рэтклифф (£18,66 млрд, или $24,25 млрд) стал третьим, а первое место заняли братья Шри и Гопи Хинduджа (£22 млрд, или $28,59 млрд), они контролируют промышленную группу Hindija Group. В первую десятку попали трое россиян – основатель USM Holdings Алишер Усманов, основной владелец Millhouse Роман Абрамович и крупнейший акционер Альфа-банка Михаил Фридман. Состояние Алишера Усманова газета оценила в £11,33 млрд ($14,72 млрд), за прошедший год оно увеличилось на £783 млн ($1,017 млрд); как и в 2018 году, он занимает восьмую строчку списка. Роман Абрамович же улучшил свою позицию в рейтинге с 13 до 9 – его состояние выросло на £1,85 млрд ($2,44 млрд), до £11,22 млрд ($14,58 млрд). 10 место занял Михаил Фридман, его состояние составляет £10,9 млрд ($14,17 млрд). Как сообщает Русская служба BBC, в рейтинге 15 мест занимают выходцы из постсоветских стран. Состояние Владимира Кима (президент Kazakhmys Holding) оценивается в £798 млн – бизнесмен в прошлом году занимал 93 место, в этом – 179. **(rbc.ru)**

НА SOTHEBYS ПРОДАДУТ ФЛАГ С ПОДПИСЬЮ КОСМОНАВТА РК

Флаг с подписью казахстанского космонавта Айдына Аимбетова выставлен на продажу аукционным домом «Сотбис». В лоте старейшего аукционного дома коллекция из шести государственных флагов с Международной космической станции. Она оценивается в $1500-2500. Эти флаги принадлежат космонавтам, которые в различное время побывали на МКС. Пять из представленных государственных символов подписаны лично покорителями космоса. В их числе Андреас Могенсен (первый датский космонавт), Кимия Юи (японский летчик-космонавт, полковник в отставке), Геннадий Падалка (российский летчик-космонавт, Герой России, рекордсмен по суммарному пребыванию в космосе – 879 дней), Саманта Кристофоретти (первая женщина-итальянка в космосе), а также Айдын Аимбетов (третий казахстанский летчик-космонавт, генерал-майор авиации, Народный герой Казахстана). Шестой флаг является государственным символом США, он не подписан. **(kapital.kz)**

ПОДАРЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НУЖДАЕТСЯ В ОЦЕНКЕ

При продаже квартиры или дома, которые были получены в наследство, нужно обратиться к оценщику для их оценки, это желательно провести в том случае, если владелец недвижимости захочет продать полученную в наследство недвижимость менее чем через год. В этом случае сумма индивидуального подоходного налога (ИПН) с разницы между ценой реализации и оценочной стоимостью окажется ниже. Исходя из поправок в Налоговом кодексе, если же недвижимость была получена в дар и была продана менее чем через год после ее получения, то ИПН будет исчисляться с разницы между ценой продажи и кадастровой стоимостью объекта. В таком случае сумма налога окажется значительно выше. Об этом сообщил директор ТОО «Центр Оценки Алматы» Бауыржан Бектаев. «При получении в наследство жилых домов, дач, гаражей, земельных участков с целевым назначением индивидуальное жилищное строительство, дачное строительство, ведение личного подсобного хозяйства, под гараж после регистрации прав собственности желательно оценить это имущество. Оценить недвижимость нужно, для того чтобы не переплатить налог при перепродаже полученной в наследство недвижимости. Поясню, при продаже унаследованной недвижимости менее чем через год после получения ее в наследство собственнику нужно будет заплатить подоходный налог с имущественного дохода в размере 10%. Налог будет исчисляться от прироста стоимости между ценой реализации недвижимости и стоимостью имущества, определенной оценщиком. Также возможность сделать оценку для налоговой оптимизации при продаже имущества есть у собственников введенных в эксплуатацию индивидуальных жилых домов в период менее одного года», – подчеркнул Бауыржан Бектаев. **(kapital.kz)**

БОЛЬШИНСТВО ВКЛАДЧИКОВ НЕ ИЩУТ ВОЗМЕЩЕНИЯ ПО ДЕПОЗИТАМ

Порядка 62% вкладчиков ликвидируемых банков не стремится обращаться за выплатой. Казахстанский фонд гарантирования депозитов продолжает выплату возмещения вкладчикам АО «Банк Астана», АО «Qazaq Banki» и АО «Эксимбанк Казахстан» по всей стране. Выплата возмещения вкладчикам АО «Банк Астаны» проходит во всех отделениях банка-агента АО «Евразийский банк», обслуживающих физических лиц. КФГД уже погасил 97% от суммы обязательств. Выплачено 36,5 млрд тенге. АО «Qazaq Banki»: выплата возмещения проходит во всех отделениях банка-агента ДО АО Банк ВТБ (Казахстан) на территории Казахстана. Выплачено 20 млрд тенге. Выплаты вкладчикам АО «Эксимбанк Казахстан» проходят в центральных отделениях «Казпочты» в 5 городах Казахстана. Вкладчики получили 257 млн тенге – 99% от суммы обязательств. Несмотря на то, что остаток суммы к возмещению вкладчикам данных трех банков составляет только 3% (1,5 млрд тенге) от первоначальной суммы обязательств, за выплатой еще не обратилось более 230 тыс. человек (81%). **(kapital.kz)**

Роберт Абзалилов: Маржа ломбардов падает

Ставка по кредитам с каждым годом уменьшается, рассказал глава Ассоциации ломбардов Казахстана «Асар»

Анна Видянова

С каждым годом в Казахстане появляется все больше ломбардов, и можно предположить, что маржа в этом бизнесе только растет. Но оказалось, что это не так. В интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» глава Ассоциации ломбардов Казахстана «Асар» Роберт Абзалилов рассказал, насколько снизилась доходность ломбардов, каков средний чек и в чем их обвиняют противники букмекерских контор.

– Расскажите подробнее, какая схема работы у ломбардов?

– Схема работы ломбардов не изменилась. К ним обычно обращаются за краткосрочными займами, оставляя в залог какую-то вещь. Средства предоставляются на заранее оговоренный с клиентом срок. В залог принимается только движимое имущество: золотые ювелирные изделия, шубы, сотовые телефоны, бытовая техника, автомобили. Обычно срок займа не высок – от 1 до 3 месяцев. Если же по его окончанию заложенная вещь не выкупается и ежемесячные проценты по займу не выплачиваются, ломбард реализует ее, возмещая свои расходы. При этом в отличие от банка он не подаст в суд на заемщика и не будет требовать с него выплаты процентов по займу свыше стоимости ее реализации. Поэтому информация о том, что ломбарды якобы создают условия, из которых снижается благосостояние населения, ошибочна.

К услугам ломбардов обращаются люди, которые зачастую не могут воспользоваться кредитами банков из-за отсутствия постоянного официального дохода, испорченной кредитной истории, закредитованности. Перекредитованность населения – это одна из главных проблем сегодняшнего финансового рынка Казахстана.

– Какие проблемы сейчас есть на ломбардном рынке?

– Одну из них в свою бытность министром внутренних дел назвал Калмуханбет Касымов, якобы ломбарды активно скупают краденые ювелирные украшения, доводят людей «до ручки», увеличивают социальное напряжение в обществе. Но я считаю, что эта позиция ошибочна. Даже если посмотреть на статистику, которую приводит то же МВД, из тысячи угонов/краж дел, касающихся краж ювелирных изделий, лишь в 10% случаев краденые украшения находят в ломбардах. В 1980-е, во времена СССР, статистика была ничуть не лучше. Думаю, даже если ломбарды будут регулироваться Нацбанком, то все равно краденые изделия будут находить в них – всему виной человеческий фактор.

– Как сделать так, чтобы сотрудники ломбардов сразу понимали, что перед ними краденая вещь, к примеру, ювелирное изделие?

– Дело в том, что сейчас на ювелирных изделиях нет маркировки. Если эта проблема будет решена, то и появление краденых изделий в ломбардах можно свести к нулю. Но загвоздка в том, что заставить население куда-то обращаться за маркировкой своих золотых изделий очень сложно, практически нереально. Между тем, уже идут обсуждения того, чтобы производители ювелирных изделий наносили маркировку на золотые и серебряные украшения. Этот проект планируется запустить в рамках ЕАЭС. Только бы отлично, чтобы параллельно все-таки стартовал проект поэтапной маркировки золотых изделий, которые есть у населения. Такой процесс может занять несколько лет, пока ни в одной цивилизованной стране, к примеру, ни в Германии, ни в Израиле, ни в США, ювелирные изделия на вторичном рынке не маркируются.

Кстати, те, кто инвестирует в эксклюзивные золотые украшения, заказывают изделия у ювелиров, обычно у них же маркируют. Любители эксклюзивных ювелирных изделий создают специальные портфолио с фото своих украшений, своего рода паспорта, и ведут их реестр. В паспортах к изделию обычно указано, из чего оно сделано, какими камнями инкрустировано. Если такое изделие украдено, его легче найти. То есть вероятность того, что краденое эксклюзивное изделие попадет в ломбарды, сводится к нулю.

Отмечу, ювелирные изделия, которые импортируются в Казахстан, также будут маркировать и появится возможность отследить логистику изделия.

– Самым востребованным активом в ломбардах по-прежнему являются золотые изделия?

– Верно, золото всегда было одним из самых ликвидных активов. В Казахстане и в странах постсоветского пространства очень много б/у золотых изделий. У нас любят золото, оно есть даже у пенсионеров, к примеру, обручальные кольца, золотые коронки. Ломбарды под залог золотых украшений выдают небольшие суммы, средний чек составляет 50-100 тыс. тенге. В некоторых ломбардах, у которых небольшой размер собственного капитала, средний чек по залоговым золотым изделиям не превышает 20-25 тыс. тенге. Деньги всегда должны быть в кассе ломбардов, иначе при отказе выдать средства под залог клиент может уже не обратиться в ломбард.

Если же рассматривать в качестве залога автотранспорт, то там средняя сумма займа колеблется от 500 тыс. до 1,5 млн тенге. У каждого из ломбардов своя кредитная политика, некоторые выдают заем в размере не более 80% от оценочной стоимости авто, кто-то не более 70%. При этом не стоит забывать, что ломбарды несут риски при выдаче займов, ведь может оказаться, что внешние характеристики авто будут в порядке, а вот с «начинкой» не всегда все однозначно.

– Как изменился средний чек за 2-3 года?

– Средний чек в ломбардах в любом случае увеличивается. Это связано с инфляционными процессами, за счет которых потребности населения в деньгах выросли.

– Сейчас рынок ломбардов не регулируется. И, соответственно, ставка, под которую они выдают займы, также вне надзора.

– Верно, но сейчас ставка ломбардов регулируется самим рынком – с каждым годом она уменьшается. Это связано с тем, что некоторые ломбарды демпингуют, предлагая наиболее привлекательные ставки. Остальные же игроки, чтобы стимулировать спрос, тянутся вслед за такими ломбардами и снижают ставку. На сегодня средняя ставка, под которую ломбарды выдают заем, составляет 0,27% в день. У нас на рынке нет понятия эффективной ставки, потому что заемщик не платит нам каких-то комиссий, оценка залога происходит за счет ломбарда.

– Насколько мне известно, Нацбанк обсуждает вопрос о регулировании ломбардов.

– Я бы не стал комментировать данный вопрос, так как пока нет каких-то нормативных, подзаконных актов на этот счет.

– С каждым годом на рынке, к примеру Алматы, стало появляться все больше ломбардов. По некоторым оценкам, в южной столице их насчитывается порядка 400. Можно ли говорить о том, что спрос на ломбардные операции за последние 2-3 года ощутимо вырос, в том числе и маржа?

– Спрос на услуги ломбардов действительно вырос. В настоящее время в Казахстане работает около 1300 ломбардов-юридических лиц. Но у каждого юридического лица может быть 5-10 точек и более. Четкой статистики ни «Асар», ни Нацбанк не ведут, мы можем говорить только о владельцах ломбардов, являющихся членами нашей ассоциации.

За 3-5 лет маржинальность ломбардов снижается. Это связано с тем, что за счет конкуренции на рынке многие ломбарды уменьшают свои процентные ставки. Если 5 лет назад ставки вознаграждения по займам в ломбардах были на уровне 15-20% в месяц, то сегодня они не превышают 8-10%. В автоломбардах ставки по займам могут доходить до 7% в месяц, поэтому их деятельность нельзя считать сверхдоходной. Если бы это было так, то этим занимались бы банки. Уточню, банки также могут проводить ломбардные операции, но чтобы заниматься такой деятельностью, им нужно иметь отдельную лицензию. Кстати, несмотря на то, что маржа в ломбардах выше, чем в банках примерно на 4% для банков невыгодна ломбардная деятельность – для них это «мышиная возня». Ведь каждое изделие нужно оценивать, всегда иметь в кассах наличность. И есть еще один нюанс – у банков операционные затраты намного выше, чем у ломбардов.

– Вы уже упомянули, что пока не решен вопрос с маркировкой ювелирных изделий. Какие еще проблемы поднимаются на уровне ассоциации?

– В последнее время противники букмекерских контор, в том числе и МВД, к ломбардам предъявляют множество претензий. Ломбарды обвиняют в том, что они специально располагаются вблизи букмекерских контор, способствуя тому, что игроки при нехватке денег несут в ломбард все ценное имущество. Кроме того, ломбарды обвиняют в том, что перед тем как пойти к букмекерам, сначала их клиенты идут в ломбард и закладывают свои телефоны, золотые украшения, авто. Между тем, это мнение абсурдно. Напомню, ломбарды появились раньше букмекеров, следовательно, это конторы стали располагаться вблизи ломбардов. Дело в том, что ломбарды всегда исторически находятся на оживленных, районных: в проходных местах, возле рынков, вокзалов, вблизи магазинов ювелирных изделий.

Считаю, что ломбарды не виноваты в том, что их клиенты, заложив какую-то вещь, потом отправляются в букмекерскую контору и там все проигрывают. Ведь у нас каждый человек вправе принимать решение, куда ему потратить свои деньги. Ломбарды не подталкивают людей идти прямиком к букмекерам и испытывать там удачу – это решение самого человека.

– Насколько часто сотрудники ломбардов, пользуясь своим служебным положением, совершают кражи заложенных в них вещей?

– Это единичные случаи, они не могут быть полностью искоренены, потому что тут играет роль человеческий фактор. Ломбарды достаточно часто возбуждают дела на своих сотрудников, обычно за кражи оценщиками залоговых вещей. Ломбарды вынуждены идти на такой шаг, потому что им впоследствии придется возмещать свои потери и восстанавливать репутацию. Что говорить о ломбардах, если даже сотрудники банков совершают там кражи.

– Есть ли среди участников рынка «черные списки» лиц, которые частенько приносят в ломбарды краденые вещи?

– Таких баз нет, пока они на стадии разработки. Но у всего сообщества ломбардов есть чаты, где они делятся фото, информацией о людях, которые были замечены в предоставлении в залог краденых вещей либо поддельных золотых изделий. Например, к нам в ломбард на днях пришел человек, который хотел заложить 500-граммовый слиток золота, однако после его проверки спектрографом оказалось, что он из свинца, лишь обмотан золотым листом. Это была очень хорошая подделка, золото как бы припаяно к свинцовому слитку. После мы, конечно, по этому делу обратились с заявлением в правоохранительные органы. Мы с ними тесно сотрудничаем.

– Как, по вашему мнению, будет развиваться рынок ломбардов?

– Все зависит от регулирования этого рынка: будет он сужаться или расширяться. В настоящее время рынок ломбардов растет, появляется все больше инвесторов, которые стали открывать ломбарды. Ведь для открытия мини ломбардов на всех регионах Казахстана может быть достаточно и 1 млрд тенге.

Как бизнесу экономить на курьерской доставке

Постаматы и краудсорсинг помогают развивать e-commerce в Казахстане

Дархан Нурумбетова

Спрос на курьерское обслуживание в Казахстане ежегодно растет на 5-7%. В 2018 году объем почтовых услуг достиг 34 млрд тенге, что на 8,5% больше, чем годом ранее. Однако сам рынок посылок ждет трансформация, когда контакт с курьером будет сведен к минимуму, а выгоду от доставки смогут получать не только поставщики.

Оптимизация «последней мили»

«Последняя миля» доставки, когда курьер и клиент должны состыковаться – слабое звено логистики в e-commerce. Поэтому бизнес всячески пытается оптимизировать данный процесс. Одним из успешных решений в этой области во всем мире являются постаматы.

«Терминальная сеть уменьшает затраты логистической компании. Средняя стоимость доставки до адресата в центре Алматы составляет 1 тыс. тенге. Курьеру в течение дня нужно объехать 10-15 мест, чтобы развезти посылки или ожидать клиента. Вместо этого, он может сделать одну остановку и выгрузить сразу 24 посылки в ячейки тастамата», – рассказал руководитель направления маркетинга проекта Tastamat Чингис Оразалимов.

Компания вышла на казахстанский рынок в 2018 году и организовала терминальную сеть для доставки посылок в пешей доступности от клиента.

«53% всех расходов по доставке уходит на «последнюю милю». Это тот рубеж, когда посылку нужно довезти до дверей и клиента просят побыть дома и подождать курьера», – рассказал руководитель IT-направления Tastamat Дидар Мусаханов.

Чтобы воспользоваться постаматом, необходимо загрузить в смартфон специальное мобильное приложение.

«Продавец подходит к нужному терминалу, открывает вкладку «Вложить» в приложении «Tastamat», указывает имя и номер телефона получателя, определяет необходимый размер ячейки и нажимает кнопку «Сканировать QR-код», – пояснил Дидар Мусаханов.

С помощью QR-кода клиент открывает свою ячейку и забирает посылку. К каждому участнику доставки приходит уникальная ссылка через SMS-оповещение. Забрать посылку необходимо в течение 3 дней. По истечении срока она возвращается обратно к отправителю.

Сколько стоит трансформация рынка

Компания BeInTech Ventures инвестировала в стартап Tastamat $1,5 млн двумя траншами. Изначально терминалы собственной сборки предназначались для жителей некоторых жилых комплексов, но сеть начала разрастаться, охватив близлежащие автозаправки и супермаркеты.

«Хотя на сегодняшний день у нас самая большая филиальная сеть, конкуренты есть. Сейчас мы нацелены на внешний рынок и ищем международных инвесторов. За границей наш продукт интересен, в первую очередь, благодаря цене. Стоимость одного терминала достигает $1 тыс., нам удалось сократить ее в несколько раз. Тастаматы мобильные, сеть можно развернуть в кратчайшие сроки», – рассказал Чингис Оразалимов.

По оптимистичным прогнозам, проект окупится в 2020 году. За это время компания планирует заключить 2 тыс. контрактов с поставщиками.

Популярные модели курьерских доставок

«Если взять мировую тенденцию, то объем рынка электронной коммерции ежегодно растет на 5% и к 2020 составит $4 трлн, а количество посылок превысит 100 млрд штук. Это говорит о динамике перехода компаний в онлайн, тем самым они оптимизируют свои затраты. Рынок доставки будет расширяться и трансформироваться. Скоро можно будет заказывать продукты в интернете и забирать их из специальных продуктоматов», – привел пример Чингис Оразалимов.

Проблему «последней мили» также смогут решать так называемые бринтеры – свободные исполнители заказов, которые доставляют посылки в качестве дополнительного заработка. Разработчики тастамата, в свою очередь, готовы предложить пункт выдачи заказов (ПВЗ).

«ПВЗ можно заменить людьми. Это может быть кассир в магазине или вахтер, то есть любой, у кого есть место для складирования и время, чтобы стать ПВЗ посредством приложения. Не покупая тастамат, он может сам им стать, и на этом разрабатывать», – заключил Дидар Мусаханов.

Краудсорсинг в сфере доставки также становится мировым трендом, причем довольно прибыльным. Его охотно используют представители как малого, так и крупного бизнеса. Некоторые краудсорсинговые службы объединяются в самостоятельные курьерские компании, чтобы затем выйти на зарубежные рынки.

Что происходит на туристском рынке Казахстана в преддверии летнего сезона?

Гаухар Ануарбек

Задержки и отмены авиарейсов, облагаемые взносами туроператоры, равнодушие профильных структур к проблемам рынка – все это лишь часть вопросов, которые сегодня стоят перед участниками туристского сегмента. А впереди пора летних отпусков, и какой она выдастся в этом году, президент Ассоциации туристских агентств Казахстана Асель Нуркебаева не берется прогнозировать. Есть четкие тренды, есть давно обозначенные конфликтные моменты в отрасли, есть статистика. Но нет решений. Обо всем по порядку – в интервью эксперта корреспонденту «Капитал.kz».

– Асель, давайте начнем с общей картины. Какими тенденциями сегодня отмечен туристский рынок Казахстана? Что происходит в этом сегменте? Какие законодательные новшества заработали, как себя чувствует в целом рынок?

– Изначально хочу расставить все точки над i. О каком туризме мы сегодня будем разговаривать? Нужно понимать, что ситуацию и тенденции выездного туризма никак нельзя сравнивать с въездным и внутренним туризмом. Везде проблемы разные.

Если говорить в целом о том, что происходит сегодня на туристском рынке Казахстана: за последние 2 года ситуация на выездном рынке установилась довольно стабильная, несмотря на протесты против некоторых нововведений, по большей части это касается деятельности корпоративного фонда «Туристік камқор». Рынок туруслуг в выездном формате переживает процессы трансформации, которые происходили в той же России, к примеру, 5 лет назад. Это обусловлено расширением и сужением рынка одновременно. Сегодня более предприимчивые и профессиональные топы переходят на другой уровень, путем предоставления более качественных услуг по международным стандартам. Большую роль в этом играет цифровизация: появилось больше онлайн-платформ OTA – Online travel agencies, что отвечает требованиям времени, и Казахстан начал хорошее движение в этом направлении. Также туроператоры стали открывать свои уполномоченные агентства франчайзи, что позволяет законодательно присутствовать в турагентском сегменте и работать с туристами напрямую. Что касается небольших турагентств, то они постепенно исчезают или объединяются в партнерские сети.

– Пока мы с вами говорим о выездном туризме, определим популярные направления…

– Как и всегда, в предстоящем летнем сезоне неизменным лидером будет Турция, несмотря на то, что цены на отдых в этой стране поднялись. Удорожание связано не только с переходом на расчеты в евро, но и спросом из России и Украины. Мест в гостиницах уже сейчас не так много, и для турецких отелей нет смысла выкидывать горящие туры и акции. Вторым по значимости направлением сейчас является Египет, который активно продвигается на казахстанском рынке и имеет собственные чартерные программы. Также хорошей тенденцией стало появление на рынке возможности пакетного бронирования у казахстанских туроператоров туров на регулярных рейсах по направлениям: Мальдивы, Испания, Чехия, Франция, Португалия, ОАЭ, Доминикана, Черногория, Малайзия, Индонезия. Отмечу, что еще 3-4 года назад этого не было. Из-за изменений в профильном законе 2015-2017 годов создание индивидуальных туров самими турагентами стало невозможным, и как следствие – у крупных туроператоров не было предложений по вышеперечисленным и многим другим направлениям – все это оттолоски законодательных новшеств. Но сейчас спрос диктует свои условия, и на прилавках туроператоров появились и будут появляться индивидуальные, экскурсионные пакеты с регулярными рейсами. Например, у «Интуриста» появилось целое подразделение PREMIUM, AnexTour продвигает Доминикану через Россию, Pegastouristik начал продавать экскурсионные туры в Узбекистан, Kompastour продает туры в Грузию, Азербайджан, Словению, Черногорию.

– Давайте вернемся к фонду «Туристік камқор», как складываются отношения с туроператорами в рамках его работы? О каких протестах вы говорите?

– В 2016 году был основан корпоративный фонд «Туристік камқор», который является оператором системы гарантирования прав граждан в сфере выездного туризма. Нововведение было воспринято рынком «в штыки». Причем крупные и устойчивые на рынке туроператоры незамедлительно последовали букве закона и предоставили все необходимые банковские гарантии, стали отчислять взнос за каждого туриста в фонд. В общей сложности сейчас здесь 50 туроператоров и 4 в процессе переоформления гарантии. Другие же участники рынка, имеющие туроператорскую лицензию, до сих пор не соблюдают законодательство. Такую роль

Бизнес на воздухе

История Галины Косяковой – пилота воздушного шара

Дамир Серикпаев

Галина Косякова – единственный пилот аэростата в Казахстане. В интервью корреспонденту еженедельного делового издания «Капитал.kz» она рассказала о своем главном увлечении в жизни и как извлекает из этого прибыль.

– Галина, почему вы решили стать пилотом воздушных шаров?

– В воздухоплавание меня привел мой муж. Он занимался парашютным спортом, и в конце 1980-х его пригласили на соревнования в Венгрию. Там он воодушевился увиденным, захотел стать пилотом аэростата и вскоре осуществил свой план. Так его страсть передалась мне.

– Наверняка у вас любовь к небу возникла неспроста?

– В юности я увлекалась парашютным спортом. И моим инструктором как раз был мой будущий муж. Правда, прыжков я совершила всего три, а потом уже пошли семья, дети и стало не до этого. Спустя время, когда дети немного подросли, я совершила свой четвертый прыжок, но на этот раз все пошло не так. Ощущения были совершенно не те – возможно, инстинкт самосохранения стал преобладать, ответственность за сыновей перевешивала, так что к парашютному спорту я охладела.

А когда я увидела воздушный шар, то влюбилась в него с первого взгляда. Правда, я никогда не думала, что тоже стану подниматься ввысь на аэростате – мне это казалось несбыточной мечтой. Вместе с мужем посещала разные соревнования, засыпала пилотов вопросами во время мероприятий, все впитывала как губка. Стала читать много специальной литературы, разбираться во всех тонкостях. И однажды, это случилось в 1992 году, я неожиданно для себя поднялась на аэростате вверх. Начала самостоятельно взлетать и практически тут же спускаться. Поначалу аэростат прыгал по земле, «козлил», как говорят в авиации, но со временем я всему научилась. Со временем стала принимать участие в соревнованиях. С 1993 по 1997 годы у нас даже проводились чемпионаты Казахстана: собирали пятьшесть аэростатов и летали. Потом все это закончилось.

Долгое время я летала только в окрестностях Алматы. А в 2004 году решила попробовать себя на российских соревнованиях, участвовала в турнирах до 2009 года. Ездила на два-три соревнования сразу – в Великих Луках (Псковская область), в Дмитрове (Московская область) и Кунгуре (Пермский край) – так выходило дешевле, нежели каждый раз тащить аэростат за многие тысячи км. Однако в 2009 году поняла, что это все-таки слишком дорогое хобби и перестала ездить. Сейчас готовлю своего младшего сына к официальным соревнованиям, там он получит огромный опыт полетов.

– Когда возникла идея превратить свое хобби в бизнес?

– Трудно сказать, когда именно возникла идея все это коммерциализировать. В 90-е годы нужно было заботиться о себе самостоятельно. В свободное плавание вышла вся страна, а не только мы. Мой муж продолжал принимать участие в соревнованиях, а между поездками мы старались хоть немного заработать на этом. Искали людей, которые захотят прокатиться на воздушном шаре, поднимали свой шар на разных мероприятиях, наносили на него логотипы разных компаний. Свой первый воздушный шар мы приобрели в рассрочку при помощи основателя «Казкоммерцбанка» Нуржана Субханбердина. Тогда отношения были проще, и в каком-то разговоре мы пришли к соглашению, что на свой новый аэростат мы повесим логотип его банка и будем периодически летать над городом, тогда еще можно было это делать, а он даст нам денег на первоначальный взнос.

– Расскажите о вашей компании. Насколько она прибыльна?

– Как я уже говорила, в полноценном понимании это трудно назвать бизнесом. Скорее всего, это хобби, которое приносит некоторый доход, но не всегда прогнозируемый. Многое уходит на обслуживание шаров, оборудования, обучение, на аренду нашего взлетного поля, склада.

– Что происходит с воздухоплаванием в Казахстане?

– Мне трудно говорить о всей индустрии. В основном все держится на энтузиастах, которые хоть что-то пытаются на этом заработать. Но это не будут большие деньги. Если говорить о спортивной составляющей, то это, безусловно, один сплошной энтузиазм. Нас почти никто не поддерживает, но я никого ни в чем не обвиняю. За последние десять лет я в кабинетах чиновников уже не бываю. Раньше, когда ездила на соревнования, ходила, просила выделить хотя бы часть суммы на то, чтобы частично профинансировать поездку, но получала отказ. А ведь наши ребята, я в том числе, всегда с гордостью представляли именно Казахстан.

– Сколько шаров сейчас в нашей стране?

– В Алматы семь. У меня пять и у ребят из «конкурирующей» фирмы два аэростата. Я их в шутку называю конкурентами, мы все давно друг друга знаем, крутимся в одной сфере. И почти во всех крупных городах или областных центрах страны есть по один-два шара. В Усть-Каменогорске у моего коллеги Александра Русинова, кажется, три шара.

– А сколько они стоят?

– В среднем около $30 тыс. Это недешевое удовольствие.

– Насколько сильно влияет погода на ваш бизнес?

– Можем летать хоть зимой, главное, чтобы погода была летной. Хотя зимой люди не особо хотят летать – боятся замерзнуть. Люди стремятся летать летом, но если температура воздуха превышает 35 градусов, нам нельзя летать – можно перегреть оболочку шара. Поэтому приходится вылетать как можно раньше или позже, когда воздух не такой горячий. Летаем по два часа на рассвете и вечером на закате из соображений безопасности – в это время нет резких воздушных потоков и аэростат не попадет в воздушную яму.

– Какие у вас тарифы?

– Могу сказать, что у меня тарифы практически не меняются, если говорить о стоимости полета в долларах. Долгое время час полета стоил 60 тыс. тенге, или $400, потом стало 100 тыс. тенге, или $300, но стало ясно, что для нас это не совсем выгодно, постоянно что-то приходится докупать, оборудование хрупкое. Сейчас у нас час полета для четырех человек обходится 150 тыс. тенге. Можно сделать и групповые вылеты. С каждого человека – по 35 тыс. тенге.

Полет на моем пятом воздушном шаре «Сердечко» стоит дороже – 200 тыс. тенге. Он особенный, настоящий подарок для любимого человека.

Я осознаю, что для некоторых людей это большие деньги, но нужно понять, что мы дарим людям радость. Это одни из самых ярких воспоминаний в жизни, это экстрим. Я не могу сделать эту услугу дешевле. Ко мне даже обращались из Chocolife и говорили, что если я снижу тариф, то будут сотни клиентов. А что я с ними буду делать?

– Вы по-прежнему летаете?

– Конечно. У нас же пять шаров, так что и мне периодически приходится летать.

– Сколько сейчас у вас за плечами часов, проведенных в корзине?

– Больше 1000 часов. Это хороший показатель. За более чем 25-летнюю практику полетов могло бы быть и больше, но сейчас я стараюсь уделить больше внимания административной работе, еще помогаю своему сыну набраться опыта. Плюс ко всему в этом году в апреле совместно с Александром Русиновым наконец-таки открыли школу. Было много бюрократических проволочек.

Для того чтобы стать инструктором и открыть школу, мне нужно было подтвердить квалификацию. А среди стран СНГ подобная инструкторская школа была только в Киеве. Я съездила туда на обучение, сдала все экзамены и получила лицензию.

– Что нужно для того, чтобы получить лицензию пилота в вашей школе?

– В первую очередь пройти медкомиссию. В некоторых странах эта процедура проще, даже инвалиды на колясках поднимаются в небо, у них специальные корзины. У нас же с этим строже. Мы даже шутим, что требования как к космонавтам. Хотя, на мой взгляд, это лишнее. Жестких нагрузок нет, тяжелой физической работы – тоже. Самое главное, за чем должен быть строгий контроль, – психологическое состояние. В нашей сфере не нужны отчаянные и безрассудные люди, это может привести к печальным последствиям. Все нужно сводить к минимальному риску.

– Набор пилотов уже состоялся?

– Да. Большинство из них уже умеют летать, работать с аэростатом, но у них нет лицензии. В этой группе даже есть ребята из России. У россиян с аналогичными школами тоже есть определенные трудности.

Всего в группе семь человек. Мне кажется, больше людей в один поток нет смысла набирать. Если теорию еще можно преподавать большему количеству учащихся, то с практикой дело обстоит подругому. Напомню, что летаем мы в сутки не больше четырех часов. Плюс возможны погодные изменения.

– Сколько длится обучение?

– Около месяца. Каждый курсант должен отлетать 16 часов плюс сдать теорию и практический экзамен.

– А цена обучения какая?

– Для казахстанцев – от 700 тыс. тенге, для иностранцев – выше. Кажется, россияне заплатили 150 тыс. рублей.

– Знаю, что вы долгое время были единственной женщиной – пилотом воздушного шара не только в Казахстане, но и во всей Центральной Азии. Ваш статус остался прежним? В этом наборе курсантов не было девушек?

– Есть одна замечательная девушка, но она из России. Так что в Казахстане я пока единственный лицензированный пилот-женщина (смеется).

– Вы волнуетесь перед полетами?

– Конечно, как и любой другой пилот. Перед взлетом ты ощущаешь легкую нервозность, но стараешься сконцентрироваться. Каждый полет по-своему уникален, всегда разные ощущения.

В Мангистау растет популярность экологического туризма

Елена Калинина

Природных памятников, мест архитектурно-строительного искусства, таких как некрополи и подземные мечети (номинированные в список всемирного наследия ЮНЕСКО), составляющих туристический потенциал области, в Мангистау множество. С ростом их популярности уровень антропогенного воздействия на них также увеличился. Смягчить его может экологический туризм, набирающий обороты с каждым годом. Теперь он подпитывается не только инициативной добровольцев и поддержкой госструктур, но и крупными инвесторами.

Развитием экологического туризма более 8 лет занимается неправительственное учреждение «Эко Мангистау». За это время более 4 тыс. добровольцев смогли поучаствовать в санитарных чистках уникальных природных мест Мангистау. Горсторны оказывают поддержку организацией самих субботников и вывозом мусора. Материальную поддержку, были и такие прецеденты за эти 8 лет, оказывали бизнес-структуры.

«Если проанализировать нашу деятельность, то заметна положительная динамика в накоплении мусора. В первые годы и стартовые акции, тогда они проводились осенью и весной, с каждого природного объекта вывозилось от 4 до 6 «камазов» мусора весом в 20 тонн. Сейчас его значительно меньше, однако констатирую, что экологическая культура и сознательность остаются на низком уровне», – рассказал руководитель НПУ «Эко Мангистау» Кирилл Осин.

В прошлом году неправительственное учреждение с проектом «Восстановление рекреационного потенциала туристических мест» поддержало ТОО «Тенгизшевройл», которое в 2018 году внедрило программу социальных инвестиций в Мангистауской области в рамках реализации проекта будущего расширения. Стимулирование экономического развития, улучшение доступности образования, положительный вклад в вопросы охраны окружающей среды – эти пункты стали основными задачами программы. Для НПО Мангистауской области объявили тендер на социальные проекты, и одним из победителей стало «Эко Мангистау» с вышеуказанным проектом.

«Мы сотрудничаем с ними впервые. Реализация проекта началась в нынешнем году, продолжительность составляет 8 месяцев. Помимо природоохранных акций, запланированы мероприятия по формированию экологической культуры в регионе, в частности, экологические уроки, которыми охвачены 37 школ Мангистауской области», – отметил генеральный менеджер по связям с правительством и общественностью ТШО Рзабек Артыгалиев.

Природоохранными акциями охватят пять туристических объектов, из них три урочища – Саура, Тамшалы, Самал, а также «43 км», Голубая бухта. На каждый по два закрытых контейнера, то есть всего 10 контейнеров с системой пожаротушения на специальных площадках (один для твердого бытового мусора, другой для пластика). Их обслуживание предстоит курировать районным отделам жилищно-коммунального хозяйства на основании меморандума, который «Эко Мангистау» заключило с районными акиматами. Наблюдается и заинтересованность субъектов малого бизнеса собирать пластик и стекло.

Объекты достойны того, чтобы их посетить. Самал является природным памятником с естественными источниками воды. Ущелье находится в 150 км от Актау, на западных склонах горной гряды Каратау. Это длинный извилистый и очень живописный каньон с несколькими каскадами родниковой воды. Это некий оазис в центре каменистой пустыни, со всех сторон укрытый горами скальных пород. Недалеко от него, кстати, гора Шеркала – еще один природный объект, к которому примыкает сад Акмыш. Тем, кто посещает Шеркалу, обычно предлагают заглянуть и в Акмыш.

Ущелье Саура располагается в 90 км к северу от Актау. Дорога идет по плато, но, чтобы попасть в ущелье, придется спуститься в каньон и еще пройти 300 метров по ущелью, чтобы попасть к озеру. Его с трех сторон окружают отвесные каменные стены сферической формы. Со стороны каньон напоминает чашу высотой около 50 метров, построенную лишь на три четверти природой. Озеро наполняется сверху – в него по каменным глыбам с разных сторон стекают маленькие струйки воды. Если двигаться в другую сторону от озера по ущелью, заросшему ракитой и мятой, можно выйти к берегу моря. Берег чистый, без камней и скал, а дно песчаное и гладкое.

Тамшалы очень похож на Сауру, но озеро с пресной водой там больше по размеру. Ущелье расположено в 35 километрах от города Форт-Шевченко в направлении села Таушык. На озере есть небольшой водопад, который наполняет его водой. Кроме того, вода прибывает из Каспийского моря, преодолевая 12 км по ущелью.

Голубая бухта – удобная морская бухта на юго-западном побережье полуострова Мангышлак. На ее южной стороне, на скалистом уступе, сохранились остатки небольшой крепостной стены средневековой эпохи. Чтобы добраться до нее, нужно двигаться из Актау в сторону Форта-Шевченко, а на 65 километре повернуть налево и ехать по грунтовой дороге около 10 км, пока впереди не появятся строения. Проехав мимо них, оказываешься на берегу бухты. Самая удаленная в море скала называется Чертовым пальцем.

«43 км» также является излюбленным местом отдыха жителей Мангистау с комбинированным берегом. Дорога занимает меньше часа по трассе Актау – Форт-Шевченко.

Санитарная очистка этих мест по проекту завершается – последняя состоится 11 мая на «43 км».

«В рамках проекта мы выполнили шесть выездов с более чем 600 волонтерами, собрали 1300 мешков мусора. Большей частью это был легкий пластик, часть – твердые бытовые отходы. Через месяц, уже есть договоренность с поставщиком, появятся контейнеры для мусора. Уверен, что это поможет снизить антропогенное воздействие на природу уникальных мест. Информационные щиты с туристической информацией и цитатами из природоохранного законодательства с данными о размерах штрафов за нарушение появятся осенью. Что касается школ, а в проект вовлечены школы Актау, Форта-Шевченко, сел Курык, Баутино, Акшукур и Боранкуй, где установят информационные стенды по правилам поведения на природе, экономии ресурсов и бережному отношению к животным, эту тему будут обсуждать на экологических уроках», – уточнил Кирилл Осин.

Представители ТШО упомянули, что это не первый реализованный экологический проект. В 2017 году в рамках дополнительных мероприятий компании по сохранению биологического разнообразия успешно завершился пилотный проект по сбору морского мусора в северо-восточной части Каспийского моря. Из воды извлекли 3 тонны брошенных сетей, а в море вернули 53 рыбы осетровой породы. Проект послужил и очищению акватории моря, и предотвращению сокращения популяций рыбы.

В 2018 году извлекли около 50 сетей весом около 100-500 кг каждая. После извлечения сети отправлялись в местные компании по утилизации и переработке мусора.

«Программа по очистке Каспийского моря от брошенных сетей получила большую поддержку, принято решение и дальше продолжать эту работу с привлечением местных компаний и экспертов, то есть сфокусировавшись на развитии местного потенциала. На средства ТШО также закупается техническое оборудование для государственного регионального природного парка Кызылсай, предназначенное для природоохранных целей», – резюмировал Рзабек Артыгалиев.

Спрос на экологический туризм сейчас превышает предложение. По словам Кирилла Осина, около тысячи добровольцев стоят в резерве и готовы к выезду на саночистку объектов. Оно и немудрено, ведь поездка бесплатная, а в процессе участникам рассказывают об истории, флоре и фауне края. Кроме того, волонтеры участвуют в квестах, играх и арт-терапии от спонсоров из числа НПО.

Норвегия – дорогая страна с красочными пейзажами

Мария Галушко

Норвегия расположена в западной части Скандинавского полуострова, на севере Европы и является королевством. Одна часть страны лежит за полярным кругом, поэтому там солнце не заходит за линию горизонта с мая по июль. С ноября по февраль на крайнем севере круглые сутки полярная ночь. На юге Норвегии продолжительность светового дня всего четыре часа. Туристов страна привлекает горными пейзажами, невероятными видами побережья, удивительными фьордами, лесами и реками. Чтобы полюбоваться северным сиянием, сюда съезжаются люди со всего мир, некоторые называют Норвегию страной волшебства.

Лестница троллей

Архипелаг Вестероален

Гейрангер-фьорд

Флом

Пещеры Гудвангена

Флом

Уютный небольшой норвежский городок Флом расположился у берегов притока самого глубокого фьорда – Согне-фьорда. Скалистые горы, заливы и городок, среди буйства природы – это именно то место, откуда стоит начинать путешествие по Норвегии, чтобы почувствовать страну.

Сам город Флом с населением около 400 человек зачастую не очень интересен туристам. В него приезжают за тем, чтобы полюбоваться местными красотами. Несмотря на небольшие размеры, инфраструктура города довольно развита. Тут есть и кафе с ресторанами, и сувенирные лавки, и гостиницы, готовые приютить туристов. Есть даже музей Фломской железной дороги, который всегда открыт для посещений.

Одна из главных достопримечательностей города – железная дорога. Ее длина составляет всего 20,2 км, но, несмотря на это, она вошла в число наиболее живописных железнодорожных маршрутов в мире. Ее особенность в очень крутом подъеме. Поезд поднимается крутыми виражами, проезжая мимо водопадов, скал и зеленых долин.

Гейрангер-фьорд

Фьорд – узкий, извилистый и глубоко врезающийся в сушу морской залив со скалистыми берегами. Гейрангер-фьорд – один из самых живописных в Норвегии, он включен в список всемирного наследия Юнеско. Для ценителей природы это настоящий кладезь впечатлений. Уникальный ландшафт региона образовался во время последнего ледникового периода, когда ледники буквально вытесали глубокие фьорды и высокие горы.

Каждый год Гейрангер посещают около 600 тысяч туристов. Познакомиться с фьордом и увидеть водопады можно с борком уровне, и дорога до сих пор исправно выполняет свои функции.

Дорога рассчитана на опытных водителей и представляет собой 11 резких и крутых зигзагообразных поворотов. Ее ширина всего лишь 3-5 метров, поэтому движение автотранспорта длиннее 12,4 м запрещено. Туристов интересует не сама тропа, а прелести дикой природы, которые можно наблюдать, проезжая по ней. Живописные виды холмов и фьордов, парковых зон и острых скал – мало кого оставят равнодушными. Тропу троллей смело можно назвать гармонией природы с архитектурой. Созданная человеком трасса органично вписывается в местный ландшафт.

Популярность Лестницы троллей среди путешественников вызвала необходимость постройки турцентра, смотровой площадки, кафетерия и сувенирных лавочек неподалеку от тропы. Возведены эти строения на вершине подъема. Осенью и зимой Trollstigen не эксплуатируется, туристы могут путешествовать по ней только с мая по октябрь включительно. Даты открытия и закрытия незначительно меняются каждый год, о точных можно узнать на сайтах местных туристических компаний.

Архипелаг Вестеролен

Вестеролен (царство китов) расположен в Атлантическом океане, к северу от Лофотенских островов и Полярного круга. Он представляет собой гряду из пяти островов, на удалении в 150 км от самой северной точки Анденес до самой южной в Мельбю, между собой они соединены мостами. Это 68 параллель северной широты, севернее Полярного круга на 200 км. Известность Вестеролену придают высокие горы, необычайно красивые бухты с белоснежными пляжами, дикие прибрежные пейзажи.

Ни в одном другом месте в Норвегии континентальный шельф не подходит так близко к материку, как здесь. Киты приходят в эти плодородные воды за пропитанием, и шансы повстречать их даже в ходе короткой поездки достигают 95%. А приехать на Вестеролен можно в любое время года: летом на китовом сафари можно увидеть огромного кашалота, а зимой – косаток и горбатых китов.

Теплое течение Гольфстрим обеспечивает микроклимат здешним местам, среднегодовая температура составляет +6 градусов по Цельсию, зимой держится около -2 градусов, а летом в районе +10 градусов. С июля по конец августа температура составляет 11-14 градусов тепла.

Волшебные пещеры Гудвангена

Гудванген – это небольшая деревушка, окруженная пещерами, расположенными в ущелье Нерейфьорда. В Волшебные пещеры Гудвангена устраивают экскурсии для туристических групп и по договоренности. Путешественники отправляются в это местечко, несмотря на то, что в самих пещерах круглогодично держится низкая температура. Чтобы холод не стал причиной для замерзания во время экскурсионной программы, на входе в пещеры экскурсоводы выдают посетителям шлемы и рукавицы.

В горе Анортосит находятся Волшебные белые пещеры, прославившиеся на весь мир крупнейшими месторождениями анортозита – белая горная порода, которая есть даже на Луне. Круглый год в ней держится средняя температура около 8 градусов. Пещера-лабиринт состоит из нескольких залов различных размеров. По всем маршрутам следования под ногами постелены ковровые дорожки, что значительно облегчает передвижение.

Северное сияние

Северное сияние – это зрелище, от которого по настоящему захватывает дух. Чаще всего его можно наблюдать с поздней осени до ранней весны. В декабре или январе можно полюбоваться настоящим северным сиянием: в этот период ночи длинные, а дни короткие. В феврале и марте продолжительность светового дня увеличивается, поэтому появляется возможность насладиться снежными панорамами днем и северным сиянием – по вечерам. К сожалению, никто не может на 100% обещать, что вы увидите северное сияние: иногда оно появляется на небосклоне каждый день на протяжении нескольких недель, однако временами из-за сильных снегопадов его не видно.

Считается, что лучшее место для наблюдения за северным сиянием – территория от Лофотенских островов до Нордкапа. Случается так, что с Лофотенских островов и из Трумсе видно одно и то же северное сияние. Увеличат шансы его увидеть удаленность от побережья, сухой воздух и ясное небо. Чтобы ничто не мешало, лучше отправляться за ним с десяти вечера до полуночи и уезжать подальше от городов с их электрическим освещением. В полнолуние лучше остаться дома, чтобы свет луны не конкурировал с полярным сиянием и не мешал вам насладиться удивительным зрелищем. И лучше одеться потеплей.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Из небольшого магазинчика женской одежды в международный бренд

Ксения Бондал

Hennes & Mauritz, более известный в мире как H&M, – демократичный бренд, выпускающий модную одежду, обувь, нижнее белье, косметику, товары для дома.

В 1946 году 30-летний шведский предприниматель Эрлинг Перссон отправился в путешествие по США. Вдохновленный широким ассортиментом универмагов Macy's и Barney's в Нью-Йорке, Перссон загорелся идеей создания аналогичного магазина одежды в Швеции, где женщины любого достатка имели бы возможность покупать модные вещи по доступным ценам.

По возвращении домой Эрлинг Перссон понял, что массовый сегмент рынка в формате небольших розничных магазинчиков – это как раз то, чего не хватает в Швеции и на чем можно хорошо заработать. В городе Вестерос он открыл небольшую фабрику по производству одежды. Для снижения цены товара он продавался прямо со склада. За короткий промежуток времени продукция Перссона стала популярной, и в 1947 году он смог открыть магазин, который назвал Hennes (в переводе «для нее»). Логотип Hennes, который позже станет узнаваемым по всей стране, основатель разработал сам. В 1952 году был открыт первый магазин в Стокгольме.

Стоит отметить, что послевоенное время в Швеции отличалось сложным экономическим положением и небольшим количеством магазинов, в которых можно было купить нужные вещи. Кроме того, большинство магазинов принадлежало крупным торговым сетям, выбор вещей в которых мало отличался, а сегмент недорогой качественной одежды практически пустовал. Именно в этом направлении и решил развивать свою сеть Эрлинг Перссон. Она довольно быстро росла, и уже к 1969 году у Hennes & Mauritz было 42 магазина. Период 1960-х и 1970-х годов ознаменовался международным ростом бренда: магазины появились в Норвегии, Дании, США и Швейцарии.

С 1973 года бренд Hennes & Mauritz начал продавать нижнее белье. В том же году появляется собственный ассортимент косметики, в рекламной кампании которого снялась солистка группы ABBA Анни-Фрид Лингстад. Высокий темп роста позволил Hennes & Mauritz открывать каждый год по шесть новых магазинов. В 1974 году с появлением компании на Стокгольмской фондовой бирже название бренда сокращается до аббревиатуры H&M.

Фундамент предстоящей глобальной экспансии компания заложила в 1980-х годах. Тогда же появились первые магазины в Германии и Нидерландах. Шведский бренд всегда ориентировался на потребности покупателей, и уже в 1980 году, задолго до появления термина «электронная коммерция», H&M совместно с почтовой компанией Rowells сделал возможной доставку на дом для своих клиентов.

Через 35 лет после открытия бизнеса в Вестересе, то есть в 1982 году, генеральным директором H&M становится сын основателя Стефан Перссон. Своей главной целью он обозначил расширение бизнеса компании в Европе. В конце 1998 года H&M выходит на рынок онлайн-торговли в Швеции. После успешной экспансии в европейских странах компания решает завоевать американский рынок. В 2000 году на Пятой авеню в Нью-Йорке открывается первый в США крупный флагманский магазин H&M. Выход на новый рынок привлекает внимание к бренду со стороны модных дизайнеров, среди которых были Карл Лагерфельд, Роберто Кавалли, Стелла Маккартни. А в рекламной кампании участвовали Мадонна, Кайли Миноуг, Жизель Бюндхен, Девид Бэкхем и другие знаменитости. Одно из самых запоминающихся рекламных решений H&M – плакаты с Клаудией Шиффер на витринах магазинов. Фанаты начали бить стекла витрин и красть постеры. После сотен побитых витрин руководство компании пообещало по окончании акции подарить все плакаты покупателям.

С начала 2000-х и по сегодняшний день компания активно развивается по всему миру. За это время сменились три председателя совета директоров. Стефан Перссон ушел с поста в 1998 и поочередно компанию возглавляли Фабиан Манссон и Рольф Эриксен. С 2009 года компанией управляет Карл-Йохан Перссон, сын Стефана Перссона. Но, несмотря на смену руководителей, направление развития бренда оставалось неизменным – активное международное развитие.

Сегодня рынок торговли одеждой и аксессуарами разделен между несколькими большими компаниями: H&M, Gap, Zara, Mango, Uniqlo и Esprit. H&M занимает около 6% мирового рынка, а каждый из остальных конкурентов – от 3% до 5%. Это подтверждает большую конкуренцию в отрасли и ведет к острой борьбе между компаниями.

Бренды Esprit и Gap ориентированы на американский рынок, а Uniqlo – на азиатский, и основная борьба между H&M и этими брендами происходит как раз за потребителей в США, Японии и Китае.

На мировом же рынке H&M конкурирует с Zara и Mango – испанскими брендами, работающими в одном ценовом сегменте со шведским брендом. Zara отличается скоростью выпуска своих коллекций: компания утверждает, что от разработки дизайна новой линии одежды и до ее появления в продаже проходит всего 14 дней. Mango делает акцент на свои рекламные кампании. А H&M завоевывает рынок оптимальным сочетанием цены на одежду и ее качества.

Первый официальный электрокроссовер в Казахстане

Диаз Абылкасов

Недавно в Алматы презентовали электрический кроссовер Jaguar I-Pace, который завоевал оба главных титула '2019 – «Автомобиль года» в Европе и в мире и на данный момент является одним из бестселлеров премиальной британской марки.

Дебютировав в 2018 году, I-Pace стал первым электромобилем Jaguar, а теперь и первым кроссовером на электротяге, официально представленным на казахстанском рынке – с гарантией, техническим обслуживанием и сервисной поддержкой.

«Живьем» I-Pace смотрится отлично: очень современно и подтянуто. Характерную форму алюминиевому кузову придает сдвинутая вперед кабина (компоновка cab-forward). В деталях автомобиль минималистичен: ручки дверей выдвижные, а на заднем стекле нет дворника – на ходу оно очищается потоком воздуха, направляемым через прорезь в спойлере. Интересна и передняя фальш-решетка с каналом в верхней части, выводящим встречный воздушный поток через капот. Все эти ухищрения способствуют улучшению аэродинамических характеристик, делая I-Pace более обтекаемым и устойчивым на скорости.

Интерьер столь же лаконичен и функционален, как и внешность. В нем много сенсорных панелей и мало физических кнопок, что полностью соответствует инновационному имиджу электрокара. Из интересных решений отметим оригинальную центральную консоль с полочкой под ней и кнопочный блок управления трансмиссией. Материалы и качество сборки на первый взгляд очень понравились. Передняя панель отделана мягчайшим пластиком с приятным микропрофилем. Красные спортивные кресла с высокими спинками не только круто выглядят, но и удобны.

Двери имеют отличную кинематику, легко захлопываясь с первого раза, проемы широкие. А за счет той самой компоновки cab-forward в салоне просторно как спереди, так и сзади. Плюс плоская электромобильная платформа позволила сделать пол в задней части почти ровным. Объем багажника в стандартном состоянии – внушительные 656 литров. А зарядный кабель удобно помещается в дополнительном переднем отсеке на 27 литров.

Характеристики Jaguar I-Pace:

- Длина: 4,682 м;
- Два электромотора (по одному на каждой оси);
- Общая мощность: 400 л.с.;
- Привод: постоянный полный;
- Батарея: литий-ионная, емкостью 90 кВт/ч, интегрирована в пол кузова;
- Дальность пробега: 480 км (цикл WLTP), 350-400 км в реальных условиях;
- Разгон до 100 км/ч: 4,8 секунды;
- Макс. скорость: 200 км/ч.

Льготное автокредитование: деньги выделены

Дождались: Правительство Казахстана выделило очередной транш в размере 10 млрд тенге в рамках государственной программы льготного автокредитования. 8 млрд – на кредитование физических лиц, желающих приобрести автомобили казахстанской сборки, и 2 млрд – на финансирование лизинга собранных в республике автотранспортных средств и спецтехники для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Условия кредитования физических лиц:

- Эффективная ставка по кредиту, включая затраты по страхованию и оформлению в залог автотранспорта, не должна превышать 7,5% годовых;
- Срок кредитования – до 7 лет;
- Валюта займа – тенге;
- Стоимость автомобиля — не более 15 млн тенге.

В общей сложности в рамках программы государством на возвратной основе было выделено три транша на сумму 34 млрд тенге. Финансирование льготного кредитования ведется через банки второго уровня по «револьверному» принципу – платежи от погашения действующих кредитов вновь направляются на автокредитование.

С начала действия программы и по состоянию на конец апреля 2019 года Банк развития Казахстана согласовал 14 171 заявку на сумму 61,01 млрд тенге. Из них шестью банками второго уровня выдано 13 599 кредитов на общую сумму 58,46 млрд тенге.

Согласно условиям программы льготного лизинга, приобрести любую коммерческую технику отечественного производства могут юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Условия лизинга юридических лиц:

- Номинальная ставка вознаграждения – 4% годовых;
- Первоначальный взнос – 30%;
- Срок лизинга – от 37 месяцев;
- Валюта займа – тенге;
- Есть льготный период в течение 6 месяцев по выплате основного долга;
- Дополнительные расходы (страхование, сервисное и агентское обслуживание) оплачиваются за счет лизингополучателя.

Финансирование лизинга ведется через компанию «БРК Лизинг», дочернее предприятие Банка Развития Казахстана.

Всего с 2015 года на льготный лизинг было выделено 6 млрд тенге. По состоянию на начало апреля 2019 года профинансировано приобретение 810 единиц автотехники для субъектов малого и среднего бизнеса на сумму более 10,19 млрд тенге.

Новости недели

Начало приема предзаказов на электрический Volkswagen ID.3, мировая премьера суперкабриолета Aston Martin DBS Superleggera Volante

Самый красивый кабриолет

Британский Aston Martin умеет делать красивые автомобили. Очередной тому пример – новый кабриолет DBS Superleggera Volante.

Открытая версия свежего суперкупе DBS Superleggera выглядит так же привлекательно, как и исходная модель. Главная особенность кабриолета – естественно, мягкая крыша. Она имеет восемь слоев, складывается за 14 секунд и поднимается за 16. Причем сделать это можно и с брелока. К менее очевидным отличиям относятся чуть оптимизированная аэродинамика, благодаря чему по величине генерируемой на высоких скоростях прижимной силы Volante почти не уступает купе, усиленный кузов, повысивший сухую массу на 170 кг (до 1863 кг), и идеальная развесовка по осям (у купе она 51:49). Из необычных опций для кабриолета предлагается карбоновая рамка ветрового стекла.

По технике DBS Superleggera Volante идентичен закрытой версии: мотор V12 5.2 битурбо (725 л.с.), 8-диапазонный «автомат» и задний привод с самоблокирующимся дифференциалом. Тормоза уже «в базе» углерод-керамические. Динамика у кабриолета традиционно уступает купе, но несильно: разгон до «сотни» выполняется за 3,6 секунды вместо 3,4. Максимальная скорость не снизилась – те же 340 км/ч, что делает новинку самым быстрым открытым Aston Martin на сегодняшний день.

В продаже DBS Superleggera Volante появится в третьем квартале этого года (в Казахстане британская марка не представлена) по цене от 296 тыс. евро.

Legoлизованный Civic Type R

Продолжается волна создания полномасштабных копий автомобилей из конструктора Lego. На этот раз фанаты «legoлизовали» «заряженный» хэтчбек Honda Civic Type R. На него ушло 320 тысяч стандартных деталей Lego и 1300 человеко-часов работы. Также понадобились стальная рама и клей. Понятно, что Civic Type R из Lego не ездит, зато умеет включать фары – ими можно управлять с помощью планшета.

Музей Lamborghini: апгрейд

Mudetec… Для нашего уха новое название фирменного музея компании Lamborghini в родном для нее городке Сант-Агата-Болоньезе звучит не очень приятно. Тем не менее сам музей после реконструкции стал интереснее: новое оформление, интерактивные стенды и специализированные экспозиции, например, о фирменной технологии производства углепластика или об активной аэродинамике. Более того, на базе музея организованы курсы «Конфигурация и эргономика автомобиля» и «Технологии углеволокна» для студентов. И это полностью отвечает концепции музея, ведь Mudetec расшифровывается как Museo delle Tecnologie («Музей технологий»).

Третий знаковый Volkswagen

Первенец полностью электромобильного семейства Volkswagen будет называться ID.3. «Тройка» говорит о том, что это третья по счету важнейшая модель в истории немецкой марки, после Beetle и Golf. Кроме того, это отсыл к третьему размерному классу C по европейской классификации (после сегментов A и B). Что же до букв ID, то их интерпретируют как Intelligent Design и Identity. Полностью долгожданный электрохэтчбек пока не рассекречен, зато VW уже начал прием предзаказов в Европе.

ID.3 построен на модульной электрической платформе MEB. У него один электромотор на 170 л.с. на задней оси. Предлагается три варианта интегрированной в пол тяговой батареи: емкостью 48, 55 или 62 кВт/ч, чего хватит на пробег в 330, 420 или 550 км (по циклу WLTP), соответственно. Опционно будет доступно «быстрое» зарядное устройство мощностью 125 кВт. Благодаря плоской электроплатформе с расставленными по углам колесами длина салона ID.3 на уровне крупного седана Passat, в то время как длина кузова (около 4,1 м) меньше, чем у «Гольфа».

Сейчас для предзаказа доступна спецверсия ID.3 1ST с батареей на 55 кВт/ч и в трех комплектациях. Точные цены пока не обнародованы, но ориентироваться нужно не меньше, чем на 40 тыс. евро. Причем в эту сумму включены 2000 кВт/ч на станциях сети Ionity и терминалах, работающих с онлайн-сервисом We Charge. Для оформления нужно внести депозит в 1000 евро. Тираж первой серии – 30 тыс. экземпляров.

Вообще же цены на новый электромобиль будут начинаться от 30 тыс. евро. Мировая премьера ID.3 состоится в сентябре на Франкфуртском автосалоне, производство стартует в ноябре, а отгрузка первых товарных машин покупателям ожидается в середине следующего года.

Позже к VW ID.3 присоединятся соплатформенные седан, пара кроссоверов и минивэн. К 2022 году число моделей на электроплатформе MEB должно достичь 27 (под марками Volkswagen, Audi, Skoda и Seat), а их совокупный тираж – 1 миллион в год.

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

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

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Дархан Нурумбетова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Гаухар Ануарбек, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Дамир Серикпаев**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Валерия Змейкова, Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 15.05.2019 г. Заказ N 24981.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04