ИНТРИГА Стр.2

Базовая ставка — поднимать нельзя опустить

АКЦЕНТ Стр.3

Придут ли инвесторы в сектор офисной недвижимости

МНЕНИЕ Стр.4

Свен-Олов Карлссон, посол Евросоюза в Казахстане

КАПИТАЛ

№18 (664)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 6 ИЮНЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Казахстанец получил эксклюзивные права на Polartec
страница 7

Лифтовая отрасль РК ожидает перезагрузки
страница 9

Как чайная церемония поможет в переговорах
страница 6

Для крупных текстильных фабрик ищут инвестора
страница 7

Кто поставляет очищенные овощи в рестораны
страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Как бизнесу обеспечить собственную налоговую безопасность?

Ксения Бондал

Любые решения, которые принимаются в сфере налоговой политики, должны разрабатываться с учетом международной практики и мнения профессионального сообщества. Причем не только профильных специалистов, но и представителей сферы науки. Поэтому в Казахстане регулярно проводятся исследования на тему совершенствования налоговых отношений. Как это отражается на бизнес-среде и о способах формирования налоговой безопасности в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» рассказал вице-президент ОО «Палата налоговых консультантов» Андрей Хорунжий.

– Андрей, интересно, как наука помогает фискальной политике?

– Лучше всего объяснить на конкретном примере. «Палата налоговых консультантов» участвовала в нескольких научных исследованиях, и одно из них касалось налоговых льгот. В Казахстане несколько лет подряд звучала идея о том, что нужно отменить налоговые льготы, потому что государство из-за них несет колоссальные потери. Но это ведь неправильно. Прежде чем что-то утверждать, нужно изучить, какие налоговые льготы эффективны, а какие нет. Мы были субподрядчиком Центра по исследованию финансовых нарушений Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета, и как раз в ходе научного исследования изучали международную практику касательно того, какие подходы используются для определения налоговых льгот, как разрабатывается система оценки их эффективности. Когда со стороны правительства звучала версия о том, что бюджет несет потери в части налоговых льгот, то в перечень, по которому они рассчитывались, включали то, что налоговыми льготами по своей экономической сущности не является. Это первое. Второе: в связи с сокращением строк в формах налоговой отчетности государство потеряло по ряду налоговых льгот статистическую информацию о том, сколько плательщиков ими пользуются и каковы действительные потери бюджета. В развитых странах с конца 1950-х годов применяется система налоговых расходов.

– Как она помогает экономике?

– Концепция налоговых расходов подразумевает полный учет числа пользователей налоговых льгот, каковы потери от их применения, и рассчитывается эффективность той или иной налоговой льготы. То есть налоговый расход – это, по сути, и есть налоговые льготы, когда государство отказывается от получения части налогов в пользу поддержки бизнеса, то есть заменяет прямое бюджетное финансирование косвенным. Не секрет, что среди стран СНГ Казахстан имеет самый либеральный уровень налоговой нагрузки. Одно из научных исследований, которое мы проводили совместно с Форумом предпринимателей Казахстана, было направлено на то, чтобы выяснить, как внедрение цифровизации, налоговых стимулов с одной стороны позволяет сократить теневую экономику, с другой – как создать для бизнеса условия работы, которые были бы не хуже нынешних. Мы проводили встречу с предпринимателями, они ведь недовольны тем, что задавлены налогами, и два простых вопроса просто переводили всю беседу в совершенно иное русло. Первый: «Когда вы видели своего налогового инспектора?». В зале оказалось не так много людей, которые в течение нескольких лет с ним встречались, большинство его совсем не видели, за исключением каких-то рейдовых выездов. Второй вопрос: «В рамках специального налогового режима установленные для МСБ в 3% и 10% – это много по сравнению с западными странами?». Все ответили, что нет. Налоги не платят не потому, что это дорого, а просто потому что не хотят платить.

– На первом заседании налогового клуба, которое провела «Палата налоговых консультантов» вместе с университетом «Нархоз», обсуждалась тема налоговой безопасности бизнеса. Что она собой представляет?

– Тут нужно вспомнить о новом Налоговом кодексе. Я не скажу, что он стал понятнее, хотя одна из задач, которая ставилась первым президентом перед его разработкой, – упрощение налогового законодательства.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

17%

составил рост стоимости кв. метра коммерческой недвижимости в Нур-Султане в сравнении с 2018 годом

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Инна Пунда,

международный эксперт Всемирной Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО)

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Объем инвестиций в первые этажи столицы растет. Основная причина – миграция инвесторов с жилой в коммерческую недвижимость, где стрит-ретейл является наиболее привлекательным. При правильном выборе помещения и оператора стрит-ретейл становится эффективным финансовым инструментом с окупаемостью в 7-9 лет»,

– генеральный директор компании Tetin Лев Тетин

Подробнее [Стр.3]

Путешествия

Маршруты Каталонии:

артистическая атмосфера Ситжеса, человеческие башни в Таррагоне и наследие Сальвадора Дали

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ПРЕДЛОЖИЛИ НАКАЗЫВАТЬ ЧИНОВНИКОВ ЗА НЕЗАКОННОЕ ОБОГАЩЕНИЕ

В Агентстве по делам госслужбы и противодействию коррупции предложили ввести ответственность для госслужащих за незаконное обогащение, об этом написал Алик Шпекбаев в статье для «Казахстанской правды». Глава ведомства рассказал о пакете новых антикоррупционных мер. Они будут рассмотрены межведомственной рабочей группой. «Речь пока идет о финансовых и карьерных санкциях в отношении государственных служащих, чьи активы не соответствуют законным доходам. В комплексе с декларированием расходов это позволит подорвать основу коррупции – стремление к получению нелегальных доходов… Обязательное декларирование доходов и расходов государственных служащих неизбежно потребует ответа на вопрос, как быть в случае расхождения этих данных. Поэтому в законодательстве должны быть четко прописаны нормы, на основании которых на должностных лиц, уровень жизни которых не соответствует легальным источникам доходов, будут налагаться соответствующие санкции», – считает Алик Шпекбаев. Также в ведомстве предложили «кардинальное сокращение количества подведомственных организаций государственных органов». «Их сегодня насчитывается порядка 7 тыс. Высвобожденные за счет этого средства можно будет направить на повышение зарплаты государственных служащих», – написал Алик Шпекбаев. Президент намерен навести порядок в сфере госзакупок. Еще одна мера – введение института юридических лиц публичного права – самоокупаемых организаций, выполняющих отдельные государственные функции, работая в условиях конкуренции. «От этого выиграют все: люди смогут выбирать, где получать услуги, бизнесу откроются новые сферы, государство получит дивиденды в виде роста деловой активности и сокращения коррупции», – отметил он.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБДУРРАХМАН АРИФИОГЛУ
+ избран председателем правления АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

АЛИК АЙДАРБАЕВ
— досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «НАК «Казатомпром»

АЛМАСАДАМ САТКАЛИЕВ
+ избран членом совета директоров «НАК «Казатомпром»

ВЯЧЕСЛАВ БАНЩИКОВ
+ назначен директором Алматинского зоопарка

ДЕНИС РЫПАКОВ
+ назначен руководителем управления физической культуры и спорта ВКО

ЕРБОЛАТ ОСПАНОВ
+ избран председателем правления АО «Ипотечная организация «Баспана»

КАМЗА УМБЕТКАЛИЕВ
+ назначен начальником департамента полиции Атырауской области

МАЙНЮРА МУРЗАМАДИЕВА
+ назначена председателем правления – ректором некоммерческого акционерного общества «Международный университет туризма и гостеприимства»

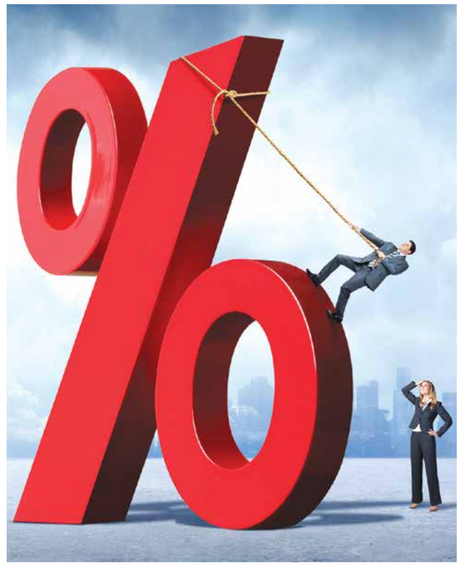
MALHOTRA KUMAR LOVELEEN SH, ОЛЖАС КУРМАНОВ
+ избраны членами совета директоров АО «Tengri Bank»

ТИМУР КУАНЫШЕВ
— досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Tengri Bank»

ЭНТОНИ ЭСПИНА
+ избран членом совета директоров АО «Национальная компания «КазМунайГаз»

Базовая ставка – поднимать нельзя опустить

Валерий Давыдов,
эксперт инвестиционной компании EXANTE в Казахстане



Национальный банк Казахстана 3 июня сохранил базовую ставку на уровне 9% с коридором движения на уровне +/- 1 процентный пункт. Никто на рынке не ожидал, что перед выборами президента, назначенными на 9 июня, регулятор повысит уровень базовой ставки. Соответственно, ее сохранение на прежнем уровне никого не удивило.

Чем ниже базовая ставка, тем доступнее фондирование для коммерческих банков. Те, в свою очередь, делают свои кредиты более доступными для населения, в том числе и для бизнеса. Это может способствовать экономическому росту, так как предприятия получают доступ к дешевым деньгам и могут занимать их для расширения производства. Но низкая ключевая ставка способствует и увеличению потребительского спроса, так как позволяет казахстанцам приобретать дорогостоящие товары – технику, мебель, автомобили или даже квартиры, покупка которых откладывалась.

Регулятор считает, что сейчас «базовая ставка в реальном выражении, то есть с учетом ожидаемой через 12 месяцев инфляции, находится на уровне, обеспечивающем сохранение инфляции в целевом коридоре 4-6% на прогнозном горизонте 2019-2020 годов, а также поддержание устойчивых темпов экономического роста». Но в этот раз регулятор заложил оправдание грядущему повышению ставки, отметив, что «по сравнению с предыдущим решением по базовой ставке баланс рисков смещается в сторону более высокой траектории развития ставок».

Центробанк России подтвердил возможность снизить ключевую ставку (то же самое, что и базовая ставка) уже во втором-третьем квартале этого года, так как «проинфляционные факторы в основном себя исчерпали». Об этом во время заседания Государственной думы в минувший четверг заявила председатель Центрального банка РФ Эльвира Набиуллина. Следующее решение по ключевой ставке совет директоров ЦБ будет принимать 14 июня. Сейчас в России действует ключевая ставка на уровне 7,75%, а пик инфляции в 5,3% был пройден в марте. Казахстан же только проходит пик инфляции, по данным Агентства по статистике Министерства национальной экономики РК, в мае она выросла на 0,6% по отношению к апрелю и на 5,3% по отношению к соответствующему месяцу прошлого года. Именно поэтому на следующем заседании Национального банка базовая ставка может быть повышена.

Эти ожидания подкрепляет и уверенность экспертов российского рынка, которые в последнее время считают, что Центробанк РФ в ближайшее время вернется к снижению ключевой ставки. Однако здесь есть и опасения, которые касаются того, что смягчение денежно-кредитной политики в России способно стать еще одним фактором давления на рубль, ускорив его текущее ослабление.

У снижения есть и плюсы – оно способно привлечь дополнительные инвестиции в ценные бумаги России. Подобная динамика наблюдалась в 2017 году, когда курс российской валюты на бирже поддерживался спросом на рублевые облигации, сейчас подобное вновь повторяется с облигациями федерального займа и корпоративными облигациями компаний первого эшелона. Так, например, «Газпром» недавно стал самой дорогой компанией России – его акции выросли более чем на 15%.

Глава Федерального резервного банка Сент-Луиса Джеймс Буллард сообщил, что «снижение процентной ставки ФРС может быть оправданным шагом в ближайшее время с учетом усиления рисков, вызванных растущей напряженностью в мировой торговле, а также слабой инфляцией в США». Тем самым он истолковал волатильность, возникшую на фоне эскалации торговой войны Соединенных Штатов со странами-партнерами. Федрезерв не снижал ставку с декабря 2015 года, хотя последний год этого буквально требовал президент Дональд Трамп. И тут невольно возникает вопрос о том, что американский президент развязал торговую войну с Китаем и другими партнерами только ради того, чтобы ФРС наконец-таки снизила ставку. Учитывая то, как долго он этого добивается, подобная логика действий может оказаться вполне реалистичной, хотя и очень авантюрной.

Позже уже глава ФРС Джером Пауэлл объявил, что открыт к снижению ставок на фоне торговых споров. Этот весьма резкий разворот в риторике вызвал рост рынков на 2% после месячного тренда на снижение в американских индексах. Инвесторы расценили это как хорошую возможность войти в рынок.

Но мягкость риторики ФРС не является универсальным решением всех проблем. Похоже, что регулятор будет дожидаться явных признаков замедления роста экономики и только потом будет принимать решения. Рынок фьючерсов закладывает в котировки два снижения ставки уже в этом году, хотя последние официальные прогнозы ФРС предполагают их сохранение на текущем уровне.

Базовая или ключевая ставка – это основной инструмент влияния регулятора на рынок. И тут перед Национальным банком РК встает почти нерешаемая задача – определиться с тем, что для него важнее: обеспечить экономический рост в 5%, как того требует правительство, за счет низкой ставки и дешевых кредитов, или взять под контроль инфляцию, которая начала подбираться к верхней границе целевого коридора в мае.

Как бизнесу обеспечить собственную налоговую безопасность?

[Начало на стр. 1]

Новый кодекс выполнил две главные задачи: значительно усилил и расширил нормы, которые защищают бизнес, и прописал спорные моменты, которые существовали в отношениях налоговых органов и налогоплательщиков, для того чтобы они понимали, как и в каких случаях нужно действовать.

– Какие действия должен предпринимать бизнес, чтобы обеспечить себе эту самую безопасность?

– Нужно повышать налоговую культуру: знать налоговое законодательство, общаться с профессиональным сообществом, в том числе с аудиторами, налоговыми консультантами, для того чтобы они могли подсказать, направить.

– А налоговое планирование сюда входит?

– Конечно. Хотя зачастую оно воспринимается как способ меньше платить налогов, на самом деле налоговое планирование делится на две большие составляющие: государства и налоговое планирование бизнеса. Так вот, если предприниматели не используют инструменты, которые предоставляет государство, для того чтобы заплатить налогов меньше, то они игнорируют ту социально-экономическую политику, которую это же государство реализует.

– То есть если ты не используешь возможность снизить свою налоговую нагрузку, то вредишь государству? Это неожиданная мысль.

– Конечно. Заплатил ты налоги, но если тебе предоставлена возможность развития и ты ее не используешь, то кому ты вредишь?

– Государство и налоги недополучает, и нормальный субъект экономики не вопрос. Так?

– Да, оно же специально вводит механизмы, для того чтобы бизнес развивался. Если он успешен, создает новые рабочие места, новый валовый продукт, который облагается налогами, то план сработал. Пусть сегодня государство собрало меньше налогов, но за счет роста предпринимательства завтра получит больше. Яркий пример – снижение ИПН. Раньше существовала прогрессивная шкала налогообложения до 40%, причем разработанная еще в 1941 году в Советском Союзе, потом перешли на плоскую шкалу в 10%. И поступлений ИПН не стало меньше.

– Как серые и черные схемы ведения бизнеса влияют на налоговую безопасность?

– Лжепредприятия, с которыми иногда работают бизнесмены, не показывают свои доходы. Я, как предприниматель отражаю в своей отчетности расходы, но налоговые органы убирают их из расчетов, убирают НДС, доначисляют налог и на меня уже налагают административную, а иногда и уголовную ответственность. Часть крупного бизнеса желает работать легально, но не может это сделать, потому что покупатели, если он реализует свою продукцию малому бизнесу, тем же мелким магазинам, отказываются приобретать ее официально.

– Как же быть? Не связываться с ними?

– Не могут не связываться, потому что тогда теряется часть бизнеса, нужно использовать механизмы, которые решают эту проблему: электронные счета-фактуры, счета по НДС. Но важно, чтобы налоговая политика при усилении контроля предоставляла инструменты, которые бы стимулировали бизнес работать легально.

– Есть ощущение, что налоги всегда сложно платить, а иногда просто невозможно.

– Я бы так не сказал. Есть сложные налоги – КПН, НДС, но это в том случае, когда речь идет о крупном бизнесе, когда возникают особенности по выплатам.

– Как бизнес стал себя чувствовать после введения нового Налогового кодекса?

– Это лучше спросить у бизнеса. Но хочу сказать, что налоговое законодательство всегда находится в стадии развития, даже в странах с развитыми экономиками.

Счетный комитет советует обратить внимание на товарные биржи

Арсен Аскаров

Четкая регламентация деятельности товарных бирж поможет обеспечить существенную экономию финансов. Так считает председатель Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета Наталья Годунова.

«Обращаем внимание на значительный потенциал товарных бирж. Хотя на них сейчас торгуется пока не очень много товаров, тем не менее при четкой регламентации их деятельности можно обеспечить существенную экономию финансов и в разы повысить оперативность при приобретении товаров. К примеру, только центральными органами за 2018 год через портал госзакупок куплено около 2 млн пачек бумаги на 2 млрд тенге. При этом 26% всех закупок были проведены неконкурентным способом с одного источника со средней закупочной ценой 1840 тенге. В том же 2018 году на одной из товарных бирж аналогичная бумага торговалась в среднем по 1 тыс. тенге. Только этот факт свидетельствует о резервах экономии бюджетных средств при проведении закупок на биржах», – привела пример Наталья Годунова на пленарном заседании мажилиса, где рассматривался вопрос исполнения республиканского бюджета за 2018 год.

По ее мнению, для более эффективного использования потенциала товарных бирж нужны изменения в соответствующий закон, расширение перечня биржевых товаров стандартизированными однородными товарами со схожими характеристиками. Наряду с этим в счетном комитете раскритиковали эффективность работы квазигоссектора.

«В прошлом году общий чистый доход сектора вырос на 18% при увеличении убытков в 5 раз. Тепличные условия для юрлиц с участием государства не мотивируют их к развитию и улучшению своих финансовых показателей, поскольку всегда есть поддержка государства в виде госзаданий или иного прямого финансирования их затрат. Государством реализуется план приватизации, но важно еще, чтобы оставшихся после оптимизации субъекты квазигоссектора по возможности были переориентированы на безубыточную деятельность», – заключила Наталья Годунова.

Стрит-ретейл vs ТРЦ: кто выигрывает

Айнагуль Елюбаева

Буквальном переводе с английского языка «стрит-ретейл» означает «уличная торговля». В настоящее время под стрит-ретейлом понимаются небольшие магазины и офисные помещения, расположенные на первых этажах зданий. Подобный формат подходит в большей степени для предоставления разнообразных услуг либо продажи товаров массового потребления физическим лицам. Эксперты рынка недвижимости Нур-Султана поделились своим видением перспектив развития данного коммерческого сегмента.

По словам генерального директора компании Tetin Льва Тетина, в последние годы сегмент торговой недвижимости формата «стрит-ретейл» развивается в условиях жесткой конкуренции с рынком крупноформатных торговых объектов: для сегмента торгово- розничных помещений характерны ограниченное предложение и сравнительно низкие темпы прироста (5-7% в год), в то время как объем площадей в торговых центрах увеличивался стремительными темпами (пятикратный рост за 10-летний период). Между тем многие операторы, концепции бизнеса которых либо мало зависят от трафика, либо являются трафикообразующими, по-прежнему предпочитают развитие в формате стрит-ретейла, например, магазины категории luxury или специализированные объекты (пункты выдачи товаров электронной торговли, магазины танцевальной одежды, оружейные бутики, антикварные салоны и т.д.). Однако большинство розничных концепций выигрывает от размещения в торговом центре. Как считает эксперт, планируемый к вводу объем торговых площадей в ТЦ/ТРЦ также окажет прямое влияние на стрит-ретейл и приведет к снижению арендных ставок и росту вакансии.

«По итогам 2019 года суммарный объем площадей формата «стрит-ретейл» в Нур-Султане составил 522 тыс. кв. м, средний размер помещений – 195,2 кв. м, прирост новых предложений за 2018 год – 28,5 тыс. кв. м. Площадь помещений варьируется в среднем от 50 до 400 кв. м, а самым популярным форматом среди арендаторов является площадь 100-300 кв. м. На протяжении 2018 года предложение ожидаемо превышало спрос, эта тенденция продолжилась и в 2019-м. Мы наблюдали динамичную ротацию операторов: в ряде случаев арендатор оставлял менее привлекательное помещение в пользу лучшей локации», – говорится в аналитическом отчете компании Tetin.

Инвесторы чаще рассматривают стрит-ретейл в центре города, однако при правильной оценке локации хорошую доходность может обеспечить магистральный ретейл на проспектах с высоким трафиком, на второй линии с возможностью парковки и аренды помещения в спальных районах в центре жилого массива.

«С полной уверенностью можно говорить о том, что рынок останется в руках арендаторов. Есть предпосылки к росту доли вакантных площадей и снижению ставок аренды за счет большого объема ввода новых объектов стрит-ретейла – 25 тыс. кв. м в год. Возможно появление новых интересных предложений на формирующихся торговых коридорах (пр. Туран, пр. Мангилик Ел, бульвар Нуржол, пр. Кабанбай батыра и ул. Сарайшик), где идет активная жилая застройка, что в свою очередь приводит к повышению автомобильных и пешеходных потоков. При выходе на столичный рынок международные бренды по-прежнему будут рассматривать помещения стрит-ретейла в качестве площадок для открытия первых магазинов», – уверен Лев Тетин.

По прогнозам Тетина, к 2023 году совокупный прирост площадей стрит-ретейла составит 150 тыс. кв. м. Основное предложение помещений под объекты стрит-ретейла на основных торговых улицах в Нур-Султане составляют помещения офисного назначения. В апреле текущего года в столице под объекты стрит-ретейла предлагалось к аренде более 50 помещений офисного назначения. Средняя площадь помещений составила 150 кв. м. Средняя ставка аренды составила 4975 тенге за кв. м. Диапазон ставок помещений офисного назначения практически не отличается от торговых и варьируется от 2000 до 13 500 тенге за кв. м.

«Объем инвестиций в первые этажи столицы растет. Основной причиной является миграция инвесторов с жилой в коммерческую недвижимость, где стрит-ретейл является наиболее привлекательным. При правильном выборе помещения и оператора стрит-ретейл становится эффективным финансовым инструментом с окупаемостью в 7-9 лет. Девелоперы и застройщики начинают учитывать требования ретейлеров уже при проектировании жилых зданий, что обеспечивает высокое качество объекта, короткий срок экспозиции после строительства и укрепляет доверие инвестора к проектам коммерческой недвижимости», – поделился аналитик.

Руководитель отдела по реализации коммерческой недвижимости холдинга BI Group Данияр Давлеталиев считает развитие стрит-ретейла при росте населения естественным процессом. При этом он отмечает, что конкретно под этот вид деятельности площади в BI Group не выделяются, они формируются рынком. Все помещения сдаются в нежилом формате, его целевое назначение определяют собственники.

«Сейчас по рынку наблюдается рост стоимости кв. метра в среднем на 15-17% по сравнению с 2018 годом. Думаем, это связано с инвестиционной активностью в данном классическом «консервативном» направлении. Чувствуется тенденция перехода с инвестиционных покупок квартир на коммерческие помещения. И это естественно, ведь окупаемость и капитализация объектов коммерческой недвижимости намного выше в сравнении с квартирами», – констатирует представитель BI Group.

Данияр Давлеталиев назвал и другие факторы высокого спроса на коммерческие площади.

«Большой спрос обусловлен также нестабильностью банков второго уровня, ведь квадратные метры – это альтернатива депозитам, которая при верном выборе и консультации может быть намного выгоднее. Особенностями развития данного сегмента являются многие факторы, в том числе рост населения Нур-Султана в среднем на 50 тыс. человек в год, и то же время он является консервативным и менее рисковым видом инвестиций. Также высокая привлекательность коммерческой недвижимости обусловлена развитием МСБ, стартапов и привлечением многих франшиз. Кроме того, на развитие сегмента оказывают влияние строительство Международного финансового центра, переезд Национального банка РК, который вызовет некий демографический и, соответственно, экономический всплеск в столице», – считает спикер.

Инвесторы часто спрашивают, помещение с каким арендатором более стабильное и доходное. Считается, что продуктовые магазины самые устойчивые: даже в сложные периоды люди продолжают покупать продукты. По мнению владельца сети магазинов «Наш маркет» Баубаржана Нуркенова, будет происходить систематическое укрупнение игроков рынка продуктового стрит-ретейла, они будут уходить из бессистемных одиночных магазинов в сети. По словам предпринимателя, уже сейчас бизнесменам следует создать единый продуктовый союз, продолжить кооперацию, осуществлять совместную закупку товаров, услуг. По его словам, в данный момент в столице насчитывается 2500 уличных продуктовых магазинов, работающих по «серой» схеме: фискальные чеки не выбиваются, требования СЭС и пожарной безопасности не соблюдаются, трудовые договоры не заключаются, в результате государство недополучает многомиллиардные налоги.

«Пока рынок пассивен и не понимает эту необходимость, каждый хочет работать сам по себе, никто еще пока не хочет объединяться. В сетевом магазине будет правильный мерчандайзинг, сервис, ниже цены. Это то, что произошло везде: в Европе, Украине, России. То, что у нас произойдет в ближайшие 3-4 года, «дукенов» (одиночных магазинов, – ред.) практически не останется. Рынок будет укрупняться, у одиночных магазинов шансов выжить в этой конкурентной борьбе нет. Новым игрокам сейчас выгоднее заходить на этот рынок в рамках сетей и франшизы», – резюмировал он.

Эксперты оценили перспективы прихода инвесторов в сектор офисной недвижимости

Шахида Садырова,
руководитель департамента аналитики и консалтинга Colliers International в Казахстане

Рынок офисной недвижимости наиболее ярко отражает состояние отечественных бизнес-структур, он очень чувствителен к турбулентностям в экономике страны в целом и регионов в частности. Закономерное распределение бизнес-активности в Казахстане приходится на два главных города – Нур-Султан и Алматы, вкупе генерирующих треть всего внутреннего валового продукта страны, при этом достойным дополнением в копилку республиканского ВВП являются региональные показатели Атырауской области, на которую приходится 12% от общего объема.

Сектор офисной недвижимости Алматы является наиболее насыщенным. Историческое сосредоточение крупных компаний, банков и других структур сформировало объем предложений в части рабочего пространства на рекордном для страны уровне. Сегодня на рынок Алматы приходится более 1,2 млн кв. м офисных площадей только в классах А и Б. Речь идет о постройках постсоветского периода – зданиях и сооружениях, возведенных до 90-х годов, которые находятся в условной категории С. Однако в казахстанских условиях львиная доля этих объектов относится к классу Б. Это качественные постройки, несколько уступающие более современным бизнес-центрам, построенным за последние 3-5 лет и в архитектурных и инженерных решениях котирующихся на высшем уровне. Сегодня на долю лучших объектов классов А и А+ приходится менее 14% рынка, при этом рекордная заполняемость в 93% зафиксирована именно по проектам данной категории. Средняя заполняемость рынка качественных площадей остановилась на отметке 87% в первой половине 2019 года, что говорит о здоровом соотношении спроса и предложения на рынке рабочего пространства в Алматы.

Несмотря на достаточно насыщенный рынок, его емкость подразумевает наличие потенциала для прихода новых игроков и есть возможность для качественной замены старого фонда. Часть бизнеса Алматы продолжает занимать помещения менее комфортного класса С, при этом охотно меняя занимаемые площади на более комфортные объекты класса Б по адекватным ставкам и условиям.

Несколько иначе обстоят дела на рынке Нур-Султана. Объем предложения офисных помещений в классах А и Б составляет более 680 тыс. кв. м, 80% из которых принадлежит объектам класса Б. На столичном рынке бизнес-структуры отдают предпочтение именно последней категории, поэтому заполняемость бизнес-центров класса А значительно уступает менее качественным объектам, которые на сегодня заполнены на 67% и 94% соответственно. Средняя загрузка рынка остановилась на отметке 86% по состоянию на первую половину 2019 года. Ожидается ввод дополнительных площадей, включая замороженные объекты, до 180 тыс. кв. м, ближе к перспективе 3-5 лет обновят рынок на 17%.

Низкая вакантность объектов класса Б ярко характеризует рынок, где арендаторы предпочитают среднерыночное качество помещений по средней цене. В условиях увеличивающегося значения региона и создания благоприятных условий для переезда крупных компаний в столицу картина, сложившаяся на рынке Нур-Султана, имеет все шансы на значительный разворот, однако новые масштабы планируемых проектов рискуют быть неосвоенными рынком в краткосрочной перспективе.

Уровень доходности инвестиций в офисную недвижимость стабилен последние три года, достигает 10% в Алматы и 8% в Нур-Султане. Средневзвешенная ставка площадей, отражающая пропорции занимаемых площадей и запрашиваемых за них цен, для Алматы и Нур-Султана составляет 4 900 тенге и 6 900 тенге соответственно, денежные объемы рынков качественного фонда городов оцениваются в 80 млрд тенге и 24 млрд тенге соответственно.

Общей чертой рынка недвижимости обоих городов является то, что подталкиваемые высокой конкуренцией крупные игроки делают значительные уступки клиентам, что отражается не только на ставках аренды, но и гибкости условий, состоянии помещений и вложениях застройщиков в ремонт арендуемых площадей. Кроме того, набирают обороты коворкинг – пространства и смарт-офисы, занимаемые мелкими компаниями, индивидуальными предпринимателями и фрилансерами. Данный тренд не только сохранится, но будет активно развиваться и расти в диапазоне 4-6 лет, откликаясь на растущий спрос на подобные площади в Алматы и Нур-Султане.

Западный Казахстан с главными нефтяными городами – Атырау и Актау – демонстрирует самые высокие темпы роста экономики, доходящие до 15% в год. Это делает регион достаточно перспективным для инвестиций в коммерческую недвижимость, однако его главной особенностью является то, что крупные нефтяные компании и обслуживающие их компании занимают собственные объекты, что позволяет значительно сокращать расходы на аренду. Поэтому, несмотря на экономическую активность в регионе, рынок офисной недвижимости представлен несколькими бизнес-центрами класса Б, общая площадь которых не достигает 50 тыс. кв. м в двух городах. Основными арендаторами офисного пространства в регионе являются относительно мелкие компании, потребность которых в собственных помещениях отсутствует, заполняемость рынка достигает 95%.

Высоким ростом экономики и ВРП впечатляют кожаные. Шымкент, третий город-миллионник страны, демонстрирует ежегодный 12%-ный прирост, создавая благоприятную среду для прихода новых инвесторов. Однако к вложениям в офисную недвижимость в регионе стоит подходить достаточно осторожно, тщательно взвешивая емкость рынка и его реальные потребности. Здесь инвесторам стоит отталкиваться от прогнозов экономики Туркестанской области и реальной необходимости физического присутствия крупных компаний в регионе. Это является основным драйвером рынка офисной недвижимости. Кульминация спроса на рабочее пространство в регионе ожидается в перспективе 3-5 лет, девелоперы, способные заранее подготовиться к новым требованиям арендаторов, смогут стать инвесторами с рынка и занять лидирующие позиции.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ЗАЯВКА НА ГОСПОДДЕРЖКУ ЧЕРЕЗ EGOV.KZ

АО «Национальные информационные технологии» запустило новую услугу для бизнесменов – «Предоставление субсидирования части ставки вознаграждения по государственной программе поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020», сообщили в пресс-службе компании. Теперь бизнесмен сможет подать заявку на одобрение кредита от фонда «Даму» в режиме онлайн через eGov.kz. Система сама проверяет деятельность предпринимателя с государственных баз данных. Напомним, ранее для получения одобрения казахстанцам необходимо было обращаться в фонд «Даму» с указанным пакетом документов. Алгоритм получения услуги предельно прост: в разделе «Бизнесу» на портале eGov.kz пройти во вкладку «Регистрация и развитие бизнеса», перейти в подраздел «Поддержка бизнеса», выбрать услугу «Предоставление субсидирования части ставки вознаграждения в рамках государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса-2020». Далее заполнить заявку, прикрепить электронную копию письма Банка /Лизинговой компании с положительным решением о кредитовании, бизнес-план. Результатом услуги являются официальное письмо и выписка с указанием приятного решения уполномоченного органа Фонда «Даму», которая отображается в личном кабинете пользователя на eGov.kz. **(kapital.kz)**

ЯПОНИЯ ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ИМПОРТЕ КОНИНЫ

Поставку казахстанской конины в Японию согласовывают уполномоченные органы обеих стран, сообщает пресс-служба министерства сельского хозяйства. 26 мая 2019 года во время Генеральной Ассамблеи МЭБ казахстанская делегация провела встречу с представителями делегации Японии. «Ранее представители казахстанского и японского бизнеса уже обращались в Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан с просьбой проведения переговоров с японской ветеринарной службой по экспорту конины в Японию. Казахстанская ветслужба подготовила необходимые материалы и направила японским коллегам», – говорится в сообщении. В свою очередь японская сторона подтвердила получение анкеты по оценке эффективности стандарта и проекта ветеринарного сертификата на конину для экспорта из РК в Японию. Ветеринарная служба сообщила о предварительном согласовании проекта ветеринарного сертификата. Вместе с тем в соответствии с японским законодательством информация из Казахстана также рассматривается Министерством здравоохранения, труда и благосостояния Японии. После получения положительного заключения из указанного государственного органа японская сторона готова согласовать ветеринарные сертификаты. **(kapital.kz)**

В АТЫРАУСКОЙ ОБЛАСТИ РЕАЛИЗУЕТСЯ 5 ПРОЕКТОВ ГЧП

В Атырауской области по механизму государственно-частного партнерства (ГЧП) реализуется пять проектов на 21,4 млрд тенге. Об этом рассказал руководитель областного управления экономики и бюджетного планирования Айдар Нуралиев, сообщили в Региональной службе коммуникаций. Еще три проекта одобрены на недавней сессии областного маслихата. Это проект по уличному освещению Кульсары, установка камер фотовидеофиксации в Атырау и комплексная работа по озеленению областного центра. Всего восемь проектов на сумму 38,7 млрд тенге. Айдар Нуралиев отметил проблемные моменты в реализации проектов ГЧП. «В министерстве национальной экономики провели анализ и поделили все проекты ГЧП на три категории по компенсациям затрат из бюджета. Первая категория – полное возмещение инвестиций и операционных затрат частного партнера из бюджета. Вторая – частичное возмещение инвестиций за счет бюджета. И третья категория – полное отсутствие компенсации из бюджета: вложенные инвестиции окупаются за счет услуг и государственного заказа», – отметил Айдар Нуралиев. По Атырауской области из восьми проектов семь относятся к первой категории, один проект – ко второй. **(kapital.kz)**

В ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЯТ САХАРНЫЙ ЗАВОД

Сахарный завод мощностью 100 тыс. тонн сахара в год планируют построить в Павлодарской области, сообщил председатель правления АО «СПК «Павлодар» Альбек Несипбеков. «По проекту строительства сахарного завода уже имеется технико-экономическое обоснование, проектно-сметная документация», – отметил он на совещании в областном акимате. Требуемый объем инвестиций – $150 млн. СПК инвестирует 15% от стоимости проекта. Как отметил Альбек Несипбеков, в настоящее время ведутся переговоры с потенциальными инвесторами. Он не уточнил, какие компании претендуют на участие в проекте. Срок окупаемости проекта – 7,4 года. Производственная мощность – 6 тыс. тонн свеклы в сутки. Под проект уже отведены земельные участки общей площадью 70 га. Между тем, создан сельскохозяйственный производственный кооператив «Павлодар Кант». В него вошли 11 крупных хозяйств области, которые будут заниматься выращиванием свеклы. Первые опытные посевы сахарной свеклы были проведены в прошлом году. **(interfax.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БИЗНЕС НЕ СПЕШИТ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ПИЩЕПРОМ

За 4 месяца 2019 года капитальные инвестиции в сферу производства продуктов питания составили 17,3 млрд тенге — сразу на 34,9% меньше, чем в аналогичном периоде годом ранее. Для сравнения: за январь-апрель 2018-го наблюдался рост инвестиций в 2,2 раза за год, капитальные вложения составили 26,6 млрд тенге. Заметим, ранее в последние годы для инвестиций в производство продуктов питания была характерна положительная динамика, капитальные вложения увеличивались из года в год. Наибольший объем инвестиционных вливаний в пищевую промышленность зафиксирован в Алматы и прилегающей области: в совокупности 5,1 млрд тенге. Именно в Алматинской области, в Талдыкоргане, планируют запустить мясокомбинат мощностью 20 тыс. тонн в год за 4 млрд тенге. Основная доля готовой продукции будет экспортироваться в Китай. Заметное сокращение инвестиций в секторе произошло по всем источникам капитальных вложений. Так, вливания за счет заемных средств уменьшились сразу на 81,3% за год, до 986,8 млн тенге. Инвестиции за счет кредитов банков ушли в минус на 61,8% за год, до 2,2 млрд тенге. Инвестиции в производство продуктов питания за счет основного источника вложений — собственных средств бизнеса — составили всего 14,2 млрд тенге, сократившись на 9,7% за год. В сфере пищевой промышленности за I квартал 2019 года в Казахстане в эксплуатацию были введены производственные мощности по выпуску продуктов мукомольно-крупяной промышленности (на 77,2 тыс. тонн в год), растительных и животных масел и жиров (на 13,5 тыс. тонн в год), мяса и мясопродуктов (на 10,1 тыс. тонн в год), прочих пищевых продуктов (на 1,2 тыс. тонн в год) и т. д. **(energyprom.kz)**

НА «БАЙКОНУРЕ» ПОЯВИТСЯ ТУРИСТСКАЯ ЗОНА

На комплексе «Байконур» появится развлекательно-туристская зона международного класса. Об этом сообщил заместитель акима области Куаныншбек Искаков на брифинге, где рассказал о комплексном плане социально-экономического развития Кызылординской области на 2019-2022 годы. «Создание специальной экономической зоны на комплексе «Байконур» станет локомотивом роста экономики как города Байконур, так и региона в целом, где ожидается увеличение притока инвестиций и создание новых рабочих мест благодаря развитию отраслей многопрофильной промышленности и космического туризма», – отметил Куаныншбек Искаков. Сформирована рабочая группа и разработан проект концепции, приоритетными направлениями которой являются создание международного космического порта «Байконур», организация высокотехнологичных промышленных производств и развитие международного космического туризма. **(e-kyzylorda.gov.kz)**

НОВЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ ПРЕДОСТАВЯТ ИНВЕСТКРЕДИТЫ

Правительство Казахстана готовит поправки в Налоговый кодекс. Новым предприятиям планируется предоставлять инвестиционные налоговые кредиты сроком на 3-5 лет. Об этом сказал президент Касым-Жомарт Токаев во время рабочей поездки в Жамбылскую область. «Это позволит им закрепиться на рынке и выйти на самоокупаемость», – сказал глава государства. Между тем, «точкой роста» промышленности в Жамбылской области должна стать специальная экономическая зона «Химический парк «Тараз». «На сегодня запущен всего лишь один проект, тогда как на строительство инфраструктуры СЭЗ затрачено 27 млрд тенге. Правительству совместно с акимом необходимо укрепить работу по привлечению инвесторов для реализации проектов на территории СЭЗ. Прежде всего следует обеспечить планируемое строительство сахарного завода», – поручил глава государства. Он посетил завод минеральных удобрений. Президенту Казахстана была представлена информация о работе технологической линии по выпуску минеральных удобрений, мощность которой в короткие сроки будет увеличена с 300 до 500 тыс. тонн в год. Касым-Жомарту Токаеву доложили о том, что на предприятии используется местное сырье, в частности, фосфатное сырье из города Каратау. На предприятии, построенном в 1951 году, трудится более 1000 специалистов, средняя заработная плата которых составляет 148 тыс. тенге. **(kapital.kz)**

СУХОЕ ВЕРБЛЮЖЬЕ МОЛОКО ПОЙДЕТ НА ЭКСПОРТ В КНР

Министерство сельского хозяйства Казахстана согласовало протоколы по ветеринарно-санитарным требованиям на экспорт в Китай молочной продукции и шерсти, об этом сообщили в пресс-службе ведомства. «Китайская сторона согласилась с предложением казахстанской стороны о включении в перечень молочной продукции – сухого верблюжьего молока и включения его в реестр стандартов КНР на этот продукт», – указывается в сообщении. Также китайская сторона поддержала предложение о включении в протокол по ветеринарно-санитарным требованиям на казахстанскую шерсть верблюжьей шерсти наряду с овечьей. Теперь МСХ совместно предстоит провести аналогичную работу по разработке отраслевого стандарта на сухое кобылье молоко, после включения которого в Реестр стандартов КНР китайская сторона выразила согласие включить данный продукт как дополнение в уже согласованный протокол по ветеринарно/санитарным требованиям на молочную продукцию. Подписание вышеуказанных протоколов запланировано на июнь 2019 года. **(kapital.kz)**

Мариан Зальцман: Мы должны показать пример гендерного равенства

Дархан Нурумбетова

Доказано, что разница в доходах мужчин и женщин отрицательно влияет на экономический рост во всем мире, поэтому применение политики равной оплаты труда для сотрудников, занимающих одинаковые должности и выполняющих одинаковый объем работ вне зависимости от их пола, стало одной из ведущих целей крупных международных корпораций, таких как Phillip Morris International (PMI). Так, недавно PMI получила сертификацию международного некоммерческого фонда EQUAL-SALARY, которая подтверждает, что компания применяет одинаковые принципы в оплате труда в отношении мужчин и женщин, а также предоставляет одинаковые возможности для карьерного роста и что их профессиональный вклад ценится одинаково, вне зависимости от их пола. Проходя через глобальный процесс сертификации EQUAL-SALARY, ведущие организации прилагают значительные усилия для создания более сбалансированного по гендерному признаку равноправного общества.

О том, как компания помогает женщинам построить успешную карьеру, корреспонденту «Капитал.kz» рассказала старший вице-президент по глобальным коммуникациям PMI Мариан Зальцман.

В сфере коммуникаций Мариан Зальцман работает уже 30 лет, 10 из которых она руководила агентством Havas PR, а в 2018 году присоединилась к Phillip Morris International и отвечает за глобальные коммуникации. Ее по праву считают одной из самых влиятельных трендсеттеров

мира. И сегодня эти тренды направлены на сокращение гендерного разрыва в заработной плате.

«Я вошла в рекламный бизнес в середине 80-х. Нынешняя молодежь уже имеет готовый карьерный план. У меня его не было. Но я никогда не задумывалась о том, что что-то может помешать мне построить карьеру, в особенности тот факт, что я женщина. И я по-настоящему горжусь тем, что PMI – одна из немногих компаний в мире, где мужчинам и женщинам платят одинаково», – рассказала Мариан.

Помимо этого, у Phillip Morris International стоит задача уравнять количество топ-менеджеров – женщин с управленцами – мужчинами, продолжает она.

«Легко строить карьеру, когда ты уже состоялся как профессионал, когда твои дети выросли и тебе все равно, что о тебе подумают другие. Для родителей с малышами PMI выдает щедрые пособия, оказывая финансовую поддержку. Но особое внимание в компании уделяют молодым женщинам и будущим мамам – им сложнее трудоустроиться и двигаться вверх по карьерной лестнице. Для них мы предоставляем возможность повысить свои профессиональные навыки с помощью различных программ и тренингов, а также занимать руководящие должности, но этого все еще недостаточно», – признается собеседник.

Не нужно быть идеальной и верить в стереотипы

Сегодня, являясь старшим вице-президентом по глобальным коммуникациям PMI, Мариан рассказала о том, какой профессиональный путь ей пришлось пройти.

«Часто людям не нравится мой ответ. Я никогда не думала о балансе между карьерой и семьей. Меня это не волновало. Меня волновало только то, чтобы быть счастливой, энергичной, и я знала, что могу быть такой. Я считаю, что баланс – это фейк. И то, что женщины, которым удается все совмещать одновременно, всегда выглядят как само совершенство – это нереально. Наша система устроена так, что мужчине сделать такую карьеру, как у меня, было бы легче, чем женщине. Женщине очень сложно сохранять баланс между карьерой и семьей. Всегда нужно выбирать и расставлять приоритеты. Я американка и в нашем обществе нормально, если муж зарабатывает намного меньше, чем женщина. Я знаю, что здесь такое было бы неприемлемым. Поэтому это сложный выбор», – уверена Мариан.

Страх перед выбором между семьей и карьерой нередко разворачивал женщин с пути к своей цели и самореализации.

«Вы можете представить, чтобы женщина стала вице-президентом США? Нет. Но я считаю, что такое событие не за горами. В моей голове это абсолютно возможно. Я никогда не чувствовала, что это невыполнимо. Мы просто должны показать женщинам пример. Мой путь – это путь постоянного выбора, когда правильный выбор чередовался с неправильным, вплоть до того, пока мне не стало комфортно от мысли, что я не должна все делать правильно, не должна быть идеальной, я не могу сотворить какое-то волшебство или сделать что-то в одночасье», – рассказывает Мариан. «И мой самый важный совет – никогда не говори «нет». Когда-то, в 93-м кто-то спросил мое мнение о сервисе онлайн-магазина, и я не смогла ответить, потому что не знала, что это такое. И мне потребовалось время, чтобы во всем разобраться. Я до сих пор не могу назваться экспертом по всем вопросам. Но это дает мне стимул постоянно развиваться».

Свен-Олов Карлссон: Надеемся, что все кандидаты будут иметь равные шансы

Глава ЕС в Казахстане о предстоящих выборах

Арсен Аскаров

Ключевое событие начала лета– приезд в Нур-Султан председателя Европейского совета Дональда Туска и его встреча с президентом Казахстана Касым-Жомартом Токаевым. В ходе переговоров глава Европейского совета отметил, что Казахстан – основной партнер ЕС в регионе, который является мостом между Западом и Востоком, между Россией и Южной Азией. В интервью «Капитал.kz» посол Евросоюза в Казахстане Свен-Олов Карлссон рассказал о новой стратегии ЕС в Центральной Азии, а также о прошедших выборах в Европарламенте и предстоящих президентских выборах в РК.

«Сегодня ЕС – основной торговый и инвестиционный партнер Казахстана. Соглашение о расширенном партнерстве и сотрудничестве с Казахстаном скоро будет ратифицировано всеми странами ЕС, мы уже начали его реализацию», – заявил 31 мая Дональд Туск в Астане.

«Я полагаю, что тем самым господин Туск обратил внимание на то, что у Евросоюза с Казахстаном уже есть такой договор, который был подписан несколько лет тому назад, и вот именно сейчас мы ждем полной ратификации этого соглашения, которое является основой нашего сотрудничества. Кроме того, это стало хорошим примером для остальных стран региона. Поэтому мы работаем с вашими соседями – Киргызстаном и Узбекистаном насчет заключения подобных договоров», – считает Свен-Олов Карлссон.

– Можно ли назвать приезд главы Евросовета в Казахстан историческим, учитывая, что ранее подобных визитов не происходило?

– Да, безусловно. Это первый двусторонний визит на таком уровне. Его предшественник Герман Ван Ромпей был в Нур-Султане в далеком 2010 году, но тогда мы вместе развивали сотрудничество между университетами и вузами, куда входит обмен студентами, у нас в этом плане есть очень хороший опыт. Около 2000 казахстанских студентов за последние годы проучились в Европе, а в Казахстан приехало порядка 1000 наших специалистов.

– В конце мая Европейский союз принял решение о выделении нового гранта в размере 7 миллионов евро на поддержку мер по укреплению водной и энергетической безопасности в Центральной Азии. Почему в ЕС выбрали данное направление?

– Дело в том, что управление водными ресурсами – острая проблема для Евросоюза. Это глобальная проблема в целом, поскольку вода уже стала довольно редким ресурсом. Что касается Центральной Азии, то здесь водные и энергетические ресурсы неразрывно связаны, потому совместное управление ими крайне важно для развития региона, сокращения бедности и устойчивости к климатическим изменениям. Своим вкладом в это на-

правление ЕС способствует повышению уровня регионального диалога и сотрудничества стран по вопросам водной и энергетической безопасности, что поможет им улучшить условия для инвестиций и социально-экономического развития.

Тем временем ключевым мировым событием стали выборы в Европарламент, которые завершились 26 мая. Из 751 места в Европарламенте 178 получила Европейская народная партия (EPP), вторым идет Прогрессивный альянс социалистов и демократов (S&D) – 152 места, третьим – Альянс либералов и демократов для Европы (ALDE&R) со 108 мандатами. На четвертом месте – Партия зеленых, за ними следует фракция «Европейские консерваторы и реформаторы». Вместе с тем, экспертные мнения касательно итогов выборов в главный законодательный орган сегодня крайне противоречивы. Одни говорят, что результаты голосования были ожидаемыми, другие утверждают, что в новый состав Европарламента придут, силы левых и евроскептических взглядов

– Какое впечатление на вас произвели прошедшие выборы в Европе?

– Я бы не сказал, что эти выборы были очень предсказуемыми. Хотя особого сдвига с одной стороны в другую не произошло. Самое главное, что большинство Европарламента составляют проевропейские партии, то есть проевропейские силы намного лучше остальных сумели защитить свои позиции. Это факт, с которым нужно считаться. Другой позитивный момент в том, что избирательная явка значительно повысилась. Сегодня люди понимают, что недостаточно сказать просто «нет» тому, что тебе не нравится. Затем повернуться и уйти. Напротив, даже если у людей есть критический подход к любым партиям, они все равно идут на выборы. Это правильно.

– Тем временем уже не за горами президентские выборы в Казахстане. Насколько в Евросоюзе уделяют внимание этому событию?

– Разумеется, мы очень внимательно следим за выборами, другие организации, в которых мы состоим, сразу отправили своих наблюдателей в Казахстан. Мы со своей стороны надеемся, что это будут справедливые выборы, где все кандидаты будут иметь равные шансы.

– На ваш взгляд, возможно ли ожидать в Казахстане такой же высокой явки избирателей, как на минувших выборах в Европарламент (50,5%)?

– Трудно сказать, все зависит от ситуации. Например, в Европе во многих странах очень высокая явка, а в других – нет. Здесь нет никаких определенных норм. Наверное, это больше зависит от устоявшихся традиций в каждой стране. Будем надеяться на самый лучший результат.

Как сообщалось ранее, Центризбирком зарегистрировал семь кандидатов на внеочередных выборах Президента РК. В их числе Касым-Жомарт Токаев, Садыбек Тугел, Амангельды Таспихов, Дания Еспаева, Толеутай Рахимбеков, Жамбыл Ахметбеков и Амиржан Косанов.

Рынок продолжает коррекцию, HODL мешает криптовалютам

Дмитрий Чепелев

Прошедшая неделя привнесла в криптовалютный рынок немного «отрезвляющей» коррекции. Коррекция прошла в два этапа: первый был зафиксирован в последний день мая и обрушил рыночную капитализацию с $280 млрд до $260 млрд, второй пришелся на вторник, 4 июня, и отправил рынок к $240 млрд. В целом криптовалютный рынок за прошедшие семь дней потерял около 1/10 части от своей капитализации. Однако, если взглянуть на более широкую картину, может оказаться, что эти падения – лишь часть игры больших капиталов, направленной на выдавливание с рынка мелких дневных трейдеров.

Аналитическая компания Chainalysis, специализирующаяся на исследовании публичных блокчейн-сетей, опубликовала доклад, в котором сообщается о том, что чуть более 1% от всех транзакций в сети Bitcoin были связаны с продажами товаров. Повысившаяся волатильность рынка, ставшая верной спутницей его роста, отталкивает большинство предпринимателей от расчетов «цифровым золотом». Также аналитики заметили, что большое количество владельцев Bitcoin исповедует подход HODL, то есть хранит, а не использует свою криптовалюту, надеясь на многократный рост ее стоимости. Эта стратегия владельцев криптовалют является одним из основных факторов, нивелирующих возможность замены фиатных денег криптовалютами. «Вся основная активность в сети биткоина обеспечивается биржевыми платформами, таким образом, рыночные спекуляции остаются ключевым способом использования Bitcoin, а использование «первой криптовалюты» в качестве расчетной единицы так и не реализовалось», – докладывает Chainalysis.

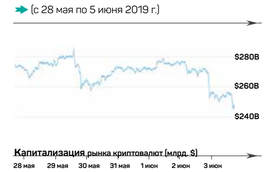
Аналитики биржевой платформы eToro приводят свои данные касательно так называемых «ходлеров»: «Большая часть биткоинов на текущий момент находится у «ходлеров», которые не планируют пока расставаться с ними ни за какие деньги. В настоящее время на рынке циркулирует менее 5 миллионов BTC», – заявил старший аналитик компании eToro Мэтти Гринспен.

За прошедший семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка просела на 10,83%. На утро среды, 5 июня 2019 года, она составила $242,9 млрд против $272,2 млрд на конец прошлой недели.

1. Bitcoin (BTC). Несмотря на продолжающуюся коррекцию рынка, стоит отметить, что рост стоимости «цифрового золота» за май 2019 года составил внушительные 62%. При этом, однако, недавний откат ниже $8000 после стремительного пробития линии поддержки на рубеже $9000 может являться свидетельством «истощения» покупателей криптовалюты. Аналитик CoinDesk Markets Омар Годбоул считает, что при сохранении текущих тенденций в краткосрочной перспективе «медведи» могут перехватить рыночную инициативу. Что касается более длительного горизонта планирования, то аналитик считает, что «быки» будут властвовать на рынке, если только стоимость «первой криптовалюты» не провалится ниже $5300. Недавняя деятельность криптовалютной биржи Binance продемонстрировала миру полезные свойства Bitcoin. Биржа осуществила транзакции с BTC на общую сумму $1,26 млрд, заплатив всего $125 комиссии. Евангелисты криптовалют не упустили возможность пофантазировать над тем, во сколько бы такой перевод обошелся в традиционных банках.

На утро среды, 5 июня 2019 года, цена Bitcoin составила $7648. За неделю цена на «цифровое золото» опустилась на 11,7%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 28 мая по 5 июня 2019 г.)



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 28 мая по 5 июня 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	28 мая **2019 г.**	5 июн **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$**8661**	$**7648**	**-11,70%**
2. Ethereum **(ETH)**	$**271**	$**237,5**	**-12,36%**
3. Ripple **(XRP)**	$**0,452**	$**0,393**	**-13,21%**
Общая кап-ция (млрд)	$**272,4**	$**242,9**	**-10,83%**

Рыночная капитализация «цифрового золота» при этом снизилась до $135,6 млрд. Также за счет меньшего падения стоимости остальных криптовалют доля Bitcoin в общей рыночной капитализации снизилась на 0,6 процентных пункта и составила 55,6%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» на прошедшей неделе не выбивалась из общих трендов и двигалась в унисон с рынком. Потери за неделю составили более 12%, однако, как и в случае с «цифровым золотом», не стоит упускать из внимания рост, который эфир продемонстрировал за май 2019-го. Однако пробитие линии поддержки, сформированной на отметке $240, может быть чревато нисхождением до $220-210.

На утро среды, 5 июня 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $237,5. «Цифровая нефть» за прошедший семидневный период потеряла 12,36% от стоимости. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю уменьшилась на 0,1 процентных пункта и составила 10,4%.

3. Ripple (XRP). Несмотря на то, что Ripple в целом двигался с рынком, в середине прошедшей недели он продемонстрировал значительный рост, который, однако, не смог уберечь его от второй волны коррекции, пришедшейся на конец отчетной недели. В итоге падение составило более 13% и явилось самым значительным среди топ-3 криптовалют.

На утро среды, 5 июня 2019 года, стоимость Ripple составила $0,393. За прошедший семидневный период токен XRP потерял 13,21% от стоимости. Доля рипла в общей капитализации криптовалютного рынка выросла на 0,1 процентных пункта до 6,8%.

Три шага для усиления независимости судей

Аскар Калдыбаев,
кандидат юридических наук,
магистр немецкого права (LL.M.)

Инвестиционная привлекательность Казахстана напрямую связана со справедливым разрешением судебных споров, которое в свою очередь зависит от квалифицированности и независимости судей. В этой связи в феврале 2019 года в Закон «О судебной системе и статусе судей» были введены дополнительные механизмы, которые нацелены на обеспечение независимости судей, их качественный отбор и оценку.

В отечественной судебной системе до сих пор есть признаки бюрократической подчиненности, когда фактически вышестоящее по иерархической лестнице лицо может влиять на поведение своего подчиненного. Возьмем областные и приравненные к ним суды. Во главе такого суда стоит председатель. При этом каждый областной суд имеет судебные коллегии, во главе которых также стоят председатели. И возникает вопрос: зачем нужен председатель областного суда, когда его функции фактически дублируются функциями председателя коллегии областного суда? Оба председателя в соответствии с законом решают вопросы организации судопроизводства в суде/судебной коллегии, председательствуют на заседаниях судколлегий и организуют изучение судебной практики.

Мы полагаем, что для соблюдения норм судейской этики, утверждения плана работы областного суда, созыва пленарных заседаний, руководства канцелярией суда и личного приема граждан не нужен дополнительный председатель суда. Эти функции с успехом мог бы осуществлять и председатель коллегии.

Далее, необходимо, чтобы председатель суда избирался самими судьями. Например, в Европейском суде по правам человека председатель суда и его заместители избираются судьями на пленарном заседании на три года. Это является лучшей мировой практикой по определению председателя суда, и надо этой практике следовать. Срок избрания председателя должен быть не более трех лет, без возможности последовательного переизбрания. Выборность председателей сможет значительно повлиять на решение проблемы зависимости судей от председателей районных и областных судов, то есть тех судов, которые стоят на передней линии разрешения споров.

Кроме того, нужно еще больше ограничить полномочия председателей судов. Это возможно через создание в каждом суде совета судей. Совет судей мог бы решать вопросы организации судопроизводства, утверждать план работы суда, обеспечить работу по противодействию коррупции и соблюдению норм судейской этики. Кроме того, организовывать изучение судебной практики. Коллективное решение операционных, но важных вопросов конкретного суда было бы более эффективным, прозрачным и понятным. В этом контексте интересен опыт Австрии с Personalsenate. К тому же, такой коллективный орган мог бы эффективно участвовать в рассмотрении дел в связи с дисциплинарными проступками судей, их продвижением в вышестоящие суды.

Усиление роли судов первой инстанции

В Англии, которая славится своей судебной системой, основной объем дел (если они все-таки доходят до суда) приходится на суды первой инстанции. Апелляция является исключением из правил, дальнейшая апелляция в Верховном суде практически исключена. Это достигается также за счет высокого профессионализма судей первой инстанции, которые своими обоснованными решениями оставляют мало шансов для обжалования этих решений.

Мы предлагаем по английскому образцу усилить суды первой инстанции за счет еще большего увеличения требований к кандидатам в судьи – в части стажа работы и возраста.

В соответствии с законом судьей районного суда может быть гражданин, имеющий стаж работы по юридической профессии не менее пяти лет. Необходимо возвратиться к увеличению стажа работы сроком не менее десяти лет. Ведь экспертный уровень достигается, а навыки нарабатываются только через значительный опыт, который должен превышать пятилетний срок. В настоящее время, по словам руководителя проектной программы «Міндіз судья» Л. Курмантаевой, стаж 40% судей районных судов составляет 1-5 лет. Это означает, что значительное количество судей районных судов имеют стаж работы менее 10 лет. Например, в Англии только опытные юристы становятся судьями. Работа судьи, пусть даже первой инстанции, это венец работы английского юриста.

При этом стаж работы должен соответствовать планируемой специализации судьи. Не может судья, который работал 10 лет в полиции, рассматривать гражданские дела. У кандидата должна быть широкая практика в соответствующей сфере, в которой предполагается его работа в качестве судьи.

Возраст кандидата на судью также требует увеличения, несмотря на то, что изменениями в закон возраст был увеличен с 25 до 30 лет. Предлагаем все же установить минимальный возраст для судьи 35 лет. Это будет как соответствовать минимальному стажу работы в 10 лет, так и однозначно определит наличие жизненного опыта у кандидата, столь необходимого для справедливого разрешения споров.

Конечно, по данным предложениям мы более руководствуемся английским опытом, нежели континентально-европейским, где судьей может стать человек в достаточно молодом возрасте и с небольшим практическим опытом. Мы полагаем, что высокая оценка английской судебной системы как самой передовой в мире (не учитывая присущие ей большие расходы) и высокий авторитет английских судей являются серьезным обоснованием для наших предложений. Авторитет судьи первой инстанции должен быть очевиден.

При оценке кандидатов в судьи важно учитывать оценки, которые они получили в университете. Низкая успеваемость кандидатов в период обучения не может создавать условия для вынесения законных и обоснованных решений. Тем самым возможно косвенно увеличить значение хорошего обучения и, как следствие, важность получения хороших оценок в университете. Студенты будут более прилежно учиться, зная, что хорошее обучение определит возможность занимать ответственную и почетную должность судьи в будущем. В этом мы можем перенять опыт Германии.

Вознаграждение судей, особенно в первой инстанции, требует дальнейшего увеличения. Оно должно соответствовать вознаграждению частных юридических консультантов соответствующей квалификации и опыта. Тем самым будут созданы условия для привлечения в ряды судей авторитетных юридических консультантов из частных компаний.

И, конечно же, необходимо усилить качественный контроль вышестоящими судами за решениями судов первой инстанции. Должный контроль еще больше обеспечит вынесение законных и обоснованных решений. Только комплексные и системные меры позволят улучшить работу судов первой инстанции.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОДОБРЕНО СЛИЯНИЕ ТРЕХ БАНКОВ

На совместном общем собрании акционеров Tengri Bank, AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan была одобрена реорганизация трех финансовых институтов в форме присоединения AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan к Tengri Bank. Об этом говорится в информации на сайте KASE. «Утверждение коэффициентов обмена акций и доли участия текущих акционеров трех банков в объединенном банке планируется в начале июля 2019 года по итогам заключения международных финансовых консультантов по результатам оценки стоимости чистых активов трех банков», – говорится в сообщении. Информация об обсуждаемом присоединении AsiaCredit Bank и Capital Bank Kazakhstan к Tengri Bank впервые появилась в начале мая 2019 года. Напомним, крупным акционером TengriBank является индийский Punjab National Bank (41,64%). По данным биржи, владельцем АО AsiaCredit Bank является казахстанский бизнесмен Нурбол Султан, ему принадлежит 99,9% акций банка. Владельцем Capital Bank Kazakhstan является казахстанский бизнесмен Орифжан Шадиев. Отметим, что председателем правления AsiaCredit Bank назначен Абдуррахман Зеки Арифоглу. Булан Копешов, ранее занимавший пост председателя правления банка, вошел в состав совета директоров. **(kapital.kz)**

СТАВКА ПО ТЕНГОВЫМ ДЕПОЗИТАМ ИЗМЕНИТСЯ

С 1 июля текущего года максимальная ставка вознаграждения по срочным депозитам в тенге будет понижена с 10,5% до 9,8% Об этом сообщили в Казахстанском фонде гарантирования депозитов (КФГД). Ставки по срочным и сберегательным депозитам остаются на текущих уровнях: от 10,5% до 12,5% – по срочным, от 11,5% до 13,5% – по сберегательным. Данное решение КФГД обосновано следующими причинами. Несрочные вклады с момента введения новой классификации привлекаются по ставке ниже максимальной – средневзвешенная рыночная ставка варьируется в диапазоне 9,4-9,8% при максимальной ставке 10,5%. Это указывает на возможность постепенного снижения максимальной ставки вслед за рыночной. Рыночные ставки по срочным вкладам также находятся ниже предельных значений. Однако, учитывая то, что по срочным вкладам должна быть предусмотрена премия за неликвидность, так как при досрочном изъятии применяются штрафные санкции, решено сохранить по ним текущие предельные ставки. Сберегательные вклады имеются в портфеле у 15 банков, которые предлагают по ним ставки на уровне предельных. Это показывает на целесообразность поддержания действующих максимальных ставок по сберегательным вкладам. По мнению самих банков, действующие ставки все еще актуальны в текущих рыночных условиях и обеспечивают вкладчикам достаточную доходность взамен на повышенные требования к досрочному изъятию средств. **(kapital.kz)**

УТВЕРЖДЕНЫ ПРАВИЛА ВЫКУПА АКЦИЙ

Принудительный выкуп акций у банка может быть осуществлен, если банка будет зафиксирован отрицательный собственный капитал. Об этом говорится в постановлении правления Нацбанка «Об утверждении Правил принудительного выкупа акций банка и их обязательной последующей продажи инвесторам». «Основанием для принудительного выкупа акций банка является установление у банка отрицательного размера собственного капитала. Собственный капитал банка является отрицательным в случае, если сумма обязательств банка превышает стоимость его активов. Реализация выкупленных акций банка производится уполномоченным органом (Нацбанком) по цене их приобретения на условиях, гарантирующих увеличение собственного капитала банка и его нормальное функционирование с учетом взятых инвестором обязательств. Финрегулятор будет применять процедуру принудительного выкупа для обеспечения перехода права собственности на акции банка инвестору и не является конечным приобретателем выкупаемых акций», – отмечается в документе. Финрегулятор будет публиковать информацию о поиске инвестора, намеренного приобрести акции банка и на официальном интернет-ресурсе Нацбанка. **(kapital.kz)**

БАЗОВАЯ СТАВКА ОСТАЛАСЬ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ

Национальный банк принял решение сохранить базовую ставку на уровне 9% с сохранением процентного коридора на уровне +/- 1 п.п. Годовая инфляция в текущем году формируется в середине целевого коридора. Инфляционные ожидания продолжают оставаться ниже годовой инфляции. По оценкам Нацбанка, с учетом влияния внутренних и внешних факторов годовая инфляция будет находиться в пределах целевого коридора на протяжении 2019-2020 годов. В мае 2019 года уровень годовой инфляции сложился на уровне 5,3% по сравнению с 4,9% в предыдущем месяце. Непродовольственная инфляция и инфляция платных услуг в мае формировались на уровне 6,1% и 1,3% в годовом выражении, соответственно. Текущий уровень инфляции во многом сложился под воздействием роста цен на продовольственные товары (7,9% в мае 2019 года) на фоне увеличения инфляции в производственном секторе и удорожания импортной продукции. Инфляционные ожидания населения остаются низкими. В марте и апреле ожидаемая на 12 месяцев вперед инфляция по данным опросов населения сформировалась на уровне 4,5%. В случае отсутствия в дальнейшем шоков цен на внутренних товарных рынках закрепление ожидаемой инфляции ниже уровня фактической в перспективе будет оказывать дезинфляционное воздействие. Очередное решение по базовой ставке будет объявлено 15 июля 2019 года. **(kapital.kz)**

ПЕРСОНЫ КАПИТАЛА

Чайные церемонии – новый атрибут в проведении успешных бизнес-переговоров

Гаухар Ануарбек

Меир Соляник – владелец чайного дома «Древо жизни». И речь идет совсем не о традиционном магазине, где любители напитка могут просто приобрести его. Меир может искусно выбрать сорт чая, под определенную цель; эффектно провести чайные церемонии, а также рассказать, как правильно употреблять его. Под чашечку душистого чая, в клубах ароматов сандала здесь ведутся неспешные беседы, посетители обзаводятся новыми знакомствами, заключаются весьма выгодные контракты. На чем же зарабатывает Меир Соляник – чайных дел мастер рассказал в интервью корреспонденту YouTube-канала «Персоны Капитала».

– Меир, в вашем чайном доме замечательная атмосфера. Расскажите об этом.

– Чайный дом – это не только магазин, это место, где собираются определенные компании, люди, проводятся переговоры, в том числе в нестандартном формате, и, соответственно, пьется, употребляется чай. Правильно заваренный чай. Что мы о немзнаем? Это черный, зеленый и чай с молоком, а на самом деле палитра чая настолько огромная и, если правильно использовать этот инструмент, то можно добиваться нужных нам результатов. Начиная от поддержания тонуса либо расслабления, и заканчивая, в том числе, проведением успешных переговоров.

– У нас с вами сегодня беседа должна получиться живой, в то же время задушевной и продуктивной. Какую заварку вы нам предложите?

– Слово заварка, кстати, здесь не используется, мы будем называть это чайным листом. Так вот, по классификации существует белый, зеленый, бирюзовый, красный и желтый чай. Причем черный – это не тот чай, к которому мы привыкли. Наш традиционный чай называется красным, черным может быть только пуэр, и, как я ранее говорил, сорта, правильно подобранные по времени года, темпераменту, характеру, настроению, способны дать нам нужное состояние.

– Давайте выпьем чаю.

– Давайте. Вообще, сфера моей деятельности – это не только продажа чая, нет цели привести сюда человека, чтобы он обязательно его купил. Я занимаюсь изучением чайных традиций мира, для меня важен сам момент культуры. В Казахстане есть свои чайная культура, хотя некоторые историки уже доказали, что на территории Китая в древности пили чай

состояние. Посмотрим на Китай. Если китайцы понимают, что предстоящие переговоры не очень важны для них, они заваривают совершенно иной чай, после которого немного мочегонит, начинается суета, и все очень быстро заканчивается. Для них чай – это инструмент по управлению процессом переговоров.

(Начинает чайную церемонию)

– Смотрите, с чего начинается все чайное действо. Чай насыпается в коробочку, которая называется чихэ. Это коробочка для вдыхания аромата. Поэтому, когда вам подадут эту чашечку, вы подносите ее очень близко к носу, делаете выдох, согреваете своим дыханием, и вдыхаете обратно. Я не буду уходить в мистификацию всего этого процесса, но именно так происходит ароматерапия. Далее. Для того чтобы правильно заварить чай очень важно прогреть предметную среду, посуду. Еще один интересный момент: в чайном доме все равны, здесь нет статуса. Как только вы переступили порог чайного дома, вы оставили оружие у входа, а для того, чтобы уровнять всех за чайным столом, используется чаша справедливости. Фишка в том, что если я из чайника начну разливать чай, а он заваривается за считанные секунды, первый кому наливаю – слабый настой, последний кому наливаю – у него крепкий настой. Но последнему я наливаю всегда себе, соответственно, я себя превозношу над всеми остальными, поэтому используется чаша справедливости. Три вдоха, три выдоха – и чай заварен. Но этот чай снова сливается в чашу справедливости. Первый чай не пьется, он посвящается предкам, богам, духам. На самом деле мы сливаем большую часть кофеина, который здесь содержится, до 70% напитка можно слить. Сливая первую заварку, мы смываем чайную пыль, чайные ворсинки. Очень цветится чистота настоя, уже начиная со второго раза, мы пьем качественный, вкусный чай. Прошу. Берете чашечку чая правой рукой, ставите на левую, подносите к носу, вдыхаете аромат, и с воздухом начинаете пить чай.

– Очень интересно! Меир, вы очень красочно рассказываете и демонстрируете. И я вижу, насколько вы увлечены своим делом. Материальная отдача вас устраивает?

– В свое время, когда я еще занимался рекламным бизнесом и почему-то очень от этого устал, в определенный момент я все распродал, мне стало это скучно. Тогда я часто ездил в Китай и взаимодействовал в том числе с чайными мастерами. Как-то это вошло в мою жизнь совершенно незаметно. Я часто приезжал из Китая, привозил своим друзьям по их просьбе хороший чай. А хороший чай стоит достаточно дорого. Примерно, если мы озвучим это в сумме, то хороший чай будет стоить 1000 долларов за килограмм и выше. Есть определенные сорта, которые доходят до 300 тысяч долларов за 300 грамм. В Гонконге есть пуэрная биржа, пуэрный банк, пуэрные самолеты, пуэрные курьеры и так далее. Коллекционеры стараются держать пуэр именно там, где он правильно спеет. Другими словами, это хорошее вложение. В 2005 году, когда китайское правительство сообщило о том, что пуэр будет дорожать до 500 процентов, впоследствии так и случилось. И сейчас в пуэр вкладывают большие деньги. У рассыпного чая немного другая история, у него срок жизни всего 1 год, и через год он становится пустым напитком. Я никогда не думал, что я открою магазин или даже чайный дом, но на примере моих друзей, которые все время просили привезти чай, мне стало просто неудобно постоянно ездить с чемоданами. Возникла идея: а почему бы не организовать пространство, чтобы было комфортно мне, чтобы было комфортно моим друзьям. У меня появился чайный дом, первый чайный дом был очень маленьким, в интересном месте, попасть туда было практически невозможно, мы сидели, пили чай, общались, и вот так начался мой, я бы сказал, нестандартный чайный бизнес. Дальше имя нарабатывалось, я даже не знаю, как, и меня стали приглашать на проведение переговоров, тогда у меня появилась команда. И здесь я познакомился с нашими ценителями, коллекционерами редких сортов чая, или чайников. Вот если мы посмотрим на этот чайник, его стоимость 3 тысячи долларов. Вроде бы совсем маленький, игрушечный, но это редчайший материал: камень, который добывают глубоко в шахтах, и несколько лет перерабатывают, чтобы из него сделать такой вот чайник.

– И все-таки, если говорить о конкретном заработке, это, прежде всего, продажа чая?

– Продажа чая – это может быть 30% моего основного дохода от чайного бизнеса. Остальное – чайные церемонии и проведение переговоров, сопровождение переговоров, будет правильнее сказать.

– Насколько сегодня популярны такие услуги, как чайные церемонии, сопровождение переговоров?

– Очередь у меня месяца за полтора расписана уже.

– А кто клиенты?

– Это компании, частные физические лица, которые вышли из этого обычного стандарта, где есть просто пакетированный чай, это люди думающие, люди-эстеты, люди, которые могут себе это позволить, потому что это процесс не из простых.

– Сколько стоит проведение чайной церемонии?

– От 500 долларов.

– А сопровождение переговоров?

– Сложно сказать, это зависит от количества участников, от цели чайной церемонии, от цели переговоров и так далее.

– У вас есть еще какой-то бизнес?

– Нет, я оставил все дела.

– То есть вы получаете максимум удовольствия от своего бизнеса – эстетического, духовного, материального…

– Доход – это все настолько относительно. Сказать, что я зарабатываю много или мало – сложно. Если говорить в цифрах – от 3 до 6 миллионов тенге в месяц чистой прибыли.

– А какие затраты у вас в этом бизнесе?

– Во-первых, это экспедиции. Для того чтобы отыскать какой-нибудь редкий сорт пуэра для нашего клиента, приходится ехать в южную провинцию Китая, и не просто прийти на чайный рынок, где не найдешь такой чай, а реально ехать в самые чайные джунгли, в мелкие деревни, где проживают самые малочисленные народности Китая, и отыскивать нужные сорта. Очень даже непросто найти определенный сорт чая.

– Настолько ли много в Казахстане истинных ценителей чайного напитка?

– Мы занимаем 9 место по потреблению чая в мире, это говорит о многом. На самом деле привить нетрадиционную чайную культуру этой местности очень сложно. В России чайная культура того же Китая с 90-х годов, и она достигла уже апогея. В Казахстане это пока еще сложно. Тем не менее наши люди начинают понимать, разбираться и постепенно переходить на более качественные сорта чая. Мне часто задают вопрос: как так? Я просто хочу попить чаю, а он стоит у вас 10 тысяч тенге за 50 грамм, за что? Если в цифрах, то хороший чай, конечно, можно купить и за 2-2,5 тысячи тенге, это будет не эксклюзив, но тем не менее гарантированный продукт, собранный в экологически чистых местах.

– А где вы сбываете свой продукт, помимо чайного дома?

– Это, прежде всего, интернет-магазин, а также физические отдельно стоящие магазины.

– Сколько таких магазинов у вас?

– Пока два – в Алматы и Нур-Султане.

– Сколько лет вы уже этим бизнесом занимаетесь?

– Лет 15 я в теме чая. А чайным бизнесом 7 лет.

– Я хочу вам сделать комплимент – вы очень хорошо выглядите. Можно ли думать, что это благодаря постоянному употреблению правильного чая?

– Во-первых, чай дисциплинирует, он не терпит суеты. Нужно хотя бы 15 минут посвятить этому делу и полностью свое внимание на него направить, соответственно, происходит расслабление центральной нервной системы, ты перестаешь так реагировать на какие-то раздражающие факторы. Я могу с уверенностью сказать, что чайная медитация и просто проведение для себя чайной церемонии в упрощенном варианте – это как очень хорошая таблетка от стресса. Белый чай хорошо пить летом, потом что он отлично регулирует температуру тела, когда очень жарко. Белый чай стабилизирует давление и оказывает сильный детокс. Зеленый чай – очень известный напиток, полезный, но его нужно правильно заваривать. Желтый чай – это тот же белый, но который долго томят на дровах фруктовых деревьев, и он становится очень вкусным. Далее идет бирюзовый – это самый богатый по своему составу чай, где около 400 составляющих компонентов, чай, который улучшает наш метаболизм, регулирует вес и питает очень хорошо нас витаминами. Далее красный чай. Если говорить о здоровье, это будет один из самых полезных сортов чая для желудочно-кишечного тракта, но его нельзя пить много, крепким, нужно знать определенные ограничения.

– Меир, вы закупаетесь только в Китае?

– В Китае у меня есть человек, который занимается этим, там же лаборатория, которая отслеживает качество чая, упаковку и обеспечивает доставку до Казахстана.

– То есть все хорошо налажено.

– Достаточно хорошо. Я считаю, что есть смысл вести что-то новое, потому что любой бизнес всегда требует какого-то обновления. Поэтому сейчас я работаю над новыми проектами – над чайной школой, школой чайных мастеров, к тому же занимаюсь цигуном, в данном направлении тоже есть идеи, проекты, которые в этом году я тоже осуществлю.

– Меир, спасибо вам за чай, за приглашение. Успехов вашему бизнесу!

Санжар Каримбеков: Бизнес по очистке овощей окупится через год

Анна Видянова

Идея запустить бизнес, который помогал бы заведениям общепита как можно быстрее получать очищенные овощи и использовать их при приготовлении пищи, пришла к Санжару Каримбекову 7 лет назад. Тогда ему было 17 лет, не было средств и ментора. Корреспондент «Капитал.kz» узнал у предпринимателя, как ему удалось найти инвестора и запустить первое в Казахстане производство очищенных вакуумированных овощей.

– С чего начинался ваш предпринимательский путь?

– Работать я начал с 17 лет на автомойке, так как у нашей семьи была высокая потребность в деньгах. Когда я учился в четвертом классе, мы с семьей переехали из Узбекистана в столицу Казахстана – на тот момент мы жили во времянке, бывало так, что у нас не хватало средств даже на питание, одежду.

Проработав несколько месяцев на автомойке, решил утроиться в доверную. Но там я также не задержался надолго, так как мне задолжали зарплату за два месяца. На тот момент передо мной стояла цель – построить дом для родителей, и я решил заняться каким-то бизнесом. Первый мой проект, который мы запустили вместе с братом, – продажа сэндвичей. Первоначальный наш капитал не превышал 30 тыс. тенге – эту сумму я занял у брата. Сэндвичи я готовил дома, садился в автобус и развозил их по магазинам. В день – около 60-70 сэндвичей. Один из моих друзей, заметив, как успешно продвигается мой бизнес, решил вложить в него 300 тыс. тенге. Мы наняли 6 сотрудников и взяли в аренду небольшой офис. В результате продажи через 3 месяца выросли со 100 до 1,5 тыс. сэндвичей в день. Поработав 2,5-3 года, стало ясно, что тех инвестиций, которые были вложены, недостаточно. Спустя время мы вышли в убыток на 900 тыс. тенге. Решили закрыть бизнес, погасив долги.

– На тот момент вы совмещали и учебу в школе, и работу…

– В тот период мне было 18 лет, и я учился в столичном колледже на гранте, по специальности «Учет и аудит». Мне пришлось уйти со второго курса очного отделения и перевестись на заочное отделение для того, чтобы продолжить зарабатывать средства для семьи. Из-за непосещаемости меня отчислили на год из колледжа – а позже восстановили.

– После продажи сэндвичей вы продолжили работать в сфере общепита?

– Да, мне захотелось попробовать себя в ресторанном бизнесе. На тот момент я уже провел около 300 собеседований, у меня была уверенность, что место управляющего рестораном мне по плечу. Я составил резюме и отправил его в десятки компаний. На одно из них откликнулся один крупный ресторан, меня позвали на собеседование. На нем владелец заведения задал вопрос: «Если ты еще не был официантом, то как ты хочешь стать управляющим?» И мы тогда заключили с ним пари: если я проработаю неделю бесплатно, заполню его ресторан посетителями на 80%, то он мне даст место управляющего. Я выиграл пари и проработал управляющим 4 месяца – мне захотелось открыть свое дело. Я организовал фирму по взаимодействию торговых представителей с магазинами, она проработала 2 месяца. Мне удалось накопить немного средств и построить небольшой дом для родителей в пригороде столицы. После были еще проекты, но они требовали постоянных вложений, которых у меня не было.

– Как вы пришли к текущему бизнесу?

– В 2012 году, когда я еще работал в дорной и чистил картошку, самая большая проблема была в том, как более качественно и быстро почистить картошку для фри. И уже тогда мне пришла мысль: «Почему бы когда-нибудь не запустить бизнес по быстрой очистке картофеля и других овощей». Более основательно прорабатывать идею по организации картофельного дела я стал в 2017 году, когда мне исполнилось 22 года. Но на тот момент мне сложно было найти равноценного партнера, который бы почти не вмешивался в операционную часть. Свою помощь мне предложил друг, инвестировав в проект 500 тыс. тенге. Мы решили запустить цех по производству сырого картофеля фри, взяли в аренду небольшое помещение и стали экспериментировать с технологиями по обработке картофеля. Я думал, что изготавливать фри просто, но оказалось, что это не так.

– Какая технология должна была быть при изготовлении фри?

– На тестирование технологии по производству фри мы потратили за 5 месяцев 4 тонны картофеля, экспериментировали с 50 партиями. Из-за экспериментов вышли в минус – на 8 млн тенге. Как выяснилось, наша технология по обработке картофеля была не продумана. Оказывается, для фри, которым мы теперь уже снабжаем рестораны, нужен специальный сорт картофеля – это мы выяснили в процессе экспериментов. Как-то у меня был период, когда я ночевал на производстве. В тот момент, в январе-феврале 2018 года, температура в тамбуре доходила до минус 35 градусов – там был картофель. В один из февральских дней я решил пожарить тот подмороженный картофель, и, к моему удивлению, получился отличный картофель фри, даже лучше, чем в ресторанах. Оказалось, что нужна глубокая заморозка корнеплода, за счет этого меняется структура картофеля. Но в этом фри был один изъян – в нем не было хруста, а хруст – это самое главное во фри, который подается на гарнир. В Казахстане некоторые донерные неправильно изготавливают фри – они измельчают картофель на дольки и потом его обжаривают. А по технологии корнеплод нужно сначала сварить, а потом обжарить. При этом надо использовать специальный сорт картофеля, который не разварится – «инноватор». В РК мы были первыми, кто запустил производство фри. Мне эта идея показалась интересной, ведь картофель – гарнир номер один в мире. Помимо ресторанов мы работаем с донерными, поставляем им фри из стандартного картофеля, без хруста.

фри для донерных, потому что нам требуется докупить определенное оборудование.

– Сколько человек на тот момент было у вас в команде?

– Два человека: я и работник цеха. Я до обеда занимался чисткой картофеля, а после сдавал на встречи и вел переговоры с поставщиками и инвесторами.

– Где вы приобретали картофель?

– Только в Казахстане.

– Как пришло понимание, что производство фри доходно?

– На рынке килограмм импортного фри продавался по 500 тенге, сырой картофель: 60-80 тенге. Наш фри (для донерных, без хруста) мы продаем по 165 тенге за килограмм. По нашим подсчетам, маржинальность очищенного картофеля составляла 30%. К тому же, заведениям общепита выгодно покупать очищенный картофель, потому что при очистке картофеля потери составляют 25-40% продукта.

– Как пришла мысль о выпуске вакумированных овощей?

– Эту идею в 2018 году я подглядел в России, там есть крупные производители вакумированных овощей: картофеля, морковки и лука.

– Сколько стоит ваша продукция?

– К примеру, килограмм нашего вакумированного картофеля стоит 130 тенге, на рынке аналогичный – 85 тенге. Инвестиции в сумме 18 млн тенге под это направление выделила компания по поддержке стартап-проектов. Постепенно я стал искать менторов, которые помогали бы мне развиваться. На одном из тренингов я познакомился с аналитиком, который согласился подвергать меня. Но, учитывая, что у меня не было денег, чтобы оплатить его услуги, я предложил ему 3%-ную долю в проекте. И он согласился. Также я нашел еще одного ментора.

– Удалось ли вам привлечь дополнительный капитал?

– Да, в 2018 году нам удалось привлечь $90 тыс., а уже в сентябре 2018-го было запущено производство. Проанализировав рынок потребления картофеля в столице, мы были удивлены, насколько высок уровень потребления картофеля заведениями общепита – 21 млн килограмм в год, около 6 млрд тенге. Это исследование проводилось в сентябре 2018 года, на тот момент в столице работало 1800 кафе, ресторанов и других подобных точек.

– Во что вложили $90 тыс.?

– На эти средства мы взяли в аренду помещение площадью 240 кв. м и докупили оборудование мощностью 6 тонн в сутки. Наш штат также стал расширяться, сейчас у нас работает 6 человек, из них три производственника. Мы сотрудничаем с 14 крупными точками общепита. В апреле наши обороты составляли 1,2 млн тенге, в мае – почти 2 млн тенге. Мы приобретаем овощи только в Казахстане, сейчас мы перерабатываем менее 1 тонны овощей в день.

– Как намерены нарастить обороты?

– В июне планируем увеличить обороты в 2 раза. На окупаемость хотим выйти в сентябре этого года.

Исландский бренд в Казахстане

Мария Галушко

После того как на талгарской швейной фабрики Clotwell были реализованы проекты с местными консультантами ЕБРР по кайдзен и автоматизации, у предприятия появилась возможность привлечения международных экспертов. Например, в Талгар из Рейкьявика пришел мировой исландский бренд Don Cano, были приобретены эксклюзивные права на реализацию американского материала Polartec на рынке Казахстана. Необычной историей успеха швейной фабрики с журналистом «Капитал.kz» поделился коммерческий директор предприятия Евгений Цхе.

Первые костюмы

Мои родители учились в Томске на сварщиков. В 1991 году, когда мне было три года, они переехали в Талгар. Чтобы заработать, отец стал заниматься куплей-продажей, а мать пошла на курсы кройки и шитья. В то время рынок одежды был слабым, красивая одежда была привозной и достаточно дорогой, поэтому мама начала шить мне комбинезоны из лоскутков ткани. Они очень отличались от того, в чем ходили остальные дети. Потом начали поступать заказы от знакомых и друзей. Информация о том, что кто-то шьет интересные вещи, стала расходиться по Талгару, и заказов поступало все больше. Отец занимался развозкой готовых вещей.

Потом он предложил маме заняться пошивом костюмов для взрослых. Через какое-то время родители получили большой объем заказа, и для его выполнения пришлось арендовать помещение и нанять трех швей. Технолога на тот момент не было, поэтому первые костюмы получились некачественными. Родители потерпели некоторые убытки, но рук не опустили и нашли выход из ситуации – начали заниматься пошивом постельных принадлежностей. Это дало очень сильную подпитку для дальнейшего развития производства.

В 2000 году наняли первого технолога. Валерия Геннадьевна – технолог советской закалки – поставила производство на нужные рельсы. В 2004 году фабрика переходит на пошив рабочей одежды. Валерия Геннадьевна буквально за несколько месяцев смогла поднять производство до высшего уровня. В это же время мы приобрели в собственность новое здание с территорией. Это был практически разрушенный детский сад, который пришлось полностью восстанавливать.

Кризис и новые возможности

После кризиса 2008 года состояние у фабрики было очень тяжелое. Я до сих пор помню, как мама сказала, что через неделю мы можем закрыть производство. Хоть я был и маленький, но помню эти слова, как вчерашний день. Это был удар. Я понимал, что люди останутся без работы. И каким-то волшебным образом нас приглашают участвовать в государственном тендере по поводу народного обмундирования. Вообще, о нас узнали по бесплатным объявлениям.

В итоге мы беремся за выполнение госзаказа. Помимо основной одежды нужно было сшить майки, футболки. Так как раньше мы это не занимались, пришлось буквально все осваивать на ходу. В 2009 году успешно завершаем первый государственный контракт. В таком же духе продолжили работу и в 2010 году. В 2011-м получили первый опыт участия в программах «Даму» «По повышению квалификации высшего руководящего состава». С этого был первый мой семинар, вдохновивший на новые свершения. На семинаре нас обучали составлению бизнес-плана, который я начал писать, не имея определенной цели. Три года я его писал и переделывал, но в итоге все было не зря.

В 2013 году мы с моей коллегой Надеждой поехали в Назарбаев университет на еще один курсы по программе «Даму», где можно было познакомиться с опытом зарубежных компаний. В конце 2015 года я защищаю бизнес-план в «Даму», в местном банке, и мы начинаем процедуру финансирования для постройки нового цеха. Имея опыт работы над объемами, потенциал в продажах и хорошую клиентскую базу, мы приобретаем новое здание и расширяем производство.

Зарождение бренда

В 2017 году я задумался о создании собственного бренда одежды. Предложил эту идею маме, но у нее не было полной решимости, чтобы осуществить задуманное. В итоге мы все-таки решаемся и начинаем работу с ЕБРР. Первый проект был по внедрению кайдзен. Компания достигает такого уровня, что может позволить себе привлечение международного консультанта. Несмотря на то, что идея была создать бренд, мы все равно оставались производственниками. Первоначальная задача, стоявшая перед нами, была оптимизация производства под европейский стандарт.

В банке мне скидывают резюме двух немецких специалистов на выбор, одного финского и двоих из Москвы. Я знал, что самое точное производство – немецкое, поэтому заранее ориентировался на немцев. В итоге после беседы с каждым из экспертов мы с моим коллегой Николаем приходим к тому, что выбираем доктора Хайки Матилда 63 лет из Финляндии. В этом выборе мы больше полагались на интуицию.

После переговоров Хайки Маттила прилетает в Талгар, и мы начинаем работу – обговариваем проект, цифры, первые задачи, планы, то есть создаем пошаговую стратегию дальнейшего развития компании. На третий день работы я обратился к Хайки с просьбой помочь решить проблему с рукавом – при поднятии руки поднималось все изделие. Это было неудобно для спецподразделения. В ответ на просьбу Хайки сказал, что у него есть один старый друг, он попросит его присоединиться к нам. Этим другом оказался Ян Давидсон, который когда-то занимался производством одежды для альпинистов и разработал конструкцию рукава кайро. Именно эта конструкция позволяет не задираться всему изделию при поднятии руки. Хайки Матилда пообещал найти его. Он искал его в Швеции, Англии, Германии, США, Исландии и нашел в Риге, в то время, как тот запускал новый бренд. В итоге Ян Давидсон согласился помочь.

Приехав к нам на производство, он захватил образцы собственного бренда Don Cano с собой. Спустя некоторое время Ян предложил перевести производство своего бренда из Исландии в Талгар. На данный момент производство находится также в Северном Китае, Литве и Гонконге. Несмотря на то, что имеющееся у нас швейное оборудование абсолютно не подходило для этого, мы решаем вопрос и начинаем разрабатывать изделия. Первый блин был комом, но постепенно качество улучшилось.

Приехав во второй раз, во время разговора Ян спросил, не хотел бы я перенять у него Don Cano. Он сказал, что ему уже 74 года, у него две дочери, и нет сына, поэтому он хотел бы передать все мне. По его словам, во мне он увидел амбиции и страсть к одежде. В тот момент я не мог поверить тому, что услышал. Даже подумал, что у меня начались проблемы с английским.

Don Cano

Бренд Don Cano был создан в 1979 году в Исландии. По статистике, в каждой семье было минимум три вещи этого бренда. Он получил широкое распространение в Норвегии, Швеции, Финляндии, Германии, Англии и Японии. В конечном итоге производство закрыли, потому что наступила фаза неконтролируемого роста. Вместо того чтобы создавать изделия, Ян начал заниматься административной частью, набрал дорогостоящие кредиты, попал в долговые ямы. В конце концов он все бросил и уехал в Америку. Партнер Яна умер от сердечного приступа, не выдержав напряжения. Тогда Don Cano ушел с международного рынка, а 18 сентября 2018 года компания вновь начала работу.

Fashion Outdoor

Сейчас мы уже готовимся к первой отправке одежды в Исландию. В Алматы планируем открыть магазин в октябре-ноябре, пока стоим в очереди в ТЦ «Мегадо». Мы планируем шить одежду не на 1-2 года, а на 10-15 лет. На этой идее основывается бренд. Чтобы качество было соответствующим, выбираем топовых поставщиков. Недавно подписали соглашение на эксклюзивное использование американского материала Polartec на рынке Казахстана. Это будет местный бренд с международным опытом. Мы будем создавать повседневную трекинговую одежду. Ян ее назвал Fashion Outdoor. Люди, живущие в Исландии, носят такую одежду каждый день. Это будет одновременно стильная и удобная вещь, которую можно носить как повседневно, так в горы.

Руководствуясь безопасностью, сам бренд остался в Исландии, а все производство переезжает в Талгар.

Финансовая часть

Что касается цен, то стараемся сделать их максимально подходящими под местный рынок. С учетом оптимизации производства, зимние куртки будут стоить около 30 тыс. тенге. При этом используем американские ткани, метр которых стоит до 8 тыс. тенге. Стоимость штанов будет около 13-15 тыс. тенге, но мы пока обдумываем этот момент.

Бренд полностью развиваем на собственные деньги, которые нам приносит швейная фабрика Clotwell. Для этого открыли дополнительные производственные мощности. Делаем особый упор на производство спецодежды и униформы: объем производимой спецодежды и униформы составляет около 150 тыс. единиц в год. Это высокомаржинальное производство, так как в основном шьем сложные вещи. Всю полученную прибыль вкладываем в развитие Don Cano. На данный момент пользуемся программой «Даму» на пополнение оборотных средств, для тендерных заказов.

Власти Шымкента в поисках инвесторов для крупнейших текстильных предприятий

Марина Низовкина

Поиск инвесторов для текстильных гигантов региона запускает акимат Шымкента. Судьбу фабрик АО «Меланж», АО «Ютекс» и АО «Ютекс.kz», входящих в группу компаний Textiles.kz, теперь могут изменить лишь те, кто пожелает вложить средства и взять под свою финансовую опеку предприятия, которые долгие годы были флагманами легкой промышленности страны, а за последние три года успели стать банкротами.

Большая история

В 2002 году на текстильной фабрике АО «Меланж» после многолетнего простоя началась вторая жизнь. Наладили прядильное и крутильно-мотальное производства, крашение пряжи, запустили красильно-отделочный комплекс. «Ютекс» тем временем производил трикотажную хлопчатобумажную пряжу для производства элитных тканей, махровых изделий, чулок и носков. Выпускать продукцию хорошего качества позволяло современное оборудование. Готовую продукцию отправляли не только в соседние страны, но и в Италию, Германию, Испанию, Литву. В год на предприятии выпускали около 25 тыс. тонн хлопчатобумажной пряжи, столько же погонных метров ткани. А в 2008-м было запущено швейное производство, которое в год позволяло выпускать на рынок около миллиона единиц готовых изделий домашнего текстиля.

Однако кризис 2008-2009 годов внес свои коррективы. В эту пору резко подскочил в цене хлопок, и он продолжал расти. Если в январе 2010 года тонна сырца стоила $1300, то к январю 2011-го его стоимость выросла в 4 раза и составила почти $5 тыс. При такой цене практически не было шансов продолжить успешно работать. Тяготил и огромный кредит в сумме $88 млн, который компания взяла у Банка развития Казахстана на строительство третьей фабрики «Ютекс.kz». Выйти из сложной ситуации своими силами не получалось. Долги росли, к тому же в 2012 году межрайонный экономический суд ЮКО постановил взыскать все имущество в пользу банка. Спустя два года после простоя текстильные фабрики вынуждены были стать участниками программы оздоровления конкурентоспособных производств. Правда, тогда никто не мог предположить, чем все закончится.

Провальное спасение

План спасения предприятий заключался в том, что АО «Инвестиционный фонд Казахстана» создает «дочку» ТОО «Capital Logistics», которое должно было взять на себя обязательства по обеспечению хлопковым сырьем фабрик. Кроме того, должны были привлечь средства для запуска фабрики в свободной экономической зоне. В сентябре 2014 года для исполнения обязательств открывается финансирование в объеме $64,5 млн. Предполагалось, что сначала будут погашены долги перед БРК до 2022 года, потом группа компаний Textiles.kz начнет исполнять обязательства группы перед фондом, речь шла о сумме $40 млн.

В простаивающих цехах текстильных фабрик жизнь закипела в ноябре 2014 года. После двух лет простоя коллектив вернулся на рабочие места. Планировалось, что фабрики будут в год выпускать 17,8 тыс. тонн пряжи, 8,4 млн погонных метров готовых тканей. Обещали 30% готовой продукции оставлять в стране, а 70% экспортировать в Европу и Китай. Первое время фабрики действительно шли на рекорд по количеству и качеству готовой продукции. За год и 4 месяца у кредиторов не возникало вопросов, а у потребителей продукции – претензий к выполнению договоров. Правда, потом неожиданно все пошло не так.

«В начале 2016 года Инвестиционный фонд Казахстана предложил передать все имущество фабрик на его баланс, объясняя тем, что это улучшит условия реализации проекта и сократит производственные траты. Обговаривалось, что это будет договор о доверительном управлении с обратным выкупом или правом привлечения инвестора», – вспоминает экс-президент группы компаний «Textiles.kz» Шолпан Джарасова.

Акционеры с таким предложением согласились, однако через некоторое время очень об этом пожалели. Крупнейший экспортер региона проставает уже три года.

Три года неопределенности

Десятки работников предприятий «Меланж» и «Ютекс» пытаются выяснить, почему уже три года простаивают их фабрики, а в цехах гниет дорогостоящее оборудование. Все это время без работы более 800 специалистов. В 2016 году все они получили уведомления о том, что предприятие останавливается на трое суток.

Неожиданно для руководителей группы компаний «Textiles.kz» Инвестиционный фонд Казахстана стал инициатором судебного иска. Причина якобы в грубых нарушениях по плану оздоровления. «Да, был договор с БРК. Когда наступил кризис, мы не смогли купить хлопок в 2012 году. Сейчас Инвестиционный фонд Казахстана предоставляет в суде этот договор, который не имеет к нам никакого отношения, потому что с фондом мы начали работать в 2014 году. А между тем фонд на основании этого договора уверяет, что мы неплатежеспособны и не погашаем выплаты по графику. Суды проигрывает якобы потому, что задолжали по выплатам», – рассказывает начальник производства «Ютекс» Валентина Блинова.

Работники «Меланж» и «Ютекс» уверяют, что за год и 4 месяца фабрики работали сырья на 2 млрд 300 млн. Мол, все склады были забиты так, что шаг сделать было сложно. Правда, куда все исчезло, не знают.

«Мы наработали ткани и пряжи на 2 млрд, а они продали ниже себестоимости на 620 млн. У меня все склады были забиты. Думаю, что эта остановка готовилась заранее. Почему-то ведь не давали разрешение на вывоз продукции», – говорит начальник ткацкого производства Жумагуль Байжанова.

Из-за того, что фуры, загруженные готовой продукцией, не могли выехать к заказчикам, эти самые заказчики стали расторгать договоры.

Судебные иски – причины простоя

В Инвестиционном фонде Казахстана сразу заявили: мол, губить стратегические текстильные предприятия никто не собирается. Они бы их и раньше запустили, вот только судебные иски со стороны руководства предприятий парализовали всю работу по поиску инвестиции. Еще в конце декабря 2018 года в СМЭС Шымкента поступил иск АО «Ютекс-KZ» к Фонду и ТОО «CapitalLogistics» о признании незаконным действия о продаже текстильных фабрик и оборудования. А в то время на интернет-ресурсе Фонда как раз появилось объявление о предстоящей продаже предприятий. В итоге суд запрещает любые действия, связанные с продажей самих фабрик и текстильного оборудования. С тех пор началась судебная волокита. За это время, рассказывают в Инвестиционном фонде Казахстана, АО «Меланж» и АО «Ютекс» в судебном порядке пытаются банкротами, а АО «Ютекс-KZ» – предприятием без производственных мощностей. Все реабилитационные процедуры по досткризисному восстановлению, которые намечалось проводить на фабриках, не дали положительного результата. Кроме того, по данным сотрудников Фонда, руководители текстильных предприятий допустили нарушения взятых на себя обязательств. В итоге все заложенное имущество, среди которого и сами фабрики, передано на баланс Фонда в счет исполнения обязательств по договорам банковского займа.

«Руководство предприятий дважды получало денежные средства в рамках оказания господдержки, но не выполняло взятые на себя обязательства. 26 апреля 2019 года Верховный суд отменяет ранее принятые обеспечительные меры. Определение суда вступило в силу спустя 10 каденданрых дней», – рассказала пресс-секретарь Инвестиционного фонда Казахстана Надежда Шаяхметова.

В акимате Шымкента также заявили, что «Меланж» и «Ютекс» они не намерены бросать на произвол судьбы, вот только еще не решили, как будут их вытаскивать из долговой ямы и запускать производство. Мол, только 26 марта Верховный суд поставил точку в споре между Инвестиционным фондом Казахстана и теперь уже экс-президентом фабрик Шолпан Джарасовой.

«Ими владеет компания «Capital Logistics». «Ютекс» и «Меланж» были закредитованы в БРК. У БРК есть дочернее предприятие «Инвестиционный фонд Казахстана». В марте 2016 года активы компании «Textiles.kz» переданы на баланс фонда. Однако в 2016 году бывшие владельцы подали в суд. И более 3 лет заняло время на суды. Но 26 марта 2019 года Верховный суд РК вынес постановление об отказе в удовлетворении ходатайства о пересмотре судебных актов, об отказов в удовлетворении требований заявителей к Инвестиционному фонду Казахстана. Верховный суд поставил точку», – говорит руководитель управления предпринимательства Шымкента Нуркен Бегулиев.

Сразу после решения Верховного суда, рассказывает чиновник, начали готовить меморандум между СПК «Shymkent» и Инвестиционным фондом Казахстана. То есть теперь акимат Шымкента точно знает, кто хозяин текстильных фабрик. Теперь для них будут искать инвесторов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

HUAWEI ПРОДАЕТ ОДИН ИЗ БИЗНЕСОВ

Китайская компания Huawei, попавшая под санкции американских властей и лишившаяся партнерских связей с некоторыми компаниями, включая Google и ARM, вынуждена подстраиваться к новым реалиям. Как пишет The Verge, из-за своей «токсичной» репутации Huawei решила продать свой бизнес по прокладке подводных интернет-кабелей. Также компания сократила объемы производства смартфонов. По данным Financial Times, Huawei продала компанию Huawei Marine Systems, в которой владеет долей в 51%. Эта компания была основана в 2009 году и за 10 лет работы проложила свыше 50 тыс. км подводных кабелей в рамках 90 различных проектов. Связь с Huawei, которую американские власти подозревают в шпионаже в интересах Китая, усложнила работу Huawei Marine Systems – компании стало сложно получать заказы. Покупателем доли Huawei стала китайская компания Hengtong Optic-Electric, сумма этой сделки не разглашается. Что же касается производства смартфонов, то издание South China Morning Post пишет, что компания Foxconn, осуществляющая сборку устройств Huawei, остановила несколько производственных линий, поскольку Huawei сократила объем заказов. По всей видимости, так Huawei вынуждена была отреагировать на действия американских властей, которые поставили под угрозу весь бизнес китайской компании по производству Android-смартфонов. Huawei рассчитывала стать лидером на мировом рынке смартфонов к концу 2019 года, но теперь компания вынуждена пересматривать этот план, который может оказаться и вовсе невыполнимым в обозримой перспективе. **(hitech.newsru.com)**

AMAZON ХОЧЕТ КУПИТЬ СОТОВОГО ОПЕРАТОРА

Крупнейший в мире интернет-ретейлер, ведущий поставщик «умных» колонок и один из лидеров рынка корпоративных облачных сервисов, Amazon, готов заняться еще одним бизнесом — сотовой связью. По информации Reuters, компания заинтересовалась покупкой Boost Mobile — виртуального оператора, работающего по предоплатной модели на сети «настоящего» оператора, Sprint. В рамках сделки Amazon получила бы возможность в течение шести лет использовать для работы Boost Mobile ресурсы сети другого американского оператора, T-Mobile. Владеющая T-Mobile Deutsche Telekom в прошлом году объявила о планах купить Sprint у японской Softbank за $26 млрд, и, чтобы получить согласие антимонопольных органов, пообещала продать Boost Mobile в рамках слияния. Также источники говорят, что Amazon готова приобрести частотные ресурсы у объединенной T-Mobile/Sprint, если антимонопольный регулятор потребует избавиться от них. Непосредственно за Boost Mobile Amazon пришлось бы заплатить около $3 млрд. Приобретение сотового оператора позволило бы Amazon сформировать более привлекательный пакет услуг в рамках подписки Amazon Prime, сейчас включающей стриминговые сервисы музыки и видео, бесплатную библиотеку книг и журналов, бесплатную доставку покупок за два дня или платную за два часа и другие преимущества. **(hitech.vesti.ru)**

ВЛАДЕЛЕЦ LAMODA ЗАПЛАНИРОВАЛ IPO

Компания Global Fashion Group (GFG), в которую входит российский интернет-ретейлер Lamoda, запланировала провести IPO на Франкфуртской фондовой бирже в июле 2019 года. Об этом пишет The Financial Times. Компания планирует привлечь около 300 млн евро. Группа направит деньги на развитие своих проектов, в том числе в России, Бразилии и Индонезии. GFG создана в 2015 году. Основные владельцы группы — шведский фонд Kinnevik (около 35%) и фонд Rocket Internet (21%). Сейчас группа объединяет четырех интернет-ретейлеров: Lamoda (работает в России и СНГ), Dafiti (Латинская Америка), The Iconic (Австралия и Новая Зеландия) и Zalora (Юго-Восточная Азия). По собственным данным компании, у нее более 11 млн активных клиентов. В 2018 году общий объем продаж GFG составил 1,5 млрд евро. **(vc.ru)**

ВЛАСТИ США ГОТОВЯТ ПРОВЕРКИ IT-ГИГАНТОВ

Министерство юстиции и Федеральная торговая комиссия (FTC) США ведут подготовку к масштабным проверкам крупнейших высокотехнологичных компаний страны, подозреваемых в нарушении антимонопольного законодательства. Как пишут СМИ со ссылкой на информированные источники, Минюст возглавит возможные расследования против Google и Apple, тогда как FTC получила карт-бланш на проверку Facebook и Amazon. О непосредственных планах регуляторов начать расследования пока не сообщается, однако источники The Wall Street Journal говорят, что в первую очередь они могут коснуться Google и Facebook. Неясно также, какие именно претензии могут возникнуть у регуляторов к компаниям. По словам источников, FTC может заинтересоваться крупными сделками у участников лидеров рынка и небольших компаний, которые могли бы в будущем стать их конкурентами. В частности, речь идет о мессенджере WhapsApp и фотоприложении Instagram, которые сейчас принадлежат Facebook. Действиями IT-гигантов заинтересовался также Конгресс США. Юридический комитет Палаты представителей в понедельник обнародовал собственные планы по проведению проверки относительно конкуренции на цифровых рынках. Помимо выявления нарушений комитет планирует рассмотреть, соответствует ли антимонопольное законодательство современным реалиям в технологическом секторе. **(interfax.kz)**

Кому в Казахстане стали платить больше

Дархан Нурумбетова

Крупные и мелкие компании не обходятся без специалистов административной сферы, IT-отрасли, продаж и маркетинга. В первом полугодии именно представители этих профессиональных областей вошли в топ по количеству вакансий. Вместе со спросом рекрутеры отмечают и рост окладов. О тенденциях на рынке труда корреспонденту «Капитал.kz» рассказала эксперт кадрового агентства Elite Асель Нуркасымкызы.

Сфера продаж

Сфера продаж стабильно входит в список популярных запросов работодателей. В первом полугодии мы наблюдали прирост в размере 20% среди соискателей работы и 10% со стороны работодателей по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Минимальная заработная плата менеджера отдела продаж выросла до 120 тыс. тенге. Для сравнения: во втором полугодии 2018 года она составляла 90 тыс. тенге. На сегодняшний день зарплаты сотрудников в сфере продаж варьируется от 120 тыс. тенге до 350 тыс. тенге в виде фиксированного оклада. Плюсом является бонусная часть, которую регулирует работодатель на свое усмотрение. Максимальная заработная плата менеджера по продажам может достигать 1,5-2 млн тенге, что тоже показывает значительный рост.

Заработная плата региональных менеджеров по продажам и торговых представителей немного снизилась, например, минимальная заработная плата, которую предлагает работодатель, составляет 100 тыс. тенге. Максимальная же сумма у данных специалистов может достигать 600 тыс. тенге.

Наибольшее колебание заработных плат ощущают social seller – специалисты, которые помогают продвижению и продажам товаров и услуг нишевого распространения. Их минимальная заработная плата может составлять 20 тыс. тенге, а максимальная – 350 тыс. тенге. При этом падение их зарплат составляет 20%.

Административный персонал

Директора, офис-менеджеры, ассистенты руководителей и переводчики – именно их работодатели ищут чаще всего. И спрос на этих специалистов стабильно растет на 8% в год. Если говорить о заработной плате, то планка минимального оклада с 50 тыс. тенге поднялась до 70 тыс. тенге. Вместе с тем работодатели увеличили требования к кандидатам, формируя внутренние списки необходимых профессиональных навыков. Для топ-менеджмента заработная плата доходит до 700 тыс. тенге.

IT-отрасль

В 2019 году мы наблюдаем спрос со стороны иностранных компании на IT-специалистов, что поспособствовало повышению заработных плат в целом на 30% в данной сфере.

Отметим, что 70% соискателей работы составляют мужчины, мы также наблюдаем небольшой рост среди женщин. Основные требования к претендентам остались неизменными: необходимо профильное образование, знание языков программирования (например, Java, HTML, Visual Basic, SAP R/3, SQL, Python), опыт работы и хороший уровень английского языка. В топ-3 по запросам работодателей вошли: создатели приложений для систем iOS и Android, специалисты в области UI/UX-дизайна, тестировщики.

Согласно данным нашего холдинга, заработная плата для создателей приложений составила 250 тыс. тенге, максимальная – более 2 млн тенге. UI/UX-дизайнерам работодатели готовы платить от 200 тыс. до 1,5 млн тенге. Следом идут тестировщики с минимальной заработной платой в размере 150 тыс. тенге и максимальной 900 тыс. тенге.

Маркетинг

Количество резюме и вакансий в сфере маркетинга показало рост. В регионах в области маркетинга и PR количество резюме выросло на 10%, а число вакансий – на 12%.

Работодатели искали специалистов с опытом работы от 1 года до 3 лет с базовым знанием английского языка и знанием SMM-инструментов. Заработные платы в данной профессиональной области выросли на 10%: так, минимальная заработная плата составила 60 тыс. тенге, максимальная – 500 тыс. тенге. Больше всего спросом пользовались менеджеры по маркетингу, директоры по маркетингу и PR, а также менеджеры по рекламе.

Бухгалтерия и финансы

В мае значительно увеличилась конкуренция среди соискателей в сфере бухгалтерии и финансов. Мы связываем данный процесс с увеличением количества выпускников в этой отрасли. Однако, несмотря на спрос, размер зарплат в этой сфере с начала 2018 года был стабильным. В первом полугодии этого года мы зафиксировали минимальную зарплату в размере 120 тыс. тенге, максимальная составила 1,5 млн тенге.

На какие специальности делает ставку государство

Дархан Нурумбетова

В министерстве труда и соцзащиты населения выбрали 100 специальностей на основе приоритетов госпрограмм и прогноза кадровой потребности до 2025 года. Внушительный список вобрал в себя лишь сервисные и индустриальные профессии. Условно его можно разделить на несколько отраслей и понять, что государство делает ставку на айтишников, проектировщиков-трафаретистов, инженеров горно-металлургического комплекса, работников строительной отрасли, нефтяной и легкой промышленности.

В ведомстве отметили, что перечень был составлен для разработки программы «Жас маман». Таким образом, в приоритетную сотню вошли 35 специальностей, которые востребованы в период автоматизации производства», – пояснили в Минтруда.

Все профессии отбирались по трем параметрам. Сначала учитывались приоритеты стратегических, государственных и отраслевых программ, затем из 1300 профессий, представленных на рынке труда Казахстана, отобрали более 300 специальностей. В основу третьего параметра легли результаты прогноза Минтруда потребности в кадрах до 2025 года, а также анализа порядка 700 анкет работодателей, опрошенных совместным с управлениями министерства образования и науки, НПП «Атамекен» и учебных заведений.

Перечень востребованных сервисных и индустриальных профессий станет основой для модернизации МОН РК 200 учебных заведений в рамках программы «Жас маман».

ТОП-10 ПРИОРИТЕТНЫХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В КАЗАХСТАНЕ

№	ПРОФЕССИЯ
1	Инженеры по компьютерному аппаратному обеспечению и инженеры-электронщики
2	Инженеры по 3D-моделированию и дополненной реальности
3	Инженеры по аддитивным технологиям производства
4	Инженеры по системам межмашинного обучения
5	Архитекторы программного обеспечения и системные аналитики
6	Разработчики и тестировщики программного обеспечения, Web и мультимедийных приложений
7	Администраторы и аналитики баз данных
8	Сетевые, системные администраторы и администраторы серверов
9	Инженеры по телекоммуникациям и телерадиовещанию
10	Производственные инженеры-технологи и их помощники

ЗАМЫКАЮТ ПЕРЕЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАННЫХ ПРОФЕССИЙ

№	ПРОФЕССИЯ
90	Техники-электрики
91	Операторы, слесари и ремонтники систем и сетей возобновляемых источников энергии
92	Операторы оборудования по обработке и обогащению руды и горных пород
93	Операторы оборудования по отжигу, плавлению и литью металла
94	Монтажники, монтеры, слесари и ремонтники электронного оборудования
95	Супервайзеры (бригадиры) над сборщиками и испытателями механических, электрических и электронных изделий
96	Операторы оборудования по обработке металлических изделий
97	Техники-механики
98	Техники по компьютерному аппаратному обеспечению
99	Специалисты техники по компьютерам
100	Дизайнеры одежды, потребительских товаров и промышленной продукции, ремесленное дело

Молочное производство будет развиваться вместе с ФАО

Ксения Бондал

В Казахстане ежегодно производится более 5 млн тонн молока, и только 1,5 млн из них перерабатывается. Причем 50% этого объема поступает от организованных хозяйств, которые более или менее серьезно следят за тем, соответствует ли их сырье требованиям технического регламента Таможенного союза в сфере безопасности молочного сырья. 1 января 2020 года наступает конец отсрочки для казахстанских хозяйств, которая давала возможность привести их продукцию к этим нормам. Как в этом помогает международная экспертиза, рассказала международный эксперт Всемирной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (ФАО) Инна Пунда.

«Удивительно, но в Казахстане одна треть всего населения покупает молоко во вторичной таре, без маркировки, на стихийных рынках. И это очень большая цифра. В Европе от культуры подобного потребления давно отошли, в России она тоже практически искоренена и «дикого» молока почти нет. Такое молоко не проходит контроль, как на промышленных заводах. Дело в том, что среди потребителей есть миф о том, что качество молока в бидоне на рынке выше, чем в упаковке на полке магазина», – рассказала Инна Пунда во время встречи с журналистами.

Инна Пунда

На самом деле ситуация обстоит наоборот и молоко на рынке несет риски, которые связаны не только с болезнями, которые передаются от животных людям, но и со следами антибиотиков. Однако такая любовь индивидуальных покупателей не так опасна, как попустительское отношение в этом вопросе со стороны переработчиков молока.

«Это феномен, что есть возможность работать не по стандарту. Если у кого-то из сдатчиков молока не получается реализовать сырье заводу, то он может продать его на молочную кухню, а там молоко не проверяют ни на наличие антибиотиков, ни на кишечную палочку. Пока на рынке будет такое отношение к тем, кто занимается прогрессом в этом вопросе, будет тяжело. Необходимо, чтобы приемщики молока работали по одним и тем же правилам, то есть по техническому регламенту», – сказала Инна Пунда.

Второе, что нужно делать – образовывать участников молочной отрасли. Многие из тех, кто занимается приемом молока, не знают, какие есть требования к шлангам, к таре, к танкам. В свою очередь сдатчики молока не понимают, почему нужен доильный аппарат, почему нельзя применять антибиотики, что нужно делать, чтобы не было мастита вымени у коров, рассказала Инна Пунда.

ФАО вместе с ЕБРР с 2016 года реализует в Казахстане проект «Содействие развитию поставочных цепочек молока». Его задача в том, чтобы научить ЛПХ соблюдать стандарты техрегламента и таким образом остаться в поставочной цепочке корпоративного канала, то есть чтобы они могли сдавать свое сырье на заводы.

«Мы стремимся к тому, чтобы самые уязвимые слои сельского населения имели возможность зарабатывать и растущие стандарты промышленности не мешали им в этом. Дело в том, что стандарты написаны сложным языком и их трудно внедрить просто потому, что они непонятные. Кроме того, мы будем обучать казахстанских ветеринаров, агрономов, специалистов по управлению молочными фермами, а они, в свою очередь, будут развивать товарное производство, потому что за ним будущее», – сказала Инна Пунда.

Для этого ФАО создала специальные ролики и разработала программу «Смарт суп», которые позволят сделать процесс повышения качества молока до стандартов техрегламента поэтапным и безболезненным, добавила она.

«В Хорватии, где было очень много мелких ферм, государство поставило во главу угла требования по безопасности сырого молока. И все, что не соответствовало требованиям, никто из переработчиков не покупал. За три года они вышли на уровень стандартов техрегламента, резко началось укрупнение ферм, создание товарно-промышленных производств. Пример Хорватии считается самым лучшим в Европе, и мы планируем в рамках нашей совместной работы отвезти ваших чиновников в Хорватию и показать, как их коллеги в Минсельхозе поработали для того, чтобы сохранить свою промышленность на фоне конкуренции с другими производителями»,– рассказала Инна Пунда.

Для того чтобы молочная отрасль могла работать в соответствии с техрегламентом, нужна серьезная поддержка государства, в том числе по созданию целой сети аккредитованных заготовительных организаций. Такое мнение высказал глава Молочного союза Казахстана Владимир Кожевников.

«На сегодняшний день они регистрируются местными исполнительными органами в явочном порядке, то есть регистрируются те, кто пришел. Мы говорим, что так нельзя. Нужно, чтобы прежде эти заготовительные организации выполнили определенные требования: обучили персонал, имели соответствующую технику и т.д. Это еще можно успеть сделать до конца года», – сказал он.

Весь объем молока, которое не соответствует стандартам техрегламента, с 1 января 2020 года перестанут принимать для переработки, предупредил Александр Кожевников. И если это произойдет, то с рынка уйдут 50% ЛПХ, которые занимаются производством молока.

Лифтовая отрасль Казахстана ожидает перезагрузки

Анна Видянова

Состояние лифтовой отрасли не раз подвергалось критике. По оценкам экспертов, одна из проблем, которая сдерживала развитие этого рынка, – отмена лицензирования компаний, обслуживающих лифты. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» президент ОЮЛ «Национальная ассоциация лифтовиков Казахстана» Ержан Игибаев рассказал, как трансформируется лифтовой бизнес.

– Сколько производителей лифтов, лифтового оборудования в Казахстане?

– У нас в стране 4 завода по производству лифтового оборудования: в Акмолинской области и в Алматы, Усть-Каменогорске и Павлодаре. Вданный момент в Алматинской области, в городе Талгар на территории 1 га, компания «Казлифт» готовит к запуску высокотехнологичный казахстанско-корейский лифтовой завод. Предполагаемая локализация местного содержания превысит 51%, производственная мощность завода составит более 600 лифтов в год. Можно говорить о том, что местное отраслевое производство постепенно развивается.

– Как изменился объем производства лифтов за 2-3 года?

– По нашим данным, за три года в стране местными производителями выпущено более 400 лифтов. По сравнению с 2018 годом объем производства увеличился на 10%.

Объем производства в Казахстане был бы в несколько раз больше, если бы не существующие проблемы, с которыми столкнулись производители лифтов. Один из препонов – отсутствие эффективной государственной системы по поддержке местных производителей лифтов.

К примеру, согласно приказу №255 министра по инвестициям и развитию РК от 29 апреля 2017 года, проекты, финансируемые за счет госинвестиций, должны использовать только строительные материалы, оборудование, изделия и конструкции казахстанского производства. Однако фактически данный приказ не всегда работает, так как при возведении объектов, финансируемых за счет государства, используются лифты белорусского и китайского производства.

Вторая проблема – это «жесткая» конкуренция со стороны производителей бюджетных лифтов из Китая и Беларуси и низкое доверие со стороны крупных частных застройщиков к продукции местных производителей. При этом у казахстанского рынка есть потребность в местном лифтовом оборудовании, которое можно было бы использовать при модернизации лифтов с истекшим нормативным сроком эксплуатации. Между тем, сейчас нашей ассоциацией совместно с НПП «Атамекен» разрабатывается комплекс мер по поддержке местных отраслевых производителей лифтов, на площадке ФНБ «Самрук-Казына» создан проектный офис по импортозамещению.

– У нас в стране осуществляется только сборка лифтов?

– К сожалению, пока полного цикла производства лифтов в Казахстане нет. Это связано с тем, что у нас неразвиты смежные отрасли производства: не налажен выпуск электродвигателей, редукторов, электронных станций управления, электронных систем безопасности. Впрочем, ежегодно объем локализации местными производителями лифтов увеличивается.

– Насколько производство лифтов прибыльно?

– Для открытия производства лифтов с неполным циклом необходимо вложить более 600 млн тенге, с дальнейшей капитализацией в зависимости от потребности рынка. Прибыль с одного произведенного лифта в среднем составляет 15% от себестоимости. При этом процесс производства лифтов очень трудоемкий, требующий применения труда квалифицированного технического персонала, – пока на рынке дефицит таких кадров.

– В какой степени казахстанский рынок зависим от импортных лифтов?

– Основными поставщиками лифтового оборудования к нам в страну являются Китай, Южная Корея, Турция и Беларусь. Стоимость самого простого пассажирского лифта на 9 этажей одного из известных брендов обычно стартует от 9 млн тенге. Цена аналогичного лифта местного производства начинается от 7 млн тенге. Ценник на лифты зависит от страны-производителя, грузоподъемности, этажности, дополнительных опций.

– Насколько лифтовой фонд Алматы изношен?

– Сейчас в отделе контроля лифтового оборудования управления жилищной политики Алматы на учете состоит более 11 тыс. лифтов, из которых более 4 тыс. с истекшим сроком эксплуатации. Такие «токсичные» лифты установлены в жилых фондах. Из 11 тыс. лифтов свыше 1200 требуют модернизации.

Проблемы в лифтовой отрасли начались в 2012 году, когда было отменено лицензирование для тех компаний, которые осуществляют монтаж лифтов. Это привело к тому, что на рынке появились недобросовестные и непрофессиональные обслуживающие и монтажные компании, поставщики лифтового оборудования. Зачастую они не имеют необходимой технической базы.

В погоне за дешевизной многие КСК, не проверяя «портфолио» таких субъектов рынка, их профессиональную квалификацию, заключают с ними договоры на обслуживание лифтов. В результате в Казахстане все чаще стали ломаться лифты, способствуя возникновению чрезвычайных ситуаций.

Также одна из проблем, которая существует на рынке, – несовершенный механизм отбора поставщиков по сервисному обслуживанию лифтов на сайте госзакупок. Зачатую через эту площадку тендер выигрывают недобросовестные участники рынка, которые демпингуют по ценам. В результате цена предложения услуг таких игроков рынка оказывается ниже рентабельной. Это негативно отражается на качестве предоставляемых ими услуг.

Еще одна проблема, которую хотелось бы обозначить, – импорт в Казахстан лифтов, собранных нелегальными цехами в Китае, которые выпускаются под брендом известных марок. Такие лифты продаются по ценам ниже заводских аналогов, они имеют низкое качество сборки, сомнительный рабочий ресурс. После установки в жилом доме таких лифтов, в первую очередь, страдают жители, которые вынуждены нести существенные затраты, связанные с заменой данного оборудования.

– Кто отслеживает состояние лифтов?

– За техническим состоянием лифтов должны следить собственники лифтового оборудования, председатели КСК и управляющие компании. Они обязаны предпринять все меры для того, чтобы предотвращать умышленную порчу лифтового оборудования. Дело в том, что зачастую при скачках напряжения происходит компьютерный сбой, при котором лифт в штатном режиме спускается на заданный этаж. При этом у некоторых пассажиров создается иллюзия падения лифта, и они начинают паниковать. При аварийной остановке лифта многие пассажиры совершают грубую ошибку, они начинают самовольно выбираться из кабины лифта. При этом повреждают оборудование лифта и ставят под угрозу свою жизнь.

– Часто ли фиксируются случаи летального исхода пассажиров лифтов?

– К счастью, за последнее 10 лет в Алматы не было зафиксировано ни одного случая с летальным исходом пассажиров лифта. В Казахстане до последнего трагического случая, произошедшего в городе Актобе, связанного с гибелью молодой девушки, все предыдущие аварийные ситуации с участием лифтов заканчивались в основном травмами пассажиров.

На тот момент произошедшая трагедия в Актобе вызвала большой общественный резонанс и определенное недоверие к лифтовому оборудованию страны. Отметим, на проблемы лифтовой отрасли обратил внимание и Нурсултан Назарбаев. После чего в апреле 2018 года на совещании под руководством вице-министра по инвестициям и индустриальному развитию Ускенбаева Кайрбека было принято резонное решение разработать национальный стандарт, в том числе по лифтам для лиц с ограниченными возможностями. Эти стандарты также оговаривают определенные требования к специалистам, устанавливающим лифтовое оборудование, сервисным, монтажным лифтовым организациям.

Считаю, что исполнение национального стандарта является обязательным для входа в лифтовой бизнес. Остановлюсь на некоторых требованиях: теперь производитель лифтов, не являющийся резидентом государства – члена ЕАЭС, должен иметь своего представителя в Казахстане. При этом представитель будет нести с производителем ответственность за соответствие лифтового оборудования стандартам на период гарантийного срока. Производитель обязан обеспечить представителя электронными системами тестирования, комплектующими и запчастями на период гарантии и после: в течение пяти лет. Появились также требования к владельцам оборудования, обслуживающим лифты.

– Какие законодательные инициативы обсуждаются?

– Сейчас в мажилисе парламента рассматривается вопрос об обязательном применении национальных стандартов. По инициативе нашей ассоциации в проекте закона исключена деятельность субъектов предпринимательства в форме ИП. Лифтовым бизнесом смогут заниматься только юридические лица. Уполномоченные отделы при акиматах будут наделены надзорными функциями по обеспечению безопасности лифтов.

Считаю, что при рассмотрении проекта Закона «О гражданской защите» необходимо внести изменения в законодательство и предусмотреть жесткую административную ответственность за несоблюдение участниками рынка требований национальных стандартов, а также рассмотреть возможность введения механизма саморегулирования.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ОСНОВАТЕЛЬ TRON КУПИЛ ОБЕД С УОРРЕНОМ БАФФЕТТОМ

Победителем аукциона на eBay за право пообедать с инвестором Уорреном Баффеттом оказался владелец торрент-трекера Bit Torrent и основатель криптовалюты TRON Джастин Сан, о чем последний сообщил в Twitter. «Я также приглашаю лидеров блокчейн-индустрии встретиться с титаном инвестиций. Надеюсь, это пойдет всем на пользу», — написал он. Инвестор заявил, что ждет встречи с Джастином Саном и его друзьями, пишет Bloomberg. Уоррен Баффетт и его партнер Чарльз Мангер неоднократно выступали с критикой криптовалют. Так, в февральском интервью CNBC Уоррен Баффетт говорил, что у биткоина нет реальной ценности и добавил, что подобные вещи «привлекают шарлатанов». Основатель криптовалюты TRON отметил, что зачастую люди в инвестиционных кругах меняют свою точку зрения. «Инвестиционные возможности лучше, когда многие люди недооценивают технологию», — сказал он. **(rbc.ru)**

APPLE ПРЕДСТАВИЛА ОБНОВЛЕННУЮ ОС

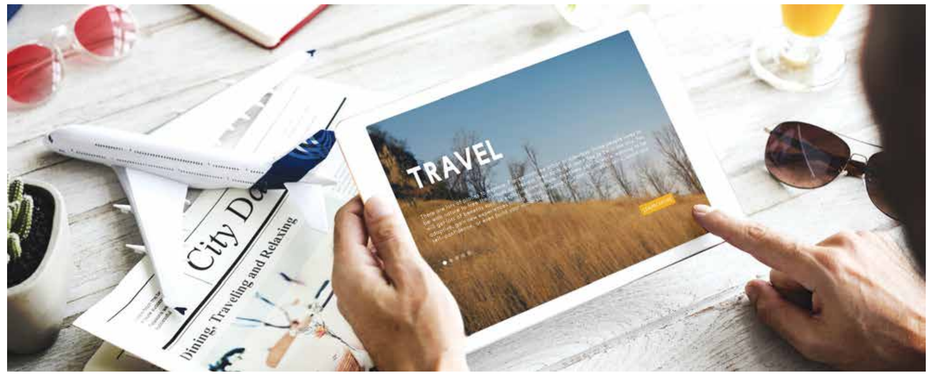
На ежегодной конференции для разработчиков WWDC компания Apple по традиции представила обновленную версию операционной системы для своих устройств, а также новую ОС для планшетов iPad и обновленный ПК MacPro. Очередная версия iOS получила ряд отличий и улучшений по сравнению с iOS 12. Так, скорость срабатывания датчика FaceID выросла на 30%, а приложения в iOS 13 открываются в два раза быстрее. Кроме того, программы и обновления для них занимают меньше места. Едва ли не главным нововведением в iOS стала «темная» тема, о появлении которой мечтали многие пользователи. В iOS 13 появилась функция ввода текста свайпами, без отрыва пальца от клавиатуры, а разрешение на передачу данных о местоположении можно будет дать только один раз – система будет присылать отчеты о том, как и какие приложения используют эти данные, пишет Ferra. Также в iOS 13 разработчики смогут использовать в приложениях авторизацию Apple, а пользователи смогут входить в сервисы через свои аккаунты iCloud. При регистрации в новом сервисе система сможет сама подставлять в электронную почту случайный адрес на приватном сервере Apple. Если говорить об улучшении встроенных приложений, то в приложении камеры появились новые настройки редактирования изображений и функция поворота видео. В iOS 13 появилось заметно обновленное приложение «Карты», а bAppleMusic – функция «караоке»: текст проигрываемой песни отображается на экране смартфона. Наконец, пользователи обновленной версии iOS смогут поделиться звуком со своего устройства на еще одни наушники сразу одновременно со своими. **(newsru.com)**

NASA ВЫБРАЛО КОМПАНИИ ДЛЯ ПОЛЕТОВ НА ЛУНУ

NASA выбрало три частные компании, которые займутся полетами к Луне и доставкой оборудования на поверхность в рамках проекта CLPS (Commercial Lunar Payload Services). Задача CLPS — способствовать развитию лунных посадочных аппаратов и коммерческих сервисов по лунной доставке. Теперь агентство определилось с компаниями, которые получат контракты, а также назвало предполагаемые сроки. Astrobotic Technology (компания получила $79,5 млн) доставит груз к Озеру Смерти до июля 2021 года, к этому же сроку Intuitive Machines ($77 млн) посадит аппарат в Океане Бурь, а посадочный аппарат компании Orbit Beyond ($97 млн) прилунится в Море Дождей до сентября 2020 года. В феврале NASA публиковало предварительный список возможных лунных экспериментов. Глава NASA Джеймс Брайденстайн отметил, что научные инструменты появятся на поверхности Луны уже в следующем году и это поможет в течение пяти лет снова отправить на Луну людей, причем на этот раз планируется, что одним из астронавтов будет женщина. **(nplus1.ru)**

КРИПТОВАЛЮТЫ МОГУТ ДЕСТАБИЛИЗИРОВАТЬ РАБОТУ БАНКОВ

По словам главы Центрального банка Германии Йенса Вайдмана, криптовалюты несут большие риски для финансового сектора государства. Он уверен, что цифровые активы могут вызвать проблемы в работе банков и других учреждений. Во время своего выступления во Франкфурте на конференции, организованной немецким регулятором, Вайдман сказал, что широкое использование криптовалют будет иметь негативные последствия для экономики. Главной угрозой станет небанковская доступность криптовалют. Операции, которые не контролируют финансовые учреждения, создают угрозу для всего банковского сектора. Особенно чувствительно влияние криптовалютной индустрии на экономику государства в период кризисов. «В условиях кризиса финансовая стабильность может быть более уязвимой, чем сейчас. Я считаю, что мы (Бундесбанк) обязаны предложить гражданам быстрые и современные платежные средства в интернете. Идея состоит в том, чтобы разработать новейшие технологии, не создавая рисков для финансовой стабильности», – сказал он. Однако если Центробанк Германии опасается растущего влияния криптовалют на финансовом рынке, то к блокчейн-технологиям его отношение более лояльное. Во время своего выступления Йенс Вайдман рассказал участникам конференции, что регулятор совместно с биржевым оператором Deutsche Börs использует технологию распределенного реестра для создания платформы, которую можно использовать для расчета наличными и операций с ценными бумагами. **(coinspot.io)**



Рынок может недосчитаться туроператоров

Мария Галушко

Работу системы гарантирования как одного из способов борьбы с демпингом на туристическом рынке Казахстана, аспекты взаимодействия туроператоров с турагентствами, а также поправки в Закон «О туристской деятельности в Республике Казахстан» обсудили участники системы гарантирования в Алматы. Об этом сообщает корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz»

По словам председателя КФ «Туристик Камкор» Инны Рей, на сегодняшний день проделана огромная работа по становлению системы защиты отечественных туристов. За 2,5 года деятельности фонда рынок не сотрясали банкротства туристических компаний и туристы не оставались за рубежом без поддержки. Инна Рей напомнила, что всем туристам при покупке любого тура необходимо требовать и проверять туркод. Он является гарантией возвращения в страну при невозможности выполнения туроператором своих обязательств.

В соответствии с Законом РК «О туристской деятельности в Республике Казахстан» все участники рынка обязаны осуществлять деятельность в рамках системы гарантирования (СГ) прав граждан Республики Казахстан в сфере выездного туризма. Система гарантирования обеспечивает возврат туриста обратно в случае невозможности выполнения своих обязательств туроператором. В обязательном порядке туроператоры выдают туркод. Он должен быть только у тех туристов, которые приобрели продукт, сформированный туроператорами и реализованный турагентами. Если же турист самостоятельно бронировал услуги, туркод ему не требуется. Туркод позволяет фонду проверить наличие перечисления туроператорами выездного туризма уплаты комиссионного сбора на специальный счет фонда с каждого туристического продукта в сумме, утвержденной постановлением правительства Казахстана.

«Часть участников туроператорского рынка до сих пор не является членами этой системы. Мы столкнулись с тем, что в системе выдачи лицензий, а это единственный регламентирующий действия оператора документ, полная неясность и нет структурированности. Поэтому мы пошли через весь рынок и выяснили, что из выданных туроператорских лицензий 67% – это те лицензии, которых уже не существует, а значит не существует компании. Где-то порядка 17% – это компании, которые заявили, что они занимаются только въездным туризмом, поэтому они не будут пользоваться гарантированием вследствие того, что у них таких рисков нет. Где-то 5% оставшихся – действительно работающие туроператоры, которые умышленно не входят в систему, заявляя, что они отказываются участвовать в ней. И такой же процент компаний является участниками системы», – поясняет Инна Рей.

За время введения системы КФ «Туристик Камкор» было собрано 729 туркодов. Председатель корпоративного фонда обозначила основные проблемы, с которыми им приходится сталкиваться.

«Мы уже провели достаточно большую работу по внедрению понятия туркода не только в умы туроператоров и турагентов, но и туристов. Тем не менее у нас остается две крупные проблемы: часть участников по-прежнему не входит в фонд. Это значит, что они работают в пространстве, более комфортном по сравнению с нашим, и у них меньше нагрузка. Но в то же время мы с ними находимся в одной и той же конкурентной среде. И на сегодняшний день мы имеем слабую систему, которая может прокontролировать их деятельность», – констатирует спикер.

Вторая проблема на рынке, которую обозначила спикер, – взаимоотношения КФ «Туристик Камкор» с турагентствами. Именно от них будет зависеть, будет ли клиент оформлен через созданную систему гарантирования. Для решения возникающих проблем Инна Рей предлагает внести изменение в законодательное поле.

«Первое, что мы хотим сделать, – это разделить лицензии туроператоров, занимающихся въездным и выездным туризмом. Второе: мы хотим сделать так, чтобы платежи по банковской гарантии возвращались туроператору. Мы обратились ко всем банкам, выдающим банковские гарантии, с предложением, чтобы они не снимали с туроператоров никаких платежей в тех банках, где хранятся деньги. Мы считаем, что это будет серьезной помощью», – объясняет она.

Вице-министр культуры и спорта Казахстана Ерлан Кожагапанов отметил, что все поднимающиеся вопросы могут найти отражение в законе. Он рассказал о развитии внутреннего и выездного туризма в рамках законопроекта РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам туристской деятельности».

По словам Ерлана Кожагапанова, на развитие государственной программы потребуется около семи лет и порядка 1 трлн 500 млрд тенге, из которых 300 млрд тенге будет выделено из республиканского бюджета, 200 млрд – из местного, и порядка 800 млрд – это частные инвестиции. На эти деньги в течение семи лет планируется развитие топ-10 туристических дестинаций страны. Это озеро Алаколь, Щучинско-Боровская курортная зона, Туркестан, Баянаул, Балхаш и т.д. Планируется превратить эти места в рекреационные зоны мирового уровня.

«Что такое 300 млрд тенге из республиканского бюджета? Это инфраструктура, то есть доведение дорог и сети к этим точкам. На сегодняшний день реконструировано около 30% дорог, направляющихся к этим туристическим дестинациям. В течение семи лет будут проведены большие магистрали», – добавил вице-министр.

Кроме того, по его словам, сегодня перевес в отрасли складывается в сторону выездного туризма. Но благодаря предпринимаемым государством мерам есть надежда, что в ближайшей перспективе начнет активно развиваться въездной туризм.

«Премьер-министром уже заложена капсула под строительство нового пляжного туристического резорта в Актау, в 15 км от границы города. Пляжный курорт будет состоять из отеля на 600 мест и 250 номеров, 40 вилл. Уже есть человек, готовый инвестировать в проект. Надеемся, что это будет пилотный проект, за которым последуют все остальные. Несколько шести часов из Астаны или Алматы до Киева, потом еще 3 часа – и вы в аэропорту Барселоны. Надо признать, что украинцам есть чему позавидовать: безвизовый режим с Евросоюзом, вступивший силу в июне 2017-го и небольшой по времени перелет в одну из красивейших стран Европы. Выходные в Испании? «Es muy fácil», – наверное, так отвечают наши украинские соседи. Но надо признать, что и у нас в Казахстане получить испанскую визу можно достаточно быстро, главное, как говорится, было бы желание, поэтому не будем терять времени и отправимся за новыми впечатлениями и эмоциями.

Традиции виноделия в Пенедесе и аристократическая атмосфера Ситжеса

В 10 минутах езды от Барселоны расположился очаровательный приморский город Ситжес, жизнь в котором не затихает круглый год благодаря особой атмосфере, царящей в городе, и благоприятным климатическим условиям. Прекрасная теплая погода стоит здесь даже в зимние месяцы. Этот романтический городок вдохновил и продолжает вдохновлять немало художников и поэтов.

Посетите дом-музей наставника Пабло Пикассо – художника Сантьяго Русиньоля Кау Феррата, дворец Марисель или мастерские современных художников, живущих в Ситжесе, увиденное не оставит вас равнодушным и скорее всего вдохновит на новые творческие идеи.

Сегодня этот небольшой город считается одним из важнейших портов Средиземноморья, здесь на побережье расположены сразу три морских причала: Puerto de Ginesta, Garraf и Aiguadolç. Но, кроме торговли и рыболовства, большую часть экономики города составляет, конечно же, туризм.

Городок настолько привлекателен, что состоятельные европейцы и американцы в конце прошлого века стали скупать здесь недвижимость. В итоге к февралю 2008 года Ситжес стал считаться одним из самых дорогих городов в Испании по стоимости жилья. К сожалению, цены оказались неподъемными для местной молодежи, и она была вынуждена переезжать в другие места. Именно поэтому сегодня большую часть населения городка составляют иностранцы-экспаты, которых привлекают чистые пляжи, ночная жизнь и достопримечательности.

Вся решенеобеленность этого курортного городка говорит о том, что и условия проживания здесь на высоком уровне. Отель Me Sitges Terramar гостеприимно встретил нас игристым шампанским, уютным номером с прекрасным видом на море и

Наталья Иодес

Испанию невозможно не полюбить. У многих эта любовь случается с первого взгляда, с первых прогулок по невероятно уютным, наполненным легендами и историей улочкам, с первого окунания в теплое и нежное, как бархат, море, с первого вкуса местной кухни, изобилующей рыбными, мясными деликатесами, свежими овощами и фруктами, с первого бокала вина или игристой кавы… И если вы все еще не были в Испании, то самое время отвлечься от ежедневных забот и вместе с нами отправиться в Каталонию. Здесь, помимо известной всем Барселоны, есть много прекрасных городов, достойных посещения из-за уникальной истории, архитектуры, гастрономии и природного окружения. Это Таррагона с римскими стенами, акведуками и амфитеатром, мастерские современных художников и прекрасная набережная в Ситжесе, Жирона с тесными улицами, историческими кварталами и готическими соборами, балансирующая на перекрестке четырех рек. И даже совсем крохотные уголки Каталонии привлекают своей неповторимостью сотни тысяч туристов со всего света. В этом нам помог убедиться туроператор Kazunion, любезно организовавший поездку по городкам побережья Испании, совместно с представительством Каталонского агентства по туризму в странах СНГ и Восточной Европы.

Добраться до Барселоны казахстанцам предлагают несколько авиакомпаний, в том числе и украинская МАУ, которая любезно предоставила перелет нашей группе. Около шести часов из Астаны или Алматы до Киева, потом еще 3 часа – и вы в аэропорту Барселоны. Надо признать, что украинцам есть чему позавидовать: безвизовый режим с Евросоюзом, вступивший силу в июне 2017-го и небольшой по времени перелет в одну из красивейших стран Европы. Выходные в Испании? «Es muy fácil», – наверное, так отвечают наши украинские соседи. Но надо признать, что и у нас в Казахстане получить испанскую визу можно достаточно быстро, главное, как говорится, было бы желание, поэтому не будем терять времени и отправимся за новыми впечатлениями и эмоциями.

Таррагона

Ситжес

Парк Сама Камбрилс

Маршруты Каталонии: полетели вместе?

Артистическая атмосфера Ситжеса, человеческие башни в Таррагоне и наследие Сальвадора Дали

Итак, в Ситжесе можно с комфортом полежать на лучшем в Европе пляже (кстати, по мнению обозревателя New York Times, лучшим пляжем Европы является Сан-Себастьян), побывать на кинофестивале, протанцевать до утра на популярных дискотеках, посетить музей, заглянуть в церковь и, наконец, найти время для перекуса. Считается, что в Ситжесе готовят лучшую в Каталонии паэлью. Так это или нет – каждый турист решает сам, тем более что выбор мест для дегустации огромен. Мы же остановили свой выбор на ресторане Beso и лично смогли в этом убедиться. Хаё – еще одно популярное местное блюдо, это салат из помидоров, перца, цикория, анчоуса, тунца, оливок в соусе из миндальных орехов и хлебных крошек. Это блюдо лучше всего готовит в маленьких кафе на улице, стоит рискнуть и попробовать.

А для того чтобы попробовать любимый расширения здания винного погреба. Построенное им здание символизирует плодотворный союз между природой и человеческим трудом и является данью уважения камня к тишине, сопровождающей процесс производства игристого вина. С 1976 года это здание является историческим художественным памятником и одним из самых впечатляющих примеров архитектуры в мире производства и выдержки кавы. Под зданием располагается лабиринт подземных погребов, где вот уже более ста лет Cavas Codorníu проходит стадии второй ферментации и старения при постоянной температуре. В 1872 году Жозеп Равентос-и-Фатхо изготовил первую каву в Испании, следуя традиционному методу и используя сорта винограда, выращенные в Пенедесе: Macabeo, Xarello, Parellada, Pinot Noir, Chardonnay. Это послужило началом новой отрасли производства в этом районе и связало бренд с историей игристого вина. Виноделья Codorniu признана лучшим центром винного туризма в мире, согласно решению жюри престижного британского журнала The Drinks International, ежегодно организующего вручение премий Wine Tourism Awards. Сегодня ценовой диапазон составляет от 7 до 70 евро за бутылку в розничной продаже.

Таррагона – столица провинции Древнего Рима

Добравшись до побережья Коста-Дорада, можно понять, почему древние римляне более 2000 лет назад выбрали именно эти земли для основания столицы провинции Hispania Citerior (Ближней Испании). Под небом «Вечной весны», как называли его древние обитатели Таррако (нынешней Таррагоны), раскинулись многокилометровые золотые пляжи, по которым можно часами гулять по пустынным песчаным дюнам, а некоторые из них могут похвастаться охраняемыми природными объектами или ценными экосистемами с растениями, дюнами и птицами. Пляжи Таррагоны известны своим великолепным качеством благодаря регулярной очистке и анализу воды. Но, несомненно, главный пляж Таррагоны – Эль-Мираколь, на котором так приятно наслаждаться солнечными лучами и мягкими водами Средиземного моря.

Наслаждаться прибрежным отдыхом можно бесконечно, но Таррагона может предложить гостям гораздо больше. Именно здесь история хранит много средневековых достопримечательностей. Посетите Национальный археологический музей, дворец римского наместника, Музей современного искусства, Римский музей, цирк и амфитеатр. Беспроигрышным вариантом будет бравая прогулка в хорошей шляпе по древним улицам с завершением на территории римского амфитеатра – беспорно, культурной и археологической жемчужины всего побережья, а то и всей Испании. Карабкаясь по его ступеням, изъеденным эрозией двадцати веков и отшлифованных миллионами ног людей всех земных рас, невольно задумываешься над бренностью бытия и мимолетностью жизни. Но, несмотря на величественные и завораживающие очертания амфитеатра – вечного сердца города, некогда носившего титул «второго Рима», – гулять здесь непросто. Так называемый «энергетический фон» данного места неоднозначный. История хорошо помнит, как здесь бились и драматически гибли яростные гладиаторы, расчленяя друг друга зазубренными лезвиями под вой пьяной публики. Эти валуны не забыли, как фанатично состязались здесь сотни безымянных мастеров по скачкам на лошадиных упряжках. Смельчаки регулярно не доезжали живыми до финиша. Эти же серо-желтые глыбы помнят, как позднее арена сменила репертуар на еще более бесчеловечный. Здесь веками мучительство умирали от публичных изощренных пыток тысячи врагов, преступников, еретиков и неверных. Неизменным же для амфитеатра во все времена оставалось лишь одно: бесчующаяся, вопящая толпа на каменных ступенях, жаждущая зрелищ и новых эмоций. Уходим отсюда ему Кубы. Так появился окруженный массивными стенами дворец в колониальном стиле с тропическими садами, экзотическими животными, живописным прудом и изящными беседками на берегу. Парк окружен виноградниками, оливковыми и миндальными деревьями и являет собой смешение стилей, удовольствие для всех видов чувств. Местные жители и туристы могут посещать парк в любое время круглый год.

о них хочется рассказать подробнее. «Кастели» – это башни из людей, традиционно возводимые во время фестивалей в Каталонии. Традиция берет начало именно здесь, в Таррагоне, и позднее была распространена на юге Каталонии. Соревнования по построению «кастеля» в Таррагоне – это ежегодное спортивное событие, проводимое лучшими командами в стране. Строительство человеческих башен является старой каталонской традицией, которой уже более двух сотен лет. Каждый «кастель» (каталонское название замка) построен командой под названием colla, в которую входит от 50 до 500 мужчин и женщин. Молодые и легкие участники формируют вершину башни, в то время как более тяжелые участники становятся ее основой. Весь процесс сопровождается драматической музыкой, участники строят башню высотой от 6 до 10 уровней в высоту, и приз достается самым смелым и умелым командам. А «вишенкой на торте» очень часто являются дети, которые карабкаются на самый верх по плечам нижестоящих – потрясающее зрелище. Для туристов это действительно интересное событие, так что, если вдруг вы будете в Таррагоне во время проведения национальных праздников, обязательно поинтересуйтесь, где будет проходить мероприятие по созданию «кастелей». Это событие популярно не только у местных жителей, но и у множества туристов и было объявлено частью неосязаемого культурного наследия ЮНЕСКО.

Камбрилс – сочетание национальных испанских традиций и современности

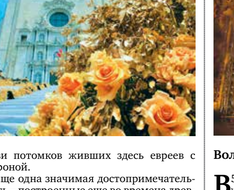
Посетив Таррагону, Ситжес и тематические парки развлечений неподалеку от этих прекрасных мест, мы познакомились с миниатюрным городком Камбрилс. Это прекрасный гастрономический курортный город, известный в первую очередь своими ресторанами, в которые неоднократно захаживали эксперты «Красного гида Michelin», отметив заведения почетными звездочками. В местный рыбацкий порт ежедневно причаливают лодки и катера со свежим уловом морских деликатесов, а на широких пляжах с мелким песком так приятно нежиться на побережье Коста-Дорада. Расположился этот городок на территории чуть более 35 кв. км и условно делится на три части: историческую, со старыми домами в средневековых кварталах, торговую, с гостиницами и развлекательными центрами, и отдельную зону, созданную специально для туристов, – Вилла-Фортуни. Город удачно сочетает в себе национальные традиции и современный туристический бум, что позволяет отдыхающих с различным достатком. Главной же достопримечательностью Камбрилса является рыбацкий порт, и это неудивительно, ведь он самый большой на всем побережье Каталонии. Именно отсюда начинается город и широкие набережные с многочисленными морскими ресторанами, прибрежными развлечениями для туристов и небольшими отелями. Также в Камбрилсе расположена знаменитая школа рестораторов и отельеров, здесь проводятся кулинарные фестивали и всевозможные конкурсы. А примерно в одном километре от порта уютно расположился старый город. Благодаря своему отдалению от моря сюда редко захаживают туристы, но мы зашли и не пожалели. Здесь так приятно бродить по узким окнам. Дома здесь построены настолько близко друг к другу, что даже в самую жару солнце не проникает и прохлада сохраняется практически весь день.

В 5 км от Камбрилса расположился живописный Парк Сама. История гласит, что маркиз Сальвадор Сама, в 1881 году вернувшись из Кубы, где он пробыл длительное время и заработал хорошее состояние, изъявил желание создать место на родине с флорой и фауной, напоминающими ему Кубы. Так появился окруженный массивными стенами дворец в колониальном стиле с тропическими садами, экзотическими животными, живописным прудом и изящными беседками на берегу. Парк окружен виноградниками, оливковыми и миндальными деревьями и являет собой смешение стилей, удовольствие для всех видов чувств. Местные жители и туристы могут посещать парк в любое время круглый год.

Средневековье живет в Жироне

Каталония украшена большим количеством уникальных и очень колоритных городков. Жирона не является исключением, скорее, наоборот, она еще более колоритная, ее часто называют бессмертным городом, потому что крепостные стены выдержали 25 крупных осад и приступов. Массивная стена военного укрепления стоит и по сей день, а исторический центр города сохранил свое очарование. Древность и атмосфера рыцарского Средневековья уравновешивается в Жироне энергией молодости – сегодня это университетский город, где учатся около 15 тыс. студентов, и здесь круглый год много молодежи.

Особая достопримечательность – еврейский квартал Жироны, это один из наиболее бережно хранимых еврейских кварталов в Европе. Жирона, как и многие другие испанские города, хранит следы многовекового смешения культур. Вплоть до XV века здесь располагалась крупнейшая в Каталонии еврейская община. После принятия католичества испанскими монархами всех, кто не желал изменить свою веру, изгнали, но в этом жироном квартале чудом сохранилась не только особая атмосфера старинного поселения, но и архитектура. Ежегодно в мае в еврейском квартале проходит выставка цветов Temps de flors. Дизайнеры выкладывают цветочные картины на мостовых, на стенах домов и создают объемные цветочные фигуры. Каждая композиция имеет свой смысл, так, например, цветочные горшки символизируют сердца, а свисающие с разных сторон веревки говорят о вечной



связи потомков живших здесь евреев с Жироной.

Еще одна значимая достопримечательность – постоянные еще во времена древних римлян крепостные стены. Возвели их для обороны города от захватчиков, они огибают весь исторический центр и заканчиваются у площади Каталонии. С них открывается очень красивый вид на город, а рядом расположен один из первых готических монастырей Каталонии – Сан-Доменек. И сегодня здесь живут студенты, а кельи монахов оборудованы всем необходимым.

Если говорить о музеях, то их здесь немного, но определенно стоит внимания музей изобразительного искусства и музей кино. Также в городе есть археологический музей, музей истории города с мумиями монахов-капуцинов и музей истории евреев Жироны. Стоит разыскать соборный музей с гобеленом «Сотворение мира».

Почетным символом города считается муха, изображение мухи здесь можно увидеть повсюду. По легенде, именно эти насекомые помогли защитить город от французских захватчиков, выбили из гроба Святого Нарциса в 1285 году.

Побывать в Жироне стоит хотя бы один день, но этот день заменит вам недельный отдых и подарит невероятные эмоции. Средневековье живет в Жироне и в XXI веке. Не можем не упомянуть тот факт, что именно в Жироне снимался один из эпизодов 6-го сезона знаменитого сериала «Игра престолов». Говорят, когда продюсеры фильма увидели город во время празднования дня цветов, они моментально были очарованы его атмосферой.

Волшебная гора Монтсеррат

В 50 километрах от Барселоны расположился красивейший горный массив Монтсеррат, уникальный в своем происхождении благодаря необычной истории формирования. Монтсеррат является родиной легенд и преданий, с древних времен была местом паломничества для тех, кто просто желал насладиться естественной красотой гор, так и для ценителей духовного – монастыри и святилища. В Монтсеррате, чье название означает «Зубчатая гора», находятся Святилище Богоматери и бенедиктинский монастырь, которые на протяжении уже почти тысячелетия привлекают пилигримов со всего света, приезжающих насладиться божественным ликом Ла Моренета (Смуглой Богоматери), пением Л'Эсколания – одного из старейших хоров мальчиков в Европе – и прикоснуться к «Черной Мадонне» – статуе Богоматери XII века с младенцем на коленях, вернее, к шару в ее руке, символизирующему Вселенную, проговорить про себя желание, и в скором времени оно непременно сбудется. А в благодарность «Черной Мадонне» за исполнение самого сокровенного люди приносят сувениры, которые бережно хранятся в отдельной комнате.

Побывав здесь, можно сделать вывод, что гора Монтсеррат – обязательный пункт посещения в Каталонии, в каком городке бы вы ни находились. Прекрасное место, наполненное необычайной энергетикой.

Совет будущим путешественникам: поднявшись к монастырю, зайдите в информационный центр, возьмите с собой карту маршрутов, наушники и плейер с экскурсионной записью.

Наследие Сальвадора Дали

Фигерас, небольшой курортный городок Испании, расположился к северу от Жироны, а приобрел мировую известность благодаря Сальвадору Дали и стал местом паломничества его поклонников. Сувенирные лавки увешаны репродукциями работ художника, его сюрреалистический стиль сквозит в архитектуре города. Магнитом притягивает путешественников главная достопримечательность Фигераса – музей Дали, давно ставший символом города. Сюрреализм стирает стереотипы и переворачивает все привычные представления об использовании пространства, цвета и образов в живописи, архитектуре и дизайне. В свое детище Дали вложил всю душу, а также немалые деньги.

«Я хочу, чтобы мой музей был единым блоком, лабиринтом, огромным сюрреалистическим предметом. Это будет абсолютно театральный музей. Приходящие сюда будут уходить с ощущением, будто им привиделся театральный сон», – говорил Сальвадор Дали.

Театр-музей был открыт в 1974 году. Внутри открывается разноуровневое пространство, разделенное на 5 самостоятельных площадок. Это комплекс трех больших экспозиций, связанных друг с другом: музей, башня Галы «Галатея» и выставочный центр с драгоценностями, которые были созданы по эскизам самого Дали. Эскизы будущего музея художник создавал под влиянием музы – жены Елены Дьяконовой, которую он поэтично называла Гала.

Купол музея – это самостоятельный архитектурный экспонат, прозрачная сфера, охраняющая от палящих лучей солнца шедевральное полотно мастера «Обнаженная Гала, смотрящая на море», картину-иллюзию, картину-загадку. Если отойти от нее на расстояние 20 метров, то в ломаных линиях, зигзагах, цветовых пятнах перед изумленной публикой начинает вырисовываться портрет Авраама Линкольна.

Крышу театра-музея видно издалека – на ней установлены огромные яйца, а золотистые выпуклости на красных стенах выполнены из… хлеба.

По задумке художника, в музее не должны были экспонироваться оригиналы его картин, но под давлением властей города ему пришлось пойти на уступки. В театре-музее Дали находится самая крупная коллекция его полотен, а также скульптуры, ювелирные украшения и инсталляции.

А в 100 метрах от музея расположился исторический отель-ресторан Can Duran. Фигерас всегда был важным пунктом остановки, учитывая его географическое положение, и именно поэтому старая гостиница была и остается важным местом встречи. Здесь же расположен и исторический ресторан, где частым гостем был самый известный житель Фигераса Сальвадор Дали. Одним словом, отель Duran является частью любого маршрута путешественника через Фигерас. На протяжении многих лет сюда заходили все: от писателей и политиков. Одним словом, этот отель-ресторан стоит того, чтобы насладиться в нем высокой кухней и проникнуться многовековой историей.

Если подытожить наше замечательное путешествие, можно смело советовать отправиться исследовать уголки Каталонии и быть уверенным в том, что она не заканчивается в предместьях Барселоны.

Редакция издательского дома «Капитал.kz» выражает благодарность организаторам путешествия: туроператору Kazunion и представительству Каталонского агентства по туризму в странах СНГ и Восточной Европы.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Путь хиппи привел к созданию мирового бренда

Мария Галушко

Основательница косметического бренда The Body Shop Анита Роддик родилась в 1942 году на юге Англии в многодетной семье итальянских эмигрантов. После колледжа Анита пробовала себя в разных областях. Она работала в Париже, Женеве, преподавала в Англии. Прошла дорогой хиппи через Африку, Дальний Восток и Австралию, и таким образом объехала весь мир. Ее бунтарский нрав сослужил ей хорошую службу, когда она открывала The Body Shop.

После возвращения домой в 1970-м Анита выходит замуж за шотландского путешественника Гордона Роддика. Вместе они открывают гостиницу и ресторан. Позже, Гордон объявил супруге, что собирается отправиться в конное путешествие из Южной Америки в Нью-Йорк, а из-за того, что два проекта требовали много времени и усилий, ресторан пришлось продать.

Но предприимчивость не давала Аните покоя, и она занялась поиском второго проекта. Через некоторое время она решает создать компанию по производству косметики, отличающуюся использованием только натуральных ингредиентов. С помощью мужа Анита получает кредит в банке и на эти средства покупает помещение, располагающееся рядом с похоронным бюро. 27 марта 1976 года открывается первый магазин экологически чистой косметики.

Чтобы скрыть пятна от сырости, предпринимательница окрасила стены в зеленый цвет. А чтобы покупатели охотнее соглашались попробовать представленную продукцию, Анита использовала удобную упаковку небольшого размера, что также помогало экономить. Этикетки она выписывала самостоятельно, от руки.

Магазин косметики Аниты Роддик процветал, и прежде чем компания успела проработать год, она открыла еще один в соседнем Чичестере. В банке ей отказывают в кредите, и она решает обратиться к своему бизнесмену Иэну Мак-Гиннину. Он согласился дать ей 4000 фунтов стерлингов при условии, что он будет равноправным совладельцем компании. Роддик не возражала. Впоследствии оказалось, что для Мак-Гиннина это был самый значимый инвестиционный проект в его жизни. Вернувшись домой в 1977 году, Гордон Роддик присоединился к бизнесу жены.

Когда компании было два года, ее владельцы решили продавать франшизу. К 1984 году The Body Shop имела 138 магазинов, 87 из которых были расположены за пределами Великобритании. В апреле 1984 года The Body Shop стала публичной компанией – ее акции были размещены на Лондонской бирже, стоимость бумаг взлетели и первый же день. У основателей осталось 27,6% акций компании, а Гордон Роддик был назначен председателем, а также занимался финансами. Анита Роддик продолжила работу в качестве управляющего директора, по сути, определяя курс, которым шла компания.

Анита всегда оказывала финансовую поддержку различным природоохранным инициативам, в частности Greenpeace, Friends of Earth и Amnesty International. Надписи, размещаемые на пакетах для покупок и на транспортных средствах, сообщали о том, что Body Shop поддерживает подобные начинания.

В 1987 году компания начала программу «Торговля, а не помощь», сочетая потребность компании в экзотических натуральных ингредиентах с миссией социальной ответственности. The Body Shop приобретала такие ингредиенты, как голубая кукуруза у индейцев пуэбло в Нью-Мексико и масло бразильского ореха у индейцев каяпо в бассейне реки Амазонки, программа «Торговля, а не помощь» позволила избежать эксплуатации коренных народов и помочь развивающимся странам зарабатывать деньги, продавая возобновляемые ресурсы. The Body Shop также оказала помощь общинам рядом с домом. Например, фабрика по производству мыла, основанная компанией в Глазго, возвратила 25% прибыли после уплаты налогов в экономически депрессивный город.

В 1987 году Роддик предложила Пегги Шорт и Джейн Сондерс, владеющими магазином The Body Shop в США, $3,5 млн на покупку названия. Это стало предвестником выхода компании на американский рынок. В 1988 году The Body Shop открыла первые магазины в Соединенных Штатах. Все они принадлежали компании. Решив, что бренду необходимо сначала приспособиться к новому рынку, особенно к продажам в торговых центрах, ее владельцы решили отказаться от продаж франшизы до 1990 года.

Осенью 1993 года The Body Shop открыла новую штаб-квартиру в Роли, штат Северная Каролина, чтобы помочь в производстве и распространении своих продуктов в США. Новое предприятие было необходимо для достижения и поддержки цели компании в 500 магазинах в Соединенных Штатах к 2000 году. Показатели продаж в 1994 году поддержали это видение агрессивного роста. Продажи в Соединенных Штатах выросли на 47% в первой половине 1994 финансового года до $44,6 млн, а прибыль выросла на 63% до %1,9 млн. Тем не менее Аллан Моттус, американский консультант по косметической промышленности, заявил, что в ближайшие годы у The Body Shop возникнут трудности.

К середине 1990-х годов на рынке США появилось много конкурентов, производящих похожую продукцию в простой упаковке, но по более низкой цене.

В первой половине 1990-х годов The Body Shop столкнулась с проблемами, подвергающими сомнению репутацию компании. Журналисты обвинили бренд в испытании продукции на животных. The Body Shop подала иск летом 1993 года и выиграла 276 тыс. фунтов стерлингов за ущерб.

В 1997 году фирма объявила, что прекратит выпуск некоторых дешевых товаров в попытке привлечь более высококлассную клиентуру. Затем в 1998 году Патрик Гурне был назначен генеральным директором, а Анита Роддик стала сопредседателем со своим мужем.

Продажи компании стали падать, и чтобы вернуть прибыль, в 1999 году The Body Shop вышла из производственного сектора, сосредоточившись на розничных операциях. Она также стремилась улучшить время выхода своей продукции на рынок, сократить эксплуатационные расходы. Управление также было реорганизовано в четыре основных географических сегмента, включая Великобританию, Европу, Америку и Азию.

В марте 2006 года The Body Shop согласилась на поглощение компанией L'Oréal. Сумма сделки составила 652,3 млн фунтов стерлингов. Сообщалось, что Анита и Гордон Роддик, открывшие The Body Shop 30 лет назад, получили от продажи 130 млн фунтов стерлингов. Эта сделка была воспринята поклонниками бренда крайне отрицательно, так как L'Oréal испытывала свою продукцию на животных и не скрывала этого факта.

В 2017 году L'Oréal продала The Body Shop бразильской компании Natura Cosméticos, которая специализируется на производстве натуральной косметики. Новая материнская компания разделяет многие ценности с The Body Shop и придерживается политики по отказу испытания косметики на животных.

Сегодня созданный Анитой Риддик бренд представлен в 66 странах мира, а выручка компании превышает $2 млрд. В 1994 году она отошла от управления компанией. На тот момент Риддик уже стала одной из самых богатых женщин Европы и была награждена орденом Британской империи второй степени. Основательница бренда умерла в 2007 году.

Прорывные новинки и умный руль: автомир за неделю

Традиционная подборка самых интересных новостей из автомира. Прошедшие семь дней запомнились прорывной новинкой Ferrari, обновленными Lexus RX и BMW X1, «умным» рулем и отставкой последнего поколения флагмана Jaguar

Ferrari: прорывная новинка

В честь 90-летия команды «Формулы-1» Scuderia Ferrari легендарная итальянская марка подготовила новинку – гибридный гиперкар SF90 Stradale. Модель поистине прорывная!

Это центральномоторное купе получило полностью новый кузов с использованием карбона, который на 40% жестче и имеет более низкий центр тяжести, чем у свежей модели Ferrari F8 Tributo. Оптика – компактная матричная LED. Аэродинамическая проработка эффектного кузова с плавными обводами и оригинальными чертами позволила добиться прижимной силы в 390 кг на скорости 250 км/ч, в том числе благодаря активной секции заднего обтекателя.

В интерьере – полностью электронная панель приборов (плюс появилась проекция на лобовое стекло) и сенсорные клавиши. Но самое интересное – это техническая начинка. Подзаряжаемая гибридная силовая установка включает бензиновый двигатель V8 4.0 битурбо (780 л.с.), который приводит в движение задние колеса через новый 8-скоростной «робот» с двумя сцеплениями, и три электромотора – один встроен между ДВС и КПП, а еще два независимо вращают передние колеса. В итоге SF90 Stradale имеет 1000 сил, полный привод и систему управления вектором тяги. А еще – электрический реверс за счет передних электромоторов (традиционной задней передачи в коробке нет!). Литий-ионная батарея ёмкостью 7,9 кВт/ч обеспечивает пробег на чистой электротяге до 25 км.

Разгон до 100 км/ч новый флагман Ferrari выполняет за 2,5 секунды, до 200 км/ч – всего за 6,7 секунды. Максимальная скорость – 340 км/ч.

Ожидается, что продажи SF90 Stradale начнутся к концу года, а цена будет в районе 400 тысяч евро.

Голубь-спаситель

О немецком голубе-«лихаче» мы вам уже рассказывали, и вот очередная «пернатая» новость из Германии: на этот раз птица спасла водителя, превысившего скорость, от штрафа.

Дело было в городе Вирсен, где водитель старенького Renault Twingo попался на камеру-скоростомер, превысив разрешенную скорость на 24 км/ч. Но по стечению обстоятельств в момент фотофиксации перед камерой пролетал голубь, заслонивший крылом лицо находившегося за рулем мужчины. А по немецким законам для идентификации нарушителя одного только номера автомобиля недостаточно. Полицейские могли копнуть глубже и привлечь для определения личности водителя экспертов, но отказались от этой идеи, так как она обошлась бы дороже суммы полагавшегося штрафа в 105 евро.

BMW X1: обновление бестселлера

BMW обновила второе поколение компакт-кроссовера X1, который является самой популярной моделью среди кроссоверов баварской марки (за прошлый год продано 287 тысяч единиц).

«Икс-первый» получил освеженный, более интересный экстерьер, а вот интерьер почти не изменился. Разве что селектор «автомата» заменили нефиксируемым джойстиком, а модернизированная мультимедиасистема iDrive обзавелась опционными тачскринами диагональю 8,8 или 10,25 дюйма.

Технику тоже особо трогать не стали, но «китайская» гибридная версия X1 xDrive25e (бензиновый моторчик 1.5 турбо на 125 л.с. плюс 95-сильный электродвигатель) со следующего года будет доступна в глобальном масштабе.

В Казахстане продажи обновленного BMW X1 должны начаться осенью.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

Lexus RX: лучшее – враг хорошего

Даже маленький рестайлинг обожаемого в Казахстане кроссовера Lexus RX – большое события для местных автолюбителей и, особенно, автолюбительниц.

Поэтому рассказываем: внешне RX и его удлиненная версия RXL изменились минимально – чуть иные решетка и задняя оптика, да форма бамперов с другими противотуманками. Плюс адаптивные диодные фары топ-комплектаций получили более эффективную начинку.

В салоне, опять же у дорогих исполнений – модернизированная система мультимедиа с сенсорным экраном других пропорций, голосовым управлением и поддержкой интерфейсов Android Auto и Apple CarPlay, а также с тачпэдом управления вместо джойстика. RXL обзавелся продольной регулировкой третьего ряда сидений.

Среди скрытых от глаз доработок отметим повышенную жесткость кузова, более жесткую подвеску и перенастроенное рулевое управление – все это сделано для улучшения управляемости RX. Кроме того, электроника систем активной безопасности научилась распознавать велосипедистов, а камеры – видеть дальше в темноте.

У дилеров рестайлинговый Lexus RX должен появиться этой осенью.

Руль умнее водителя?

Концерн Jaguar Land Rover представил любопытную разработку – «умное» рулевое колесо. Нагревая или охлаждая части обода, оно подсказывает драйверу, в какую сторону нужно крутить баранку на участке дороги. Но не спешите смеяться! «Сенсорный» руль не адресован заторможенным водителям, а призван повысить безопасность вождения в условиях низкой видимости, к примеру, во время дождя или тумана.

До свидания, Jaguar XJ!

5 июля с конвейера сойдет финальный флагманский Jaguar XJ седьмого поколения (заводской индекс X351). Он продержался в производственной программе английской марки ровно 10 лет, разойдясь тиражом более 120 тысяч экземпляров. Неужели это последняя генерация элегантного представительского седана?

И да, и нет. Новый Jaguar XJ будет, но он станет другим. Это будет пятидверный лифтбэк (наподобие AudiA7) с электроприводом и более просторным салоном! Так что с нетерпением ждем дебюта новинки в будущем году. А пока не прощаемся, а лишь говорим «до свидания, XJ».

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**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **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 05.06.2019 г. Заказ N 24984.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04