



ИНВЕСТИЦИИ:

WIRECARD AG: СТРАТЕГИЧЕСКОЕ
ПАРТНЕРСТВО С SOFTBANK

стр. 4

ТЕНДЕНЦИИ:

ПРОФЕССИИ
ГЛОБАЛЬНОЙ СЕТИ

стр. 6

ПРАКТИКА БИЗНЕСА:

О ЧЕМ МОЛЧИТ
КАЗАХСТАНСКАЯ РЫБА

стр. 7

КОЛЕСО:

ГОНКА ЗА ТРЕНДОМ

стр. 10

Виртуальный КПН

Правительство предлагает изменить подходы к расчету основных налогов для бизнеса.**Максим БАРЫШЕВ,**
CEO Uchet.kz

В начале июня в мажилисе председатель Счетного комитета **Наталья Годунова** озвучила предложения по пересмотру подходов к уплате корпоративного подоходного налога (КПН) и налога на добавленную стоимость (НДС) с исключением практики авансирования платежей по ним.

В случае принятия данных предложений все предприниматели будут производить уплату КПН после сдачи декларации до 10 апреля следующего за отчетным годом, а не в течение текущего периода, как сейчас, – рассчитывая свои виртуальные доходы.

«Необходимо смещать акценты фискальной политики на ужесточение требований в отношении лжепредприятий и нелегального бизнеса, а не решать вопрос исполнения бюджета в конце года за счет авансовых платежей добросовестных предпринимателей, которые, наоборот, должны чувствовать поддержку со стороны государства», – отметила Наталья Годунова.

Она добавила, что правительством начата работа в этом направлении. «Мы вместе с заинтересованными госорганами и госэкспертизой тоже завершаем исследование этой проблемы и до конца первого полугодия будем готовы поделиться нашими наработками», – анонсировала изменения Годунова.

Напомним, сегодня в налоговом законодательстве предусмотрено обязательство по уплате авансовых платежей по корпоративному подоходному налогу.

> стр. 2



Сенат, ООН и медные трубы

Фото: Игорь КОВАЛЕНКО

> стр. 2

Эксперты «Курсива» подвели итоги внеочередных президентских выборов 2019 года.**Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ**

Подсчет голосов избирателей и объявление окончательных итогов состоявшихся 9 июня очередных внеочередных выборов президента Казахстана прошли в рекордно короткие сроки. Уже вечером 11 июня председатель Центризбиркома страны **Берик Имашев** официально объявил: победу на президентских выборах одержал **Касым-Жомарт Токаев**. В среду 12 июня состоялась инаугурация второго по счету президента Казахстана.

Сколько за кого

По информации ЦИК РК, за Токаева отдали свои голоса 70,96% казахстанских избирателей. Вторым – 16,23% – стал оппозиционный политик **Амиржан Косанов**, который участвовал в президентской гонке от общественного объединения «Улт тағдыры». Наконец, третье место заняла представлявшая интересы партии «Ак жол» депутат мажилиса парламента **Дания Еспаева**. В качестве главы государства ее хотели бы видеть 5,05% граждан Казахстана, имеющих право голосовать. Что касается остальных претендентов на главный государственный пост – коммуниста **Жамбыла Ахметбекова**, аграрника **Толетуя Рахимбекова**, представителя профсоюзов **Амангельды Таспишова** и писателя **Садыбека Тугела**, – то их достижения находятся в статистической погрешности. Особенно удивил результат участия в избирательной кампании запомнившегося своим знатным чапаном автора 20 книг. Станным образом он получил лишь 0,92%, или чуть больше 84,5 тысячи голосов избирателей. Это меньше, чем необходимое по законодательству страны количество подписей в поддержку кандидата для допуска на президентские выборы.

> стр. 2



**3-я международная конференция
Argus Нефтегазовый рынок
Казахстана и Центральной Азии 2019**
27–28 июня 2019 • Ритц-Карлтон, Алматы, Казахстан

 150+
участников 45+
компаний 15+
стран

+7 (495) 933-75-71 | moscowconferences@argusmedia.com

Ключевые темы для обсуждения:

- Экспорт бензина из Казахстана: рынки сбыта в Европе, Центральной Азии и Афганистане, ценообразование, транспортировка
- Снижение импорта нефтепродуктов из России в страны Центральной Азии. Изменение маршрутов экспортных потоков топлива
- Перспективы биржевых торгов сжиженным газом и нефтепродуктами в РК
- Актуальные изменения на топливных рынках стран Центральной Азии и Афганистана

Где растить валюту

Банки не торопятся поднимать ставку по долларовым депозитам до 2% вслед за соответствующим решением регулятора. Оперативно это сделали только два игрока. Куда еще казахстанцы могут разместить валютную ликвидность?

Ирина ЛЕДОВСКИХ

Новая финансовая традиция Казахстана – летняя игра тенге и доллара в кошки-мышки. По злой иронии несколько лет подряд за месяц до периода отпусков тенге стабильно обесценивался. Этот год стал исключением. Приемлемая для нашей страны цена на нефть и крепкий рубль стали залогом успеха нацвалюты, считают в Нацбанке. При этом часть казахстанцев упорно хранит сбережения в долларах – ничто не способно заставить адептов «американца» изменить их историческим предпочтениям. Справедливости ради стоит отметить, что таких становится все меньше. По данным Нацбанка, на 1 мая объем вкладов в валюте снизился до 7,027 трлн тенге. Уровень дол-

ларизации в банковской системе составил 41%, упав с начала года на 7,4%.

Мало, но с гарантией

Принято считать, что охоту к долларам вкладывателям отбивает Казахстанский фонд гарантирования депозитов. Раз в квартал КФГД публикует рекомендации банкам по максимальным ставкам вознаграждения. Экс-глава Нацбанка **Данияр Акишев** придерживался жесткой консервативной политики, и доходность долларовых вкладов падала. С приходом **Ерболата Досаева** ситуация изменилась: разрешенная ставка по сберегательным (не допускают пополнений и изъятий) вкладам в USD выросла до 2%. Однако банки не спешат следовать рекомендациям КФГД. Из рассмотренных «Курсивом» 13 организаций (см. табл.) лишь две подняли ставку до максимума, причем в одной из них, чтобы заработать искомые 2% годовых, деньги придется заморозить на три года.

«Наиболее востребованными у населения остаются депозиты с возможностью пополнения и снятия в любой момент без

потери вознаграждения. К сожалению, сберегательные вклады предусматривают ограничения в этой части. Наша цель – удовлетворение потребностей клиента», – сообщили в дочернем Сбербанке. «Наш основной приоритет – сервисы и продукты в тенге. Kaspi Депозит в долларах является удобным инструментом хранения валюты, но не имеет всех преимуществ нашего депозита в тенге», – прокомментировали в Kaspi.

Доходность по долларам депозитам в БВУ колеблется от 0,3 до 2%. Но даже ставка в 2% менее привлекательна по сравнению с еврооблигациями многих казахстанских компаний, номинированными в USD, говорит директор департамента аналитики «Казкоммерц Секьюритиз» **Нурлан Ашинов**. По его мнению, банки не спешат предлагать максимальную ставку из-за отсутствия у них спроса на валюту. «Банки сейчас почти не кредитуют в валюте, она им нужна только для погашения иностранных займов, а крупных погашений пока нет, вот и спроса особого нет», – поясняет эксперт.

> стр. 8

Сенат, ООН и медные трубы

> стр. 1

Гадание на списке кандидатов

Согласившихся на беседу с «Курсивом» экспертов озвученные Бериком Имашевым окончательные итоги президентских выборов образца 2019 года ничуть не удивили. Еще до официального старта агитационной кампании они с уверенностью говорили о победе Токаева. «С того момента, когда его своим кандидатом назвала партия Nur Otan, стало ясно, что на него сделана ставка и со стороны Нурсултана Назарбаева, и вообще всей правящей элиты. Сомневаться можно было в процентах, полученных в итоге голосов. Но, в принципе, прогнозы были в том же диапазоне – 60–70%», – поделился своим мнением с «Курсивом» руководитель Центра актуальных исследований, политолог Андрей Чеботарев.

О прогнозируемом результате внеочередных президентских выборов говорит и Бахытжамал Бектурганова, которая с середины 90-х годов возглавляет казахстанскую Ассоциацию социологов и политологов (АСИП). В беседе с «Курсивом» она напомнила о своей публикации в социальных сетях, сделанной до выборов. В ней подчеркивается, что выбор президента был предопределен в момент передачи власти от Нурсултана Назарбаева к Касым-Жомарту Токаеву, а день голосования лишь гарантированно закрепит полномочия действующего президента. С точки зрения Бектургановой, даже состав других претендентов на президентский пост должен был показывать преимущества премьера Елбасы. «Практически все, включая правых и левых, разыгрывают карту национал-популизма, являются выразителями конкретных тем, ограниченных пределами занимаемых ими профессиональных ниш, выступают общим фронтом за деколонизацию, десовещизацию, декоммунизацию общественно-политического сознания казахстанцев. И все как один – борцы с коррупцией», – заметила руководитель АСИП в своих рассуждениях почти за две недели до дня выборов. Она



Фото: Аскар Ахметуллин

и сейчас не считает их ошибочными. К тому же, по ее мнению, Токаев на прошедших выборах был единственным политическим «тяжеловесом». Во всяком случае, только в его программе, считает Бектурганова, наблюдалась повестка общенационального характера.

Первоочередные задачи Токаева

Эксперты «Курсива» несколько разошлись во мнениях по поводу первоочередных задач, решая которые Касым-Жомарту Токаеву придется практически сразу же после своей инаугурации. К примеру, Андрей Чеботарев предполагает, что главная задача, которая уже стоит перед новым президентом Казахстана, – это формирование собственной

команды. «Речь идет не просто о ближайшем окружении, хотя и о нем тоже. Имеется в виду, что это будет полноценная команда подчиненных ему людей, которые будут выполнять его поручения по всей выстроенной вертикали власти», – заметил Чеботарев, подчеркнув, что его утверждение касается состава президентской администрации, членов правительства и акимов на местах. Руководитель Центра актуальных исследований допускает, что после анализа итогов выборов своих кресел лишатся и некоторые правительственные чиновники, и ряд акимов областей. И произойдет это до конца лета.

Токаеву придется оценить эффективность около десятка ранее принятых различных программ и

концепций, срок выполнения которых завершается в ближайшее время. Это еще одна из первоочередных задач нового президента, считает Чеботарев. «Ему надо будет понять, насколько успешными эти программы оказались, и решить, что делать дальше. Это касается и внешней политики, и местного самоуправления, и образования, и здравоохранения. И, конечно же, перед ним стоят задачи по актуальным социально-экономическим вопросам», – заметил Андрей Чеботарев, подчеркнув, что именно их нерешенность стала одной из причин появления протестных настроений в обществе.

О сложности стоящих перед Токаевым задач говорит и Бахытжамал Бектурганова. По ее наблюдениям, банковский

сектор столкнулся с проблемами неработающих кредитов; решение множества социальных вопросов пущено на самотек. «Президентские полномочия возлагают на Токаева тяжкое бремя ответственности за решение накопившихся проблем. В отличие от Нурсултана Назарбаева своего политического капитала у Касым-Жомарта Токаева пока нет. К тому же в внутренних проблемах из-за противостояния сверхдержав могут добавиться и внешние риски», – заметила руководитель казахстанской Ассоциации социологов и политологов.

Глядя в сторону Елбасы

Сам Касым-Жомарт Токаев в своем почти 20-минутном инаугурационном выступлении фак-

тически подтвердил прогнозы экспертов «Курсива». Так, второй по счету президент Республики Казахстан отметил, что прежде всего намерен работать над реализацией Третьей модернизации Казахстана, претворяя в жизнь пять институциональных реформ в рамках стратегии Елбасы. «Чтобы страна могла выйти на новый уровень устойчивого развития, нужны новые подходы и новые решения. Они скоро будут обнародованы. Во-вторых, планирую конкретно заняться решением острых социальных проблем, оказанием помощи наиболее нуждающимся. Правительству поручено подготовить меры по достижению ощутимых результатов в этой сфере. Нам нужно серьезно обновить социальную политику», – заявил Касым-Жомарт Токаев.

Не забыл новый президент и об интересах казахстанских предпринимателей. По его словам, он будет их поддерживать, привлекать и защищать инвестиции, стимулировать деловую активность в стране, а также формировать широкий средний класс. Касым-Жомарт Токаев намерен сделать все от него зависящее, чтобы в условиях роста напряженности в международных отношениях Казахстан не оказался втянут в конфликтные ситуации. Более того, новый президент Казахстана уверен, что экономический, социальный и политический прогресс должен стать единственно правильным ответом на вызовы современности. «При этом власть обязана слышать запросы людей, решать проблемы на местах, регулярно отчитываться перед гражданами. Не обещать, а делать! Такого правила должны придерживаться все члены правительства и акимы. Для меня, как президента, самым важным являются не общие цифры экономического развития, а реальное благосостояние всех наших граждан!» – подчеркнул официально ставший президентом Казахстана Касым-Жомарт Токаев, глядя в сторону сидящего в центре зала заседания стличного Дворца Независимости в отдельном кресле первого президента – Елбасы Нурсултана Назарбаева.

Виртуальный КПП

> стр. 1

Такое требование относится к компаниям, у которых совокупный годовой доход (СГД) с учетом корректировок за налоговый период, предшествующий предыдущему налоговому периоду, превышает 325 тыс. МРП – в 2019 году это 821 млн тенге.

К примеру, если у компании в 2019 году СГД будет 821 млн тенге или больше, то в 2021 году нужно перечислять авансовые платежи по КПП, при этом неважно, получит предприятие прибыль или убыток в 2020 и 2021 годах.

И если в 2019 году компания сработала настолько хорошо, что превысила этот предел в 821 млн тенге, то руководству рекомендуется заранее позаботиться о наличии денежных средств для уплаты авансовых платежей в 2021 году. Если компания в прошлом году не перечисляла авансовые платежи, то для исполнения обязательства по их уплате в текущем году предприятию нужно предположить, каким будет доход за этот год, какие понесет расходы, высчитать будущий КПП – в общем, предположить цифры и хоть что-то заплатить в бюджет.

Конечно, после уплаты аванса за I квартал можно скорректировать расчет. Но корректировка будет только за II, III и IV кварталы; сумма, уплаченная за

I квартал, будет висеть на лицевом счете переплатой, пока не будет получена прибыль, поскольку нельзя перенести такую переплату в счет других обязательств по налогам.

Практика показывает, что год на год не приходится. И бывает так: год хорошо отработали, доход получили, текущие налоги оплатили, прибыль распределили, и денег осталось только на мелкие расходы. Бывает, что следующий год стал не таким прибыльным и едва хватает на выплаты сотрудникам заработной платы и на уплату налогов и отчислений. И вот наступает третий год работы, то есть время платить авансовые платежи по КПП, и тогда перед руководителем встает вопрос: где брать деньги, дабы не нарушать законодательство?

Если оборотных средств не хватает для оплаты авансовых платежей по КПП и растет задолженность перед бюджетом, увеличиваются пени, то, как следствие, налоговики закрывают расчетный счет из-за долгов перед бюджетом. Некоторые предприниматели находят выход – берут кредит, но тогда добавляются расходы по выплате процентов.

Авансовые платежи по КПП можно корректировать до 31 декабря текущего года (до 2018 года срок был 20 декабря). Правда, и здесь возникают некоторые трудности.

Еще стоит обратить внимание, что компания будет привлечена к административной ответственности даже при наличии на лицевом счете переплаты по авансовым платежам по КПП, так как превышение определяется по задекларированным суммам, а не по уплаченным.

Сложности у бизнеса возникают не только по авансовым платежам по КПП, но и в учете НДС. Казалось бы, что не так с НДС – купили, продали, с разницы НДС оплатили? НДС в зачет относится по дате выписки счета-фактуры, а не по дате приобретения. И в связи с тем, что выписывать счет-фактуру можно в течение 15 календарных дней, часто дата приобретения и дата выписки счета-фактуры относятся к разным налоговым периодам.

Для предпринимателя это риск дополнительных затрат, потому что, если товар приобретен 17 июня, счет-фактура выписана 2 июля, в зачет НДС относим по дате выписки. А если этот товар продан 19 июня, то обязательство начислить НДС возникает 19 июня (по дате реализации, вне зависимости от того, когда был выставлен счет-фактура). И получается, что уплатить НДС за реализацию нужно по итогам второго квартала, а в зачет НДС пойдет только в третьем квартале.

КУРСИВ

коммерческий партнер

THE WALL STREET JOURNAL

AL-FARABI AVE
1-9 → WALL ST

УОЛЛ-СТРИТ СТАЛ БЛИЖЕ

Читателям газеты «Курсив»

подписка на электронную версию

Wall Street Journal – со скидкой 25%

Подробности по телефону +7 (727) 346 84 41

РЕСПУБЛИКАНСКИЙ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

КУРСИВ

Газета издается с 24 июля 2002 г.
Собственник: ТОО «Altco Partners»
Адрес редакции: А15ЕВЗ, РК,
г. Алматы, пр. Аль-Фараби, д. 7,
б/ч «Нурлы-Тай», блок 5А, оф. 119
Тел./факс: +7 (727) 346 84 41
E-mail: kursiv.kz

Содержание лицензировано
THE WALL STREET JOURNAL

Генеральный директор/
Главный редактор:
Марат КАИРБЕКОВ
m.kairbekov@kursiv.kz

Редакционный директор:
Александр ВОРОТИЛОВ
a.vorotilov@kursiv.kz

Зам. главного редактора:
Виктор АХРЕМУШКИН
vakhremushkin@kursiv.kz

Выпускающие редакторы:
Татьяна НИКОЛАЕВА
t.nikolaeva@kursiv.kz
Мадия ТОРЕБАЕВА
m.torebaeva@kursiv.kz

Редакция:
Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ
Елена ШРИТЕР
Жанболат МАМЫШЕВ
Ирина ЛЕДОВСКИХ
Ольга КУДРЯШОВА
Георгий КОВАЛЕВ

Корректоры:
Светлана ПЫЛЬПЕНКО
Татьяна ТРОЦЕНКО
Елена ШУМСКИХ

Аналитический отдел
Kursiv Research:
Асель МУСАПИРОВА

Арт-директор:
Екатерина ГРИШИНА

Верстка:
Мадина НИЯЗБАЕВА

Фотографы:
Олег СПИВАК
Аскар АХМЕТУЛЛИН
Офелия ЖАКАЕВА

Дизайнер:
Александр ИГИЗБАЕВ

Иллюстратор:
Анна РАХИЛЬКИНА

Коммерческий директор:
Анастасия БУНИНА
Тел.: +7 (701) 989 85 25
a.bunina@kursiv.kz

Руководитель службы
по рекламе и PR:
Сабир АГАБЕК-ЗАДЕ
Тел.: +7 (707) 950 88 88
s.agabek-zade@kursiv.kz

Нач. отдела распространения:
Ренат ГИМАДИНОВ
Тел.: +7 (707) 766 91 99
rgimadinov@kursiv.kz

Представительство
в Нур-Султане:
РК, г. Нур-Султан, пр. Кунаева, д. 12/1,
БЦ «На Водно-зеленом
бульваре», ВП-80,
2 этаж, оф. 203
Тел.: +7 (7172) 28 00 42
E-mail: astana@kursiv.kz

Зам. главного редактора
в Нур-Султане:
Дмитрий ПОКИДАЕВ
d.pokidaev@kursiv.kz

Руководитель представительства
в Нур-Султане:
Азамат СЕРИКБАЕВ
Тел.: +7 (701) 588 91 97
a.serikbaev@kursiv.kz

Подписные индексы:
для юридических лиц – 15138,
для физических лиц – 65138

Газета зарегистрирована
в Министерстве информации и
коммуникации Республики Казахстан.

Свидетельство о постановке на учет
№ 17442-Г, выдано 9 января 2019 г.

Отпечатано в типографии РПБК «Дауір».
РК, г. Алматы, ул. Калдаякова, д. 17

Тираж 13 500 экз.

Смена прописки

Как придуманная казахстанцами антикоррозийная краска стала китайской

Успешное производство антикоррозийной краски организовали в Китае казахстанцы. На родине спроса на их разработку не было: экономический эффект от использования такого покрытия неинтересен сервисным компаниям, которые ежегодно участвуют в тендерах на покраску различных объектов.

Анатолий ИВАНОВ-ВАЙСКОПФ

Принципиально новую цинк-силикатную антикоррозийную краску разработала в конце 90-х годов группа казахстанских ученых и производственников. В отличие от аналогичной продукции зарубежного производства казахстанская краска является двухкомпонентной и не имеет запаха, так как делается на водной основе.

«Цинк-силикатная краска известна достаточно давно – мы не изобретали велосипед. Такая краска производится в США и используется американцами для проектов NASA. Она есть у Австралии, есть и у других стран мира. Но выпускают ее очень мало, поскольку цена у нее очень дорогая. Мы просто нашли намного более дешевый способ получения. В основе нашей двухкомпонентной краски на 90% лежит цинковый порошок. Вместе со связующими веществами он позволяет, помимо барьерной, обеспечивать и электрохимическую защиту», – рассказывает **Чингиз Сериков**, который участвовал в разработке продукта и стоял у истоков производства цинк-силикатной краски в Казахстане. С 2002 по 2014 годы она выпускалась только в Казахстане. Сегодня на мировых рынках казахстанская разработка продается как продукт из Китайской Народной Республики.

Почти успех

Чингиз Сериков вместе с коллегами в 2002 году открыл компанию, она сразу была сертифицирована как казахстанский производитель. Пошли заказы. Один из самых крупных был от «Тенгизшевройл» – на покраску вагонов для перевозки комовой серы. «Другие краски комовую серу не держат. Перед тем как серу загрузить, чтобы она к стенкам не прилипла, вагон обливают водой. Вместе вода и сера, особенно летом, создают агрессивную среду, что влияет на состояние вагонов. Мы давали гарантию минимум три года. И пока они всю серу не вывезли,



Фото: Shutterstock/Matthew Thomas Barbour

мы с ними работали. То есть до 2014 года. Также мы красили нефтяные резервуары, мачты ЛЭП и многое-многое другое», – вспоминает Чингиз Сериков. Отдельно он подчеркивает тот факт, что, несмотря на статус национального производителя, позволяющего ставить 20%-ную надбавку на стоимость своих товаров и услуг, они краску часто предлагали по ценам на 20% ниже, чем зарубежные конкуренты.

«Невыгодная» краска

Переломным стал период с 2014-го по 2016 год – именно тогда фирма ученого и предпринимателя Чингиза Серикова, образно говоря, уперлась в потолок. В Казахстане не осталось компаний, которые были бы заинтересованы в ее продукции. Дело в том, что в зависимости от толщины покрытия цинк-силикатная краска способна сохранять свои антикоррозийные свойства до 25 лет. По этой причине, например, в Австралии на законодательном уровне существует требование об окрашивании такой краской всех морских сооружений и водоводов, а в Южной Корее красят все сходящие со ступеней танкеры для перевозки сжиженного природного газа. Но как раз это обстоятельство и поставило казахстанских производителей цинк-силикатной краски в сложное положение. «У нас в Казахстане есть много сервисных компаний, которые ежегодно участвуют в объяв-

ляемых тендерах на покраску различных объектов. Мы стали предлагать им свою продукцию, рассказывать о свойствах нашей краски. Они вначале говорили нам да, а потом вдруг отказывались. Проблема оказалась другого рода: если я сейчас заказчику покрашу объект цинк-силикатной краской, то в течение 25 лет к нему не приду», – заметил Сериков.

Расклад показал, что пришло время искать выход на внешние рынки. Первым делом производитель попробовал свои силы на рынке Европейского союза; работать планировали по принципу «в Казахстане производим – в ЕС продаем». Попытка оказалась неудачной. «Не вышло», – говорит собеседник «Курсива». – Как правило, компании западных стран используют свою краску. Хотя иной раз она бывает в два, а то и в три раза дороже нашей. Но эту тенденцию перебить практически невозможно». Не случилось у казахстанского производителя цинк-силикатной краски и сотрудничества с российскими компаниями. По словам Чингиза Серикова, образцы краски они несколько раз отправляли потенциальным клиентам, и в Москву, и в Санкт-Петербург, и в другие города России. «Но и там столкнулись с проблемами. В России есть ограничения, тем более что это не их собственное производство. То, что у нас единственный рынок, россияне особо не волновало. Нам дали понять: хотите работать на российском рынке – открывайте как минимум общество с огра-



Фото: Олег Спивак

Предприниматель Чингиз Сериков нашел в КНР не только рынок сбыта для цинк-силикатной краски, но и поддержку при создании ее производства.

ниченной ответственностью под названием вроде «Добрыня Никитич» или «Илья Муромец», – с определенной долей сарказма рассказал Чингиз Сериков, отметив, что некоторые лаборатории предлагали им «все устроить за \$10 тысяч сверху».

Китайский путь

Лишь после неудачи на европейском и российском направлениях казахстанские производители цинк-силикатной краски решили рискнуть и все же глянули в сторону КНР. «Приехав в Китай, мы неожиданно

получили мощную поддержку. Первоначально нам предложили начать работать возле Харбина, там есть автомобильный завод. Одних только кузовов самосвалов с конвейера сходит 750 в день. Но мы на конвейерную покраску оказались не готовы – поскольку наша цинк-силикатная краска на водной основе, она долго сохнет. До полного высыхания нужны минимум сутки, а там надо, чтобы три часа было. Поэтому мы стали красить шхуны», – объясняет Чингиз Сериков, заметив, что очень скоро их совместное с Китаем предприятие получило

право осуществлять покраску всего, что связано с морем, по регистру Ллойда. Спустя еще несколько месяцев был получен сертификат на поставку краски для объектов нефтегазовой отрасли Китая – казахстанская цинк-силикатная краска успешно прошла все необходимые испытания. «В Казахстане мы тоже прошли всю необходимую сертификацию в Казахском институте нефти и газа. Но приходишь в какую-нибудь нефтяную компанию, показываешь все их сертификаты, а они говорят, что для них эти бумаги ничего не значат. Верят только зарубежным», – подчеркнул собеседник «Курсива», заметив, что в Китае таких проблем нет.

Сейчас разработанная казахстанцами цинк-силикатная краска выпускается на заводе, специально построенном для этого производства в провинции Ляонин на северо-востоке Китая. За инновационную разработку власти КНР выделили казахстанско-китайскому совместному предприятию грант в 200 тыс. юаней (чуть больше 11 млн тенге) на развитие производства. Даляньский технопарк активно помогает совместному предприятию в разработках новых видов двухкомпонентной цинк-силикатной краски на водной основе. Придуманная в Казахстане антикоррозийная краска ныне продается и на китайском, и на мировом рынке под экспортным брендом Made in China. Производство цинк-силикатной краски в Казахстане остановлено до лучших времен.

«Филип Моррис» меняет правила игры в табачном бизнесе

Компания «Филип Моррис» продолжает свою глобальную трансформацию и меняет традиционные принципы табачной индустрии.

Ольга КУДРЯШОВА

На сегодняшний день главная цель компании – создать будущее без сигаретного дыма. Первым шагом к достижению данной цели стал выпуск на рынок инновационного продукта – системы нагревания табака IQOS в 2014 году. Трансформация компании сегодня полностью меняет не только сигаретный бизнес, но и отношение к курению в целом. Старший вице-президент по глобальным коммуникациям «Филип Моррис Интернэшнл» **Мариан Зальцман** рассказала о пути трансформации компании и концепции будущего без табачного дыма.

«Безусловно, самая большая трансформация за последнее время произошла внутри нас самих. Поскольку мы решили отказаться от всего, что знали раньше,



Мариан ЗАЛЬЦМАН, старший вице-президент по глобальным коммуникациям «Филип Моррис Интернэшнл»

Мы отказываемся от привычного, стабильного и понятного нам сигаретного бизнеса, чтобы стать совершенно другими. И для нас это сравнимо с полетом на самолете, когда ты не знаешь наверняка, что ждет тебя впереди. Да, это путешествие непредсказуемое, но именно так мы будем пытаться научить людей по всему миру быть более стойкими и не бояться изменений. Я хочу сказать, что для меня трансформация – это новый путь работы, новый способ видения и ощущения мира», – поделилась планами Мариан Зальцман.

Идея создать инновационный продукт, который бы стал лучшей

альтернативой сигарете, возникла около 20 лет назад, рассказала г-жа Зальцман. Под лучшим пониманием продукт, который был бы менее вредным и губительным, но при этом полностью удовлетворял бы потребности совершеннолетних курильщиков.

Несколько лет спустя была начата работа над амбициозным проектом; результатом многолетнего труда более 400 ученых в стенах научно-исследовательского центра компании ФМИ в Швейцарии стал уникальный в своем роде продукт – инновационная система нагревания табака IQOS, которая, по исследованиям R&D центра Philip Morris International, является менее вредной альтернативой традиционным сигаретам. Когда-то идея о гаджете, который исключает процесс горения при его использовании, не образует табачного дыма и не выделяет вредных смол и канцерогенов, казалась невообразимой. Даже сейчас заядлым курильщикам, которые не пробовали IQOS, трудно представить, что электрическая система нагревания табака

может стать полноценной, но менее вредной альтернативой обычным сигаретам.

Тем не менее в 2014 году компания представила свой первый альтернативный продукт, а немногим позже и свою идею будущего без сигаретного дыма на всеобщее обозрение. Г-жа Зальцман отмечает, что это решение уже не могло позволить сделать «Филип Моррис» шаг назад. На разработку этой концепции была затрачена масса усилий и энергии, в течение долгого времени велись переговоры с управлением по контролю за пищевыми продуктами и лекарственными средствами США, и совсем недавно компании удалось получить разрешение на продажу систем нагревания табака на территории США.

Несмотря на сложности и нелегкий путь трансформации, на который встала компания, постепенно эта идея находит положительные отклики и понимание того, что данный продукт совершенно отличен от обычных сигарет и является продуктом сниженного риска как со сторо-

ны потребителей, так и со стороны правительств разных стран.

«Более семи миллионов совершеннолетних курильщиков в 47 странах отказались от обычных сигарет в пользу IQOS – менее вредной альтернативы сигаретам. Многие люди говорили мне, что вкус сигарет для них кажется ужасным и отвратительным после использования IQOS. По нашим данным, примерно 70% бывших курильщиков, которые

переключились на IQOS, заявили, что они больше никогда не вернутся к обычным сигаретам», – рассказала г-жа Зальцман.

Этот показатель может меняться в зависимости от страны, но тем не менее когда люди слышат о преимуществах системы IQOS перед традиционными сигаретами, в том числе и для здоровья, они предпочитают переключиться на альтернативные, менее вредные продукты.

СПРАВКА:

Старший вице-президент по глобальным коммуникациям «Филип Моррис Интернэшнл» Мариан Зальцман стала вице-президентом по глобальным коммуникациям в апреле 2018 года.

До присоединения к «Филип Моррис Интернэшнл» г-жа Зальцман руководила агентством Havas PR в Северной Америке с 2009 года. Вначале она занимала пост президента агентства, а в 2011 году стала главным должностным лицом Havas PR. Г-жа Зальцман была главным директором по маркетингу в таких компаниях, как PR-агентство Porter Novelli в 2008–2009 годах и в JWT Worldwide в 2005–2008 годах, а также исполнительным вице-президентом и главным директором по вопросам стратегического развития компании Euro RSCG Worldwide (Havas) с 2001-го по 2004 годы. Она с отличием окончила Университет Брауна по специальности «Социология».

Разница поколений: бебибумеры против миллениалов

Представляем две инвестиционные корзины: одна сформирована для молодых людей, другая включает продукты, которые предпочитают пенсионеры.

**Mike BIRD,
THE WALL STREET JOURNAL**

Поколение миллениалов уже достигло совершеннолетия, однако их влияние на доходность фондового рынка только начинает проявляться. Смогут ли миллениалы достичь результатов лучших, чем они были у выходящих на заслуженный отдых бебибумеров?

Чтобы ответить на этот вопрос, издание The Wall Street Journal создало два инвестиционных портфеля, результаты которых затем будут проверены. Первый портфель сфокусирован на растущей покупательной способности и приоритетах поколения миллениалов, к которым можно отнести людей, родившихся в период с 1981 по 1996 год.

И хотя миллениалов часто путают с их «младшими братьями» – поколением Z, все они уже взрослые люди с полноценным образованием. В ближайшие два года самые старшие представители миллениалов отметят свое сорокалетие. По данным сервиса PayScale, это тот возраст, когда доходы женщин в среднем достигают своего пика, доходы же среднестатистического мужчины продолжают расти до тех пор, пока ему не исполнится 50 лет и более.

Второе портфолио было разработано с учетом нужд и пожеланий наиболее состоятельной социальной группы – бебибумеров, родившихся в период с 1946 по 1964 год. Большинство из них уже вышли на пенсию либо намереваются сделать это в ближайшее время.

И хотя представители этого поколения покидают ряды работающих (или уже покинули), бумеры по-прежнему играют важную роль в экономической и политической жизни США. В частности, именно они сегодня определяют ситуацию на рынке.

Волна недавних IPO показала, насколько велика разница между двумя поколениями в подходах к инвестированию. Так, майский



Акции в портфеле миллениалов:
Beyond Meat, Uber, Snap, Cronos Group, Shimano, GoPro, Tesla, Fitbit, Lovesac, NextEra Energy, First Solar, Advanced Micro Devices, Canopy Growth, Lennar, D.R. Horton, Netflix, Equity Residential.

Акции в портфеле бебибумеров:
Saga PLC, Facebook, HCP, Spire Healthcare, Pfizer, Royal Caribbean Cruises, Archer-Daniels-Midland, Tyson Foods, Welltower, Berkshire Hathaway, Booking Holdings, CVS Health, Boston Scientific, Las Vegas Sands, CBS, Home Depot, Thor Industries.

листинг компании Beyond Meat вызвал большой интерес у миллениалов, но в то же время продемонстрировал скептицизм других участников рынка по отношению к вегетарианским продуктам, имитирующим натуральное мясо.

И хотя большинство сетей приветствовали появление подобных продуктов, президент сети ресторанов Arby's **Роб Линч** в своем интервью отозвался о них достаточно пренебрежительно: «Люди не готовы переплачивать за то, что хуже на вкус». Эта разница во взглядах в определенной степени может объяснить, почему акции Beyond Meat сейчас являются самыми дорогими в США акциями без покрытия. Вкус – понятие субъективное, однако многие инвесторы сегодня делают ставку на то, что молодое поколение, влияние которого неуклонно

возрастает, действительно готово платить за продукт, который они рассматривают как важный с этической точки зрения и безопасный для окружающей среды.

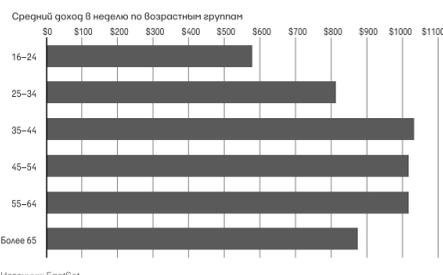
С другой стороны, для бебибумеров большое значение имеют вопросы, связанные с продолжительностью жизни и старением. По данным Бюро переписи США, к 2035 году число людей старше 35 лет в стране превысит число тех, кому еще нет 18. Неудивительно, что в связи с этим портфель бумеров в значительной степени сосредоточен на фармацевтических компаниях и сфере медицинских услуг.

Разница между поколениями наглядно про-

является и в сфере развлечений: молодые люди с восторгом встречают появление стриминговых компаний, таких как Netflix, тогда как традиционные телеканалы вроде CBS все больше ориентируются на людей в возрасте 60 лет и старше.

Пик доходов

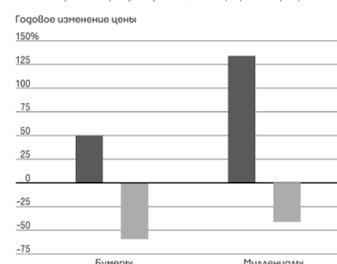
Миллениалы приближаются к базовым пределам, по достижении которых их средний доход станет максимален.



Источник: FactSet

Разница в портфелях

Портфолио миллениалов более разнообразно по своему составу и доходности, чем портфолио бумеров.



■ Скорее приблизится к цене
■ Акция упадет в цене
Источник: FactSet, Wall Street Journal

Другое отличие: после глобального финансового кризиса многие миллениалы не спешили обзаводиться собственным жильем, однако сейчас они вступают в период, когда готовы купить свой первый дом. И это может быть выгодным для таких застройщиков, как компания Lennar. Также выгоду могут извлечь и крупные владельцы арендного жилья, такие как Equity Residential, поскольку многие миллениалы предпочитают сохранять гибкость в этом вопросе или просто у них нет таких же финансовых возможностей, как у более старшего поколения.

Что же касается бумеров-владельцев недвижимости, то компании вроде Home Depot зарабатывают на их расходах на ремонт жилья. Также выгоду получают такие инвестиционные трасты недвижимости, как Welltower, владеющий элитной недвижимостью и медицинскими учреждениями, где многие бумеры проводят значительное количество времени.

Портфель отражает и предпочтения разных поколений в плане досуга. Например, производитель транспорта для активного отдыха Thor Industries и оператор круизных маршрутов Royal Caribbean указаны в списке бумеров, тогда как производители спортивных товаров, а также компания, которая может получить выгоду в случае легализации марихуаны, Canopy Growth внесены в портфолио миллениалов.

Однако получение доступа к поколению с растущей покупательной способностью и большей продолжительностью жизни обходится недешево. Портфель миллениалов намного дороже по соотношению цены и продаж, чем их аналог у бумеров: примерно 24,7 в сравнении с 3,65 у бумеров.

Акции технологических компаний вполне ожидаемо оказались в портфолио миллениалов, но не на эксклюзивных правах. Например, Facebook начинает получать выгоду от того факта, что у выходящего на пенсию поколения больше свободного времени и стабильный доход. По сути, это единственная социальная сеть, которая привлекла внимание бебибумеров: по данным недавнего обзора компании Pew, почти половина американцев в возрасте старше 65 лет пользуется этой сетью, что втрое больше, чем у ближайшего конкурента.

Оба портфеля уравновешены таким образом, чтобы избежать доминирования крупных компаний или брендов, подверженных волатильности. Доходность акций в прошлом не имеет большого значения, поскольку ряд компаний в портфеле миллениалов, например Beyond Meat и Uber Technologies, прошли листинг только недавно.

При этом обычный здравый смысл говорит о том, что каждый хочет владеть компаниями, которые только начинают расти, а не уже находятся на гребне волны. Однако этот постулат игнорирует два фактора, которые влияют на портфолио бумеров.

Во-первых, немодные бренды дешевле. Beyond Meat стоит втрое дороже, чем Bed Bath & Beyonds.

Во-вторых, бренды бумеров и их привычки в целом выдержали испытание временем, в то время как бренды более непостоянного и впечатлительного молодого поколения – еще нет. Со временем некоторые из них станут нарицательными, и о них будут знать все. Другие просто исчезнут, а все потраченные на них деньги сгорят впустую.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Инвестидея от Freedom Finance

Wirecard AG: стратегическое партнерство с SoftBank

Акции компании Wirecard выросли на 28% после появления новости о планах SoftBank инвестировать \$1 млрд в Wirecard и публикации отчетности за I квартал. И это не предел, уверены аналитики ИК «Фридом Финанс». По их оценке, потенциал роста акций составляет 18,9%. Тикер на Xetra – WDI, текущая цена акции – 160,5 евро, целевая цена – 190,84 евро.



Причины для покупки. Wirecard – мировой поставщик цифровых решений для финансового рынка. Отчет за I квартал 2019 года подтвердил развитие позитивной тенденции в бизнесе компании. Объем ее транзакций увеличился на 37,4% год к году, до 36,7 млрд евро. Выручка выросла на 34,8%, до 566,7 млн евро. EBITDA повысилась на 40,7%, до 158 млн евро. Прибыль на акцию составила 0,86 против 0,57 евро годом ранее. Руководство компании повысило прогноз по EBITDA на 2019 финансовый год с 740–800 млн до 760–810 млн евро.

Стратегический альянс с SoftBank. SoftBank инвестирует \$1 млрд в рамках стратегического партнерства с Wirecard, которая оценивает потенциал прибыли от 209 млн до 273 млн евро. Компания привлечет данный капитал путем выпуска конвертируемых облигаций со сроком погашения 5 лет. Покупателем этих бумаг будет исключительно SoftBank. Данный альянс обеспечит Wirecard выход на рынки Японии и Южной Кореи, где компания, по ее собственным прогнозам, получит \$51 млн чистой прибыли. Кроме того, на совместных с SoftBank продуктах и услугах Wirecard планирует за-

работать до 47 млн евро. В рамках стратегического альянса представитель SoftBank займет одно из шести мест в правлении Wirecard и будет присутствовать на ежегодном собрании компании, которое на этот раз состоится 18 июня.

Техническая картина. С конца марта акции Wirecard двигаются в восходящем канале. После выхода новости о стратегическом партнерстве с SoftBank и публикации отчетности за I квартал бумаги компании подорожали на 28% за месяц. Из 12 инвестдомов, обновивших свою оценку бизнеса Wirecard, девять рекомендуют покупать ее акции.

Сделки M&A: какое ваше право?

Выбор английского права является одним из наиболее популярных способов определения применимого права при заключении компаниями инвестиционных, финансовых и корпоративных сделок. Особенно часто по английскому праву структурируются сделки M&A и прямых инвестиций в капитал, соглашения акционеров и прочее. Сложившаяся практика обусловлена целым рядом причин, среди которых следует выделить высокий уровень разработанности английского права, а также гибкость его основных институтов.

В целом в связи с тем, что казахстанское законодательство недостаточно функционально в плане защиты интересов сторон при регулировании сделок M&A, в республике сложилась практика заключения сделок через иностранные компании, что дает возможность применять в процессе слияния и поглощения законодательство других стран. Чаще всего казахстанские компании выбирают законодательство Великобритании.

Хотелось бы отметить, что программа приватизации в Казахстане включает в себя применение норм английского права, что, безусловно, должно способствовать ее более эффективному исполнению.

Россия, например, уже активно применяет подобный опыт, и довольно успешно. В результате



Динара ИНКАРБЕКОВА,
управляющий партнер
инвесткомпания Sigma Advisors

адаптации английского права под российское корпоративное законодательство и гармонизации Гражданского кодекса РФ в российском праве появились инструменты фактически из английского права. Эффект еще больше усилился благодаря нововведениям, например принятию норм об опционах – важнейшем инструменте в сделках M&A. Благодаря этому в России уже несколько лет прослеживается растущий тренд использования отечественного права при сделках. Но все же крупные сделки M&A предпочитают проводить именно в английском правовом поле. Именно по английскому праву, например, была структурирована одна из крупнейших на российском рынке M&A сделок

по приобретению ОАО «Мегафон» группы компаний «Синтерра» за \$700 млн.

Существенная доля мировых финансовых центров работает в системе английского права. Казахстан, изучавший опыт Дубайского финцентра, успешно применил систему английского права в МФЦА. Активное приращение британских подданных в судебные органы МФЦА будет основой успешной практики разрешения споров с участием международного бизнеса. Наличие площадки МФЦА будет содействовать привлечению бизнеса в Казахстан. Защита прав и интересов инвесторов является основой значительных инвестиций в страну. Гарантом защиты прав инвесторов является независимая судебная система. Оформление и регистрация сделок в рамках площадки МФЦА дает казахстанским бизнесменам возможности защиты их интересов.

Причин конфликтных ситуаций в бизнесе великое множество, это уже некоторая норма. Однако тяжелые споры в M&A зачастую возникают по причине того, что компании на этапе подготовки к сделке не уделяют должного внимания ее структурированию и не прибегают к услугам консультантов, а также не используют все возможные механизмы, предусмотренные английским правом либо нормами международного права.

ЕНПФ: поиск решений

Работа Единого накопительного пенсионного фонда находится под пристальным вниманием общества. Показатели ЕНПФ изучаются журналистами, депутатами, различными организациями и активистами. О том, как работает структура, каковы показатели фонда, «Курсиву» рассказал член совета директоров АО «ЕНПФ», независимый директор Кадыржан Дамитов.

Ирина ЛЕДОВСКИХ

– Кадыржан Кабдошевич, многие путают функции ЕНПФ и Национального банка в пенсионной системе. Не могли бы вы разделить обязанности двух организаций?

– Функционал ЕНПФ и Национального банка определен Законом «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». Там четко расписаны обязанности и полномочия каждой организации. Действующее законодательство о пенсионном обеспечении (статья 34 Закона) говорит о том, что у нас может быть только один государственный пенсионный фонд. В ЕНПФ генерируются все денежные и информационные потоки накопительной пенсионной системы республики. Сегодня ЕНПФ принимает три вида взносов: обязательные пенсионные взносы, обязательные профессиональные пенсионные взносы и добровольные пенсионные взносы. Деньгами же управляет Национальный банк. Подчеркну, Нацбанк принимает решения на основании рекомендаций совета по управлению пенсионными активами, который является консультативно-советательным органом, и совета по управлению Национальным фондом при президенте Республики Казахстан, который осуществляет функции по выработке предложений по повышению эффективности управления, по направлению инвестирования и по определению перечня финансовых инструментов, разрешенных к приобретению за счет пенсионных активов ЕНПФ, утверждается постановлением правительства нашей страны.

Такое разделение полномочий на сегодняшний день, с одной стороны, обеспечивает всесторонний учет пенсионных взносов, начисляемого на них инвестиционного дохода, регулярности пенсионных выплат, а с другой – позволяет эффективно управлять постоянно растущими пенсионными активами. Чтобы оценить качество управления, достаточно посмотреть отчеты ЕНПФ.

– И что они говорят?

– Ежегодно показатели увеличиваются как в целом по системе, так и на конкретных индивидуальных пенсионных счетах при условии их регулярного пополнения. К примеру, в прошлом году сумма взносов в ЕНПФ увеличилась на 12% по сравнению с предыдущим периодом, а сумма чистого инвестиционного дохода превысила на 67% сумму дохода, полученного в 2017 году. Это колоссальный доход. Впервые за историю Казахстана данный показатель инвестиционного дохода превысил сумму поступлений в виде взносов. То есть на каждый тенге взносов заработано свыше 1 тенге инвестдохода. Стоимость условной пенсионной единицы, которая характеризует доходность наших накоплений, выросла на 11,3% при инфляции 5,3%. Отвечу тем, кто говорит, что в том или ином месяце вкладчики теряют доход, поскольку он не перекрывает инфляцию. Показатели доходности следует рассматривать в более долгосрочном периоде, ведь мы являемся участниками системы не одно десятилетие. Накопленная доходность с 1998 года составляет 456,61%, а накопленная инфляция за этот период – 416,77%.

Но даже если вкладчик будет выходить на пенсию в период, когда накопленная доходность будет ниже инфляции (финансовые рынки от этого не застрахованы), полученная разница будет компенсирована, поскольку в Казахстане законодательно предусмотрена государственная гарантия сохран-



Фото: Олег СПИВАК

ности пенсионных накоплений не ниже уровня инфляции.

Все это говорит о том, что в целом полномочия и функции участников накопительной пенсионной системы на период принятия решения о консолидации активов в одном фонде под контролем государства были распределены адекватно: ЕНПФ ведет учет накоплений, расчет выплат, обеспечивает обслуживание и консультирование вкладчиков, ведет информационно-разъяснительную работу; Национальный банк управляет пенсионным портфелем, обеспечивая доход и минимизируя риски.

– Как вы оцениваете работу ЕНПФ?

– Могу сказать, что за последние годы деятельность ЕНПФ вышла на совершенно новый качественный уровень. Сегодня это высокотехнологичный современный финансовый институт, в котором аккумулированы активы, которые составляют почти 16% от ВВП государства. Кроме того, это еще и социальный институт, который оказывает содействие в формировании пенсионного капитала работающему населению страны, разъясняет его необходимость, предотвращая социальную нестабильность в будущем. Качество услуг организации, которые постоянно совершенствуются (на 1 мая 2019 года порядка 80% операций осуществляется онлайн, в электронном формате), высоко оценивает как совет директоров, так и независимые международные компании, а самое главное – вкладчики и получатели. Согласно данным отчета фонда за 2018 год, доля жалоб на этот период составила всего 0,003% от общего объема операций, а их было совершено более 20 миллионов. В то же время постоянно проводится работа по улучшению деятельности, развитию услуг и оптимизации затрат. Это говорит о том, что бизнес-процессы в организации выстроены и отвечают интересам всех сторон.

В круг обязанностей ЕНПФ входит и много работы над ошибками действовавших ранее накопительных фондов: возврат долгов несостоятельных заемщиков системы, приведение в порядок принятой от разных фондов базы счетов вкладчиков и получателей – расписка технических, двойных счетов. Если на период объединения пенсионных активов сумма задолженности 32 эмитентов составляла по номинальной стоимости 161,5 млрд тенге (или 4,4% пенсионных активов), то сейчас, на 1 мая 2019 года, спустя пять лет, фонд осуществляет работу по возврату задолженности в отношении 22 эмитентов, общая сумма задолженности по которым составляет 51,8 млрд тенге по номинальной стоимости (это порядка 0,6% портфеля). Возврат долгов – это очень непростой и небыстрый процесс, зависящий от многих факторов: состояния эмитентов, законодательства, работы судебных исполнителей и так далее. Но постепенно долги возвращаются. Общая сумма погашенной перед фондом задолженности в 2018 году составила

порядка 14,8 млрд тенге, а всего с 2014 года по настоящее время общая сумма погашенной задолженности превысила 18,5 млрд тенге. Мы видим, что в прошлом году эффективность этой работы значительно повысилась. Думаю, она продолжится, пока должники полностью не рассчитаются.

Другая проблема, которую решает ЕНПФ, – это работа с неидентифицированными счетами, то есть открытыми по умолчанию, содержащими ошибки в реквизитах вкладчиков, допущенные работодателями при перечислении ОПВ. После консолидации НПФ количество счетов ошибочными реквизитами вкладчиков в ЕНПФ составило около 820 тыс. ЕНПФ на постоянной основе ведет работу по определению владельцев таких счетов посредством сверки реквизитов вкладчиков с данными информационных систем государственных органов. Ежемесячно идентифицируется порядка трех-пяти тысяч ошибочных счетов. В результате сейчас в базе данных ЕНПФ осталось чуть более 200 тыс. таких счетов. Работа в этом направлении продолжается, и одной из задач ЕНПФ является полная идентификация таких счетов.

– Какие задачи сейчас стоит перед фондом?

– Текущий момент ставит перед ЕНПФ как оператором новые задачи, от решения которых зависит состоятельность накопительной пенсионной системы. Одна из них – вовлечение в систему экономически активного населения. С прошлого года фонд начал большую работу с владельцами так называемых спящих (на которые в течение нескольких лет не поступают взносы), или нулевых (открытых, но не пополняемых), счетов. Ведется планомерный обзвон вкладчиков, которые перестали участвовать в системе, выясняется, по какой причине это происходит, определяется их статус. В большинстве случаев это безработные либо люди, имеющие нерегулярный заработок, или женщины, находящиеся в декретном отпуске больше года, военнослужащие, которые перестали быть участниками НПС и перешли на полное государственное пенсионное обеспечение. Есть и такие вкладчики, которые оказались в неведении, что их работодатель не платит ОПВ. С каждым вкладчиком ведется разъяснительная работа о его личной заинтересованности и ответственности в формировании накоплений. Первые результаты уже есть. За весь период работы с неактивными счетами (с февраля 2018 года по 1 мая 2019 года) ЕНПФ установил контакты с 810,8 тыс. вкладчиками, счета которых не пополнялись несколько лет. В результате неактивные ранее индивидуальные пенсионные счета пополнились более чем на 2,4 млрд тенге.

– На ваш взгляд, этих мер достаточно для полного охвата населения и формирования накоплений, чтобы обеспечить достойную пенсию?

– ЕНПФ делает то, что от него зависит в этих условиях. Ведет учет, информирует вкладчиков, предлагает новые современные

способы мониторинга пенсионного счета, ведет массовую разъяснительную работу и персональное консультирование по построению пенсионных планов, вносит в Национальный банк и правительство концептуальные предложения по развитию системы на основании актуарных расчетов.

Однако успешность накопительной пенсионной системы зависит от очень многих факторов, как, например, экономическая и демографическая ситуация в стране, уровень формализованных (нетеневых) доходов, структура и занятость трудоспособного населения, развитие рынка инвестиций. И здесь нужны решения на общегосударственном уровне. Первые шаги в этом направлении сделаны: это введение обязательного порядка уплаты пенсионных взносов гражданами, работающими по договорам гражданско-правового характера, уплата единого совокупного платежа самозанятыми или неформально занятыми гражданами для включения их в систему пенсионного, социального, медицинского обеспечения. Но нужны дальнейшие меры по трудоустройству, обеспечению адекватного уровня доходов населения, которые зависят от нескольких министерств и ведомств, поскольку достаточное пенсионное обеспечение на уровне не менее требуемых Международной организацией труда 40% от утраченного заработка возможно только в результате регулярных и в полном объеме взносов на индивидуальные пенсионные счета всех экономически активных казахстанцев.

– Какие задачи поставил совет директоров перед организацией в этом году?

– Прежде всего это качественное оказание услуг в соответствии со стандартами лучших практик, обеспечивающее равный доступ к пенсионным услугам, соблюдение установленных стандартов пенсионных услуг, что в свою очередь возможно в случае соответствия бизнес-процессов фонда стандартам системы менеджмента качества. Эта задача планомерно выполняется – фонд обеспечивает прямое и дистанционное обслуживание своих вкладчиков и получателей путем развития выездного обслуживания и развития интернет-услуг. Специалисты фонда работают над расширением функционала сайта и мобильного приложения. К примеру, сейчас продумывается реализация технических возможностей уплаты добровольных пенсионных взносов через сайт enpf.kz, что минимизирует временные и материальные затраты вкладчиков по уплате этого вида взносов. Функционирование сидящих и запуск новых проектов требует уделять особое внимание вопросам информационной безопасности. Поэтому, естественно, ставя самым главным приоритетом сохранность пенсионных накоплений, защищенность личных данных вкладчиков, фонду постоянно необходимо проводить работу по совершенствованию информационной инфраструктуры и электронных ресурсов АО «ЕНПФ» и их защите.

Другая важная задача, которая стоит перед ЕНПФ, – это развитие культуры планирования пенсионных накоплений населением Республики Казахстан. Во всем мире азы финансовой грамотности постигаются со школьной скамьи, и в экономически активном возрасте каждый гражданин самостоятельно или с помощью финансовых консультантов планирует свои доходы и расходы, составляет инвестиционные планы, формирует долгосрочные капиталы. Мы к этому только подходим, и роль ЕНПФ в повышении уровня финансово-правовой грамотности населения в целом и в сфере пенсионного обеспечения в частности очень высока. Специалисты фонда начали консультировать клиентов в построении индивидуальных пенсионных планов, люди за много лет до пенсии начали прогнозировать, сколько они смогут получить после окончания трудовой деятельности. Важно делать это заблаговременно, используя различные инструменты, к примеру, добровольные пенсионные взносы.

Поскольку пенсионная система, являясь частью общества, постоянно развивается, перед ЕНПФ ставится задача в реализации законодательства Республики Казахстан по направлениям дальнейшего развития накопительной пенсионной системы Казахстана. Прежде всего это совершенствование параметров и механизмов осуществления пенсионных выплат из ЕНПФ, внедрение условно-накопительного компонента накопительной пенсионной системы – обязательных пенсионных взносов работодателя с 2020 года, осуществление функций ЕНПФ в качестве компетентного органа в рамках договора о пенсионном обеспечении трудящихся государств – членов ЕАЭС, поскольку Казахстан интегрирован в мировую экономику и в трудовую миграцию населения.

В части реализации законодательства по направлениям дальнейшего развития накопительной пенсионной системы, на мой взгляд, одно из важных направлений – это передача пенсионных активов частным управляющим компаниям с закреплением права выбора за вкладчиками. От фонда это потребует технической подготовки: настройки по мультипортфельному учету пенсионных активов, адаптации бизнес-процессов и информационных учетных систем под условия конкурентного инвестиционного управления. Кроме технических и организационных вопросов предстоит большая информационно-разъяснительная работа с вкладчиками, которые будут вовлечены в процесс управления через выбор управляющей компании. Выбор должен делаться осознанно, опираясь не на маркетинговые предложения, а на серьезные расчеты. Таким образом, мы снова пришли к теме повышения финансовой грамотности населения.

Если говорить о ближайшей перспективе, в рамках текущего года, то в части качества оказания услуг, повышения их доступности фондом будут и далее совершенствоваться все три направления обслуживания: прямое, дистан-

ционное и самостоятельное обслуживание. По каналам прямого обслуживания фонд продолжит мониторить уровень нагрузки на операционные подразделения и при необходимости будут приняты решения по оптимизации количества стационарных подразделений и штатной численности региональной сети. Будет развиваться выездное обслуживание посредством мобильных офисов и мобильных агентов. Уже реализован запланированный на этот год совместный проект по внедрению трансфер-агентского обслуживания по договору ЕНПФ с АО «Казпочта». Услуги ЕНПФ по внесению изменений в реквизиты вкладчиков и по выбору способа информирования теперь можно получить в 94 подразделениях «Казпочты» в тех удаленных населенных пунктах, где нет офисов ЕНПФ. Это сотрудничество также будет развиваться.

– Сейчас тема выхода на рынок КУПА (компаний по управлению пенсионными активами) обсуждается на разных уровнях. И один из аргументов критиков нашей пенсионной системы – зачем нужно было объединять фонды, если потом снова приходим к конкурентной среде. Какую оценку вы дадите этим процессам?

– Нужно четко разделять процессы, понятия и объекты пенсионной системы. Результатом объединения пенсионных активов в одном фонде стала единая база вкладчиков и получателей, которая позволила представить реальную картину вовлеченности экономически активного населения в систему. Были приведены к единой оценке инструменты в консолицированном инвестиционном портфеле. Как уже говорилось, большая работа проделана ЕНПФ по возврату средств проблемных эмитентов. Управленческие инвестиционные решения, принимаемые Национальным банком, нивелируют негативные последствия, которые возникают на финансовых рынках. Приведу самый обсуждаемый пример – покупку облигаций Международного банка Азербайджана, которые своевременно были обменяны на государственные облигации Республики Азербайджан. ГЦБ Республики Азербайджан в свою очередь были постепенно реализованы с учетом рыночной конъюнктуры. В целом с момента приобретения облигаций МБА в 2014 году и до даты реализации ЦБ по чистой цене не ниже 87,26% от номинала чистая внутренняя ставка доходности (IRR) с учетом всех полученных вознаграждений составляет 4,0%, что довольно неплохо для инвестиций в иностранной валюте. Также можно отметить валютную диверсификацию портфеля ЕНПФ в условиях свободного курса тенге, за счет которой вкладчики получают доход и в период ослабления стоимости национальной валюты, и в период ее роста. Увеличение долларовой части портфеля (она сейчас составляет порядка 32%) способствует получению дохода на длительных инвестиционных промежутках, тогда как тенговая часть повышает его в периоды укрепления национальной валюты.

Тем не менее система развивается, и фондовый рынок будет более динамичным, если на нем будет действовать больше институциональных инвесторов, которыми выступают компании, управляющие пенсионными активами. Подчеркну, что эти компании будут лишь на определенных условиях управлять активами тех вкладчиков, которые отдадут им свои предпочтения. Учет накоплений – и взносов, и инвестиционного дохода – будет вести ЕНПФ. То есть государственный контроль над пенсионными накоплениями сохраняется, поскольку именно государство гарантирует сохранность пенсионных накоплений не ниже уровня инфляции. Но конфликт интересов, когда Национальный банк является единственным управляющим и он же – надзорным органом, будет нивелирован. С другой стороны, выход управляющих компаний даст вкладчикам возможность выбора инвестиционной стратегии, уровня доходности, уровня риска, что позволит повысить заинтересованность населения в увеличении своих пенсионных накоплений, а также закрепить ответственность по обеспечению достойной пенсии за всеми субъектами пенсионной системы.

ТЕНДЕНЦИИ

Профессии глобальной сети

Сколько зарабатывают блогеры и вайнеры в Казахстане и мире?

В силу активной вовлеченности людей в социальные сети новой тенденцией маркетингового рынка стало продвижение рекламы через блогеров и вайнеров. Для многих из них написание постов, съемки короткометражных видео были обычными хобби, которое превратилось в способ заработка. Больше подписчиков – больше шансов получить доход.

Асель МУСАПИРОВА,
Дмитрий ДОСЫМОВ

Сейчас во всем мире очень модно называть себя блогером. Блогеры – это люди, которые



Фото: Shutterstock/Demian shutter

каждый день пишут на своей странице в соцсети посты на разные темы или на одну

выбранную – о еде, семейной жизни, детях, путешествиях или бизнесе.

У блогера обычно нет начальника, нет восьмичасового рабочего дня и закрепленного за

ним рабочего места, но, как и в любой работе, тут требуются дисциплина и ответственность. Иначе читателю становится неинтересно.

На признанного блогера с большой аудиторией, как правило, трудится целая команда или менеджер (директор). Блогерство требует работы без выходных, а иногда и 24 часа в сутки. Есть риск остаться в конце месяца без заработной платы. Но, с другой стороны, в Казахстане блогеры с миллионной аудиторией вполне могут обеспечить себе доход до пары миллионов тенге в месяц.

Помимо реальных денег за рекламу на своих страницах, у блогеров есть возможность получать продукцию по бартеру – от хозяйственных товаров

для дома до автомобилей и кругосветок.

Доход блогеров непостоянен, и определить его средний уровень за день, месяц или год довольно сложно. Заработок блогера зависит от многих факторов – в том числе от тем, на которые он пишет, типа и состава аудитории подписчиков и даже сезона года. Как рассказали «Курсиву» реальные участники рынка, в летний сезон заказчики хотят получить рекламу алкоголя, букмекерских контор или лекарственных препаратов.

Стоимость услуг блогера зависит от сложности заказа. Иногда бывают случаи, когда они снимают ролики или размещают рекламу на бартерной основе или вообще бесплатно, но дружбе, чтобы поддержать коллег по цеху.

Сколько зарабатывают блогеры и вайнеры в мире и Казахстане?

Instagram

Портал Nopperhq в 2018 году определил самых высокооплачиваемых звезд в Instagram – по стоимости размещения одного рекламного поста.

Один пост на инстаграм-странице американской телеведущей, модели и предпринимателя Кайли Дженнер стоил \$1 млн. Количество ее подписчиков в июне текущего года достигло 137 млн аккаунтов.

На второй строчке расположилась певица Селена Гомес со 151 млн подписчиков. Стоимость одного поста – \$800 тыс.

Криштиану Роналду стал номером три в списке обладателей самых дорогих инстаграм-страниц. У него 170 млн подписчиков, а один пост на его странице стоил в прошлом году \$750 тыс.

Ким Кардашьян и Бейонсе Ноулз брали за свой пост \$720 тыс. и \$700 тыс. соответственно. Количество подписчиков у Ким достигло 141 млн, а у Бейонсе – 128 млн.

Также в десятку самых дорогих инстаграм-страниц вошли аккаунты актера и продюсера Дуэйна Джонсона, певицы Джастина Бибера, футболистов Неймара да Силва Сантоса-младшего, Лионеля Месси и телеведущей Кендалл Дженнер. Футболист из Южной Америки Неймар да Силва за свой пост получал в 2018 году \$600 тыс., пост у легендарного Месси был уже на \$100 тыс. дешевле – \$500 тыс.

«Курсив» сделал свою подборку инстаграм-страниц и ютуб-каналов казахстанских блогеров – лидеров по количеству подписчиков. Обозвонив блогеров, мы собрали их прайсы на размещение рекламы. Но, в

отличие от зарубежных коллег, большинство популярных отечественных блогеров и вайнеров пожелали не оглашать данную информацию в СМИ.

Отметим только, что минимальная стоимость рекламы у блогеров из нашей подборки в Instagram составляет 70 тыс. тенге.

Средняя стоимость размещения равна 300 тыс. тенге. Максимальная сумма, которую назвал один из блогеров, составила 1,5 млн тенге.

Реальный участник рынка поделился сведениями, что казахстанские блогеры зарабатывают от 150 до 880 тыс. тенге за одну рекламу. Цена, как отмечалось выше, зависит и от сложности работы.

«Курсив» подсчитал, что каждый новый подписчик в Instagram для аккаунтов из подборки в среднем теоретически (практически доход тяжело определить) мог бы принести сверху почти 0,2 тенге дохода на каждую рекламу. Предположительный расчет был сделан с учетом того, что средний доход за рекламу составляет 300 тыс. тенге, а среднее количество подписчиков десятки достигло 1,6 млн человек.

Одним из самых популярных блогеров в стране стал **Сергазы Токтарбек** с никнеймом sekavines. Юморист, блогер и популярный вайнер Казахстана в прошлом был участником клуба веселых и находчивых. Вайны он снимает на различные темы из жизни. На него подписаны 3,7 млн человек.

Команда вайнеров – Арман Юсупов, Карина Аксупаева, Артур Аскарлу и Адина Топашева, создавших проект You Frame, имеет более 3,5 млн подписчиков. Ребята делают вайны с акцентом на отношения между парнями и девушками.

Женис Омаров, больше известный в соцсети как zheka_fatbelly, имеет 1,8 млн подписчиков. Женис из обычного вайнера превратился в бизнесмена – открыл сеть донерных, несколько киосков по продаже мороженого в разных городах.

Пожалуй, самый провокационный блогер рейтинга – **Айжан Байзакова**. Свою известность Айжан получила благодаря откровенным фотографиям и скандальному поведению. В детстве Айжан занималась таэквондо и даже была чемпионкой Казахстана.

Нурлан Батыров – самая «безумная женщина» казахского «Инстаграма». Нурлан родом из Ташкента. Блогер, вайнер стал известен в Казнете именно благодаря образу той самой «безумной женщины».



сия YouTube. Как правило, доходы на англоязычной версии портала выше, чем на русскоязычной.

Предположим, у блогера более 100 тыс. подписчиков и все они посмотрели ролик, но на рекламу кликнуло только 3 тыс. подписчиков – в таком случае оплата будет произведена только за клики по определенной тарифной сетке.

Представители топовых казахстанских ютуб-каналов с более чем 500 тыс. подписчиков отмечают, что они не гонятся за рекламой, как делают это блогеры из «Инстаграма».

Им достаточно снимать хорошие ролики, выкладывать в сеть, набирать просмотры и зарабатывать на выплатах от самого YouTube.

По количеству подписчиков в Казахстане лидируют каналы, которые снимают ролики с участием детей, и юмористические ролики.

Аминка Витаминка – самый юный вайнер Казахстана и лидер по количеству подписчиков. Свои первые вайны девочка стала снимать в 2015 году и уже в этом году попала в список номинантов детской премии Nickelodeon – Kids Choice Award 2019.

Канал «Гитарист ТВ – уроки игры на гитаре» – наверное, самый необычный канал в нашей подборке. Создатель канала про обучение на гитаре – Павел Колесников.

Екатерина Сайбель – главная мама отечественного ютуба. Екатерина – блогер, ведущая свой vlog, рассказывает о семейной жизни и двух своих детях.

Далее хотим отметить Эдуарда под никнеймом OVT – он главный экспериментатор на казахстанском YouTube. В своих роликах обычно делает научные эксперименты и демонстрирует лайфхаки.

Stupidmadworld можно назвать первым техноблогером Казахстана. Создатель техноканала Максим набрал огромную популярность не только в Казахстане, но и за пределами страны. Его знает все технососообщество России и Украины.

Некоторые опрошенные «Курсивом» ютуберы готовы отнять ролик и за \$50 (примерно 20 тыс. тенге). Средняя цена, которую называли в разговоре с нами ютуберы, составила 100 тыс. тенге. Но многие представители новой профессии не хотели говорить о ставках на свои услуги, предпочитая отвечать только на вопросы, касающиеся творчества.

Любопытно, что участники рынка отмечают следующий факт: в Казахстане большинство блогеров и вайнеров работают официально, как индивидуальные предприниматели (в некоторых случаях даже в форме товарищества с ограниченной ответственностью) и платят налоги.

Ограничение ответственности

Kursiv Research обращает внимание на то, что приведенный выше материал носит исключительно информационный характер и не является предложением или рекомендацией совершать какие-либо сделки с ценными бумагами и другими активами указанных организаций.

ТОПОВЫЕ ИНСТАГРАМ-СТРАНИЦЫ

по количеству подписчиков

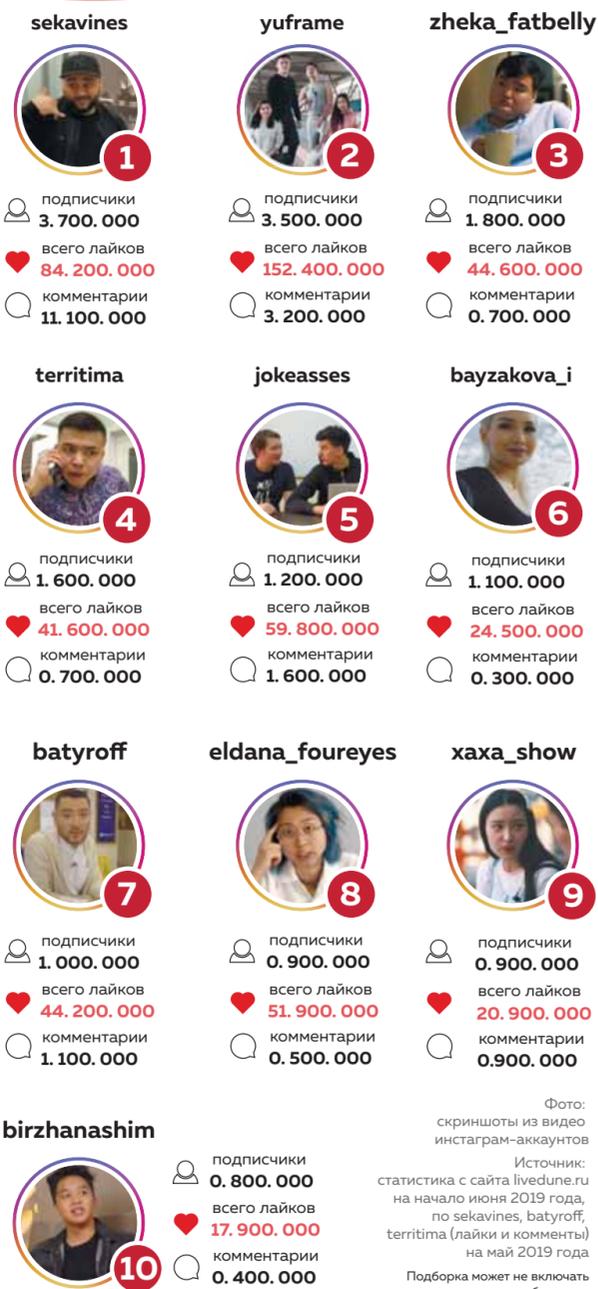


Фото: скриншоты из видео инстаграм-аккаунтов
Источник: статистика с сайта livedune.ru на начало июня 2019 года, по sekavines, batyroff, terrítima (лайки и комментарии) на май 2019 года
Подборка может не включать некоторых блогеров

О чем молчит казахстанская рыба

Рыбная отрасль, которая долгое время не пользовалась особым вниманием государства, нуждается в решении массы проблемных вопросов.

Ольга КУДРЯШОВА

В 2018 году улов рыбы в Казахстане сократился до 36 тыс. тонн при общем допустимом улове 60 тыс. тонн, сообщили «Курсиву» в Научно-производственном центре рыбного хозяйства (бывший КазНИИ рыбного хозяйства). Средний объем улова за три предыдущих года составил свыше 41 тыс. тонн. «Косвенные оценки показывают, что фактический вылов, включая браконьерский, любительский, неучтенный, в настоящее время превышает официальную цифру. Как и в других странах, в Казахстане существует так называемый ННН-вылов (незаконный, неучтенный и нерегулируемый), и это одна из основных проблем отрасли, для решения которой потребуется время и значительные усилия всех субъектов рыбного хозяйства», – говорит заместитель гендиректора центра Сауле Асылбекова.

Крупнейшие рыбохозяйственные предприятия страны располагаются в Атырауской и Мангистауской областях (ТОО «Имени Амангельды», ТОО «СевКаспий-Фиш», ТОО «Абылайхан», ПК «Каспий-Балык»), на Капчагайском водохранилище (ТОО «Рыбпром»), на озерах Зайсан и Балхаш и на Малом Аральском море.

Проблемы улова

Сегодня перед отраслью остро стоит проблема сохранения биоразнообразия в рыбохозяйственных водоемах. Доля улова ценных видов рыб неуклонно снижается. Малоценная ихтиофауна (сорные рыбы) тоже почти не развивается. В конечном итоге это ухудшает и размерно-весовые показатели промысловых рыб в естественных популяциях.

К такой ситуации привело в том числе прошедшее в 2006 году закрепление водоемов и участков без научного обоснования. Результатом стало измещение рыбоучастков, банкротство и развал крупных рыбопромышленных объединений, таких как «Балхашбалык», «Зайсанрыбпром», «Атыраубалык». «К позитивным моментам такого

дробления можно отнести только то, что при нем обеспечивается гораздо большая занятость населения. Однако этот плюс уравновешивается серьезным минусом – раздробленным рыболовством гораздо сложнее управлять», – комментирует г-жа Асылбекова.

Кроме того, практически не развивается морское рыболовство. Причины: у отрасли нет необходимой инфраструктуры, а у рыбохозяйственной науки – специализированных морских судов и траулеров. «Промысел морских и частичковых видов рыб в казахстанской части Каспийского моря способен обеспечить годовой улов в объеме не менее 50 тыс. тонн. Для этого необходимы меры государственной поддержки морского рыболовства», – считает специалист. В частности, требуется модер-

низация и оптимизация существующей рыбодобывающей базы, постепенный запрет на использование сетного лова на отдельных водоемах и участках, расширение запретных для любого рыболовства зон.

Нехватку морской рыбы в стране частично перекрывает импорт. В 2018 году импорт (без учета данных по ЕАЭС) составил 24,4 тыс. тонн на сумму \$48,9 млн. Завозит страна в основном сельдь, лосось, скумбрию, кильку и мойву.

Проблемы аквакультуры

Не радует ситуация и в аквакультуре (разведение и выращивание рыбы и других водных организмов). В то время как в мире показатели по аквакультуре и рыболовству почти сравнялись,

в Казахстане они различаются в разы. «Если улов рыбы в естественных водоемах снизился в абсолютном выражении в 1,5 раза, то объем продукции аквакультуры – в 10–15 раз, что требует срочных мер. В мире продукция аквакультуры составляет порядка 60% от продукции рыболовства. Таким образом, в нашей стране для обеспечения продовольственной безопасности необходимо выращивать не менее 50 тыс. тонн рыбы, что невозможно без резкой интенсификации производства», – полагает специалист центра.

В Советском Союзе рыбоводство, как и все сельское хозяйство, было дотационным, что стимулировало увеличение производства товарной рыбы. С 1990-х годов, в отсутствие поддержки отрасли, объемы выра-

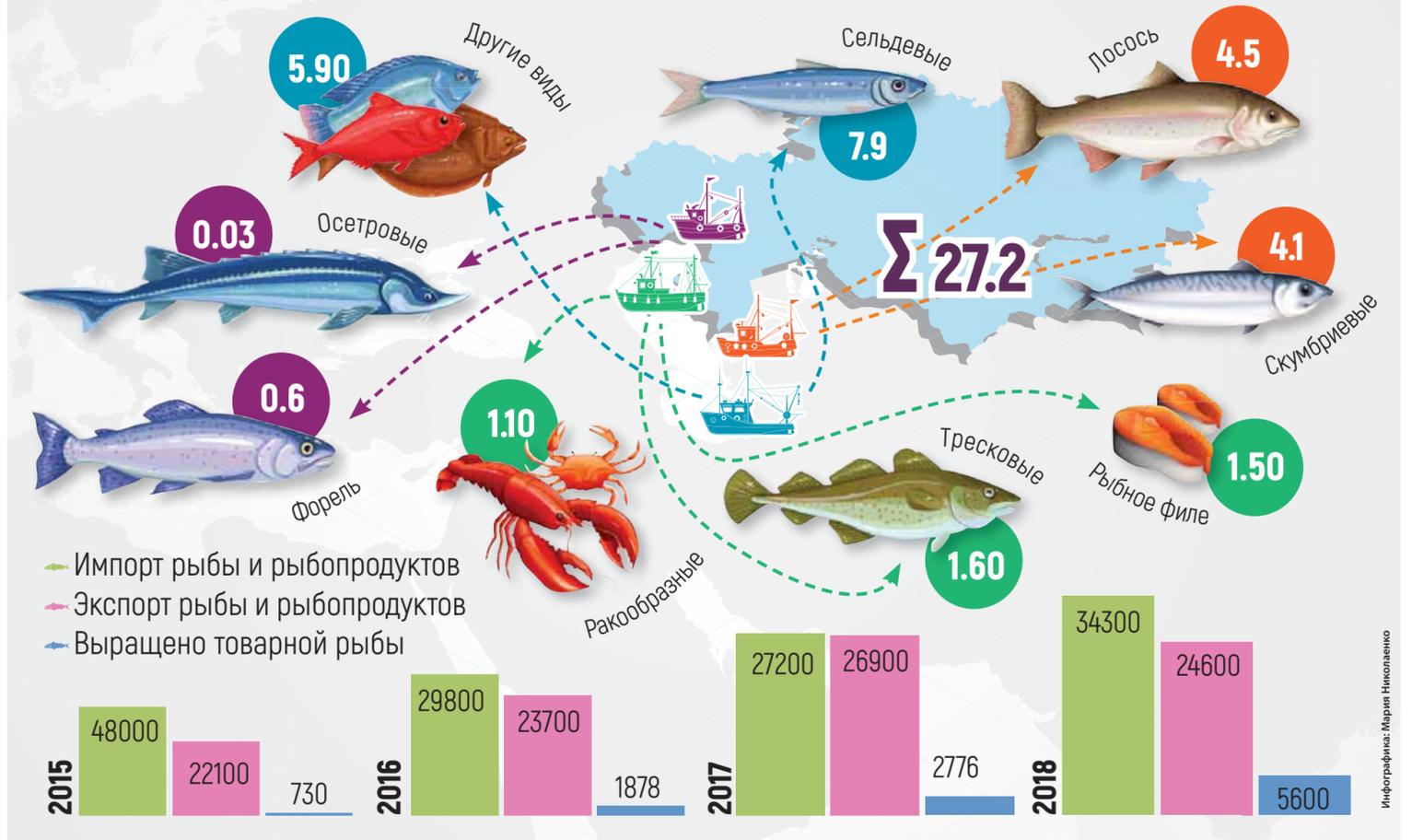
щивания рыбы сократились более чем в десять раз. Специалист подчеркнула, что в советское время для увеличения производства продукции в Казахстане с 672 до 9841 тонны потребовалось 20 лет. «Поэтому наиболее реалистичным прогнозом, с учетом трансфера современных технологий выращивания рыбы, является достижение объема в 7 тыс. тонн за пять лет», – считает она.

Тем не менее показатели по выращиванию рыбы в последние годы превышают госпланы. В программе развития АПК на 2017–2021 годы поставлена цель увеличить объем товарного рыбоводства (аквакультуры) с 1,6 тыс. до 5 тыс. тонн. При этом, по данным Комитета лесного хозяйства и животного мира Минсельхоза РК, в 2018

году при плане 2252 тонны выращено около 5600 тонн товарной рыбы. Для сравнения: в 2017-м выращено 2700 тонн, в 2016-м – 1400 тонн. Основные объекты рыбоводства – это осетровые, лососевые, карповые, сиговые и растительноядные виды рыб.

Стоит отметить, что меняется и культура реализации рыбной продукции в стране. Некоторые рестораны и кафе имеют собственные аквариумы с живой рыбой. Есть специализированные магазины вроде «Азбуки Рыбного Вкуса», в ассортименте которого – живые устрицы, лобстеры и не только. Живую рыбу и раков можно купить в торговых сетях «Магнум» и «Рамстор». Поставщиками такой продукции являются местные рыбные хозяйства.

Какую рыбу завозят в Казахстан, тонн



Инфографика: Мария Николаева

От поставки рыбы – к рыбному ресторану

Владелец ресторанов La Barca Fish&Wine, &Meat и кофеен Big Apple Руслан Абишев поделился историей создания рыбного ресторана La Barca.

Ольга КУДРЯШОВА

«Мотивация работает либо от любви, либо от нужды. Это заставляет выйти из зоны комфорта и предпринимать какие-то действия», – убежден Руслан Абишев, владелец ресторана La Barca – не первый его бизнес. В 2000-х он успешно работал в строительстве, а к сфере питания пришел через кальянные – это направление деятельности бизнесмен выбрал во время кризиса строительной отрасли. Однако и кальянный бизнес г-н Абишев в определенный момент счел не слишком перспективным для дальнейшего развития. «Кальянный бизнес разросся, возникла большая конкуренция, пришло понимание, что он может сложиться как карточный домик», – вспоминает он. Поскольку кальяны были одной из дополнительных услуг в ресторанах приятеля, у предпринимателя была возможность познакомиться с некоторыми нюансами ресторанного бизнеса. «Я видел проблемы, нехватку каких-то продуктов, недостатки в сервисной стороне», – говорит он. Но вместо создания своего ресторана Руслан Абишев начал с поставок продуктов в чужие.



Фото: Shutterstock/Airtur Beigel

Свежий улов

Первую партию продуктов он привез по просьбе друзей. Успешный опыт подтолкнул к идее создать компанию по импорту свежей продукции для ресторанов. Подобные компании на рынке уже существовали, но цены предлагали крайне завышенные. «Мы подсчитали реальную стоимость, сделали предложение, что он может сложиться как карточный домик», – вспоминает он. Поскольку кальяны были одной из дополнительных услуг в ресторанах приятеля, у предпринимателя была возможность познакомиться с некоторыми нюансами ресторанного бизнеса. «Я видел проблемы, нехватку каких-то продуктов, недостатки в сервисной стороне», – говорит он. Но вместо создания своего ресторана Руслан Абишев начал с поставок продуктов в чужие.

жей рыбы, – немного, и нюансы таких поставок известны не всем. «После этого мы досконально изучили все законодательство, подготовили разрешение на импорт категории fresh и начали работать», – говорит г-н Абишев. Так появилась Ocean Fresh – компания по импорту охлажденных морепродуктов для ресторанов. Поставки поначалу были небольшими – буквально по паре коробок для знакомых. Постепенно стали появляться регулярные заказы от частных лиц и заведений HoReCa. С Ocean Fresh стали работать Esentai Gourmet и известные сети ресторанов – к этому моменту объемы поставок выросли до нескольких тонн.

Заказы поступали со всего Казахстана, но из-за специфики хранения продукции и довольно сложной логистической системы РК рыба и морепродукты поставлялись только в заведе-

ния Алматы. «Поскольку мы обладали продуктом, хотелось его еще и использовать. После мониторинга мы увидели, что на рынке фактически нет рыбного ресторана», – объясняет Руслан Абишев логику создания La Barca Fish & Wine.

Из пекарни в ресторан

На месте La Barca должна была появиться пекарня-кофейня – именно под эту бизнес-идею супруга Руслана Абишева подбирала помещение. Началось проектирование пекарни, но сбить проект оказалось не суждено – друзья отговорили супругов Абишевых от такого формата. Уже имеющийся бизнес подталкивал к концепции рыбного ресторана, первоначально – в формате шоу-рума для дегустации продукции Ocean Fresh. Общие инвестиции в проект La Barca составили \$150 тыс., хотя порой бизнесмену удавалось сэкономить – благодаря тем, кто на ресторанном рынке удержаться не смог. «Мы покупали и новые тарелки, и вилки, и б/у товары из закрывшихся ресторанов по совершенно бросовым ценам», – делится Руслан Абишев. С примеру, на столах ресторана можно увидеть роскошные французские мельхиоровые солонки и перчатки, выкупленные в буквальном смысле за копейки – по 120 тенге – у ресторана «Бородино».

С небес на землю

Ресторан открылся в 2014 году. Первые месяцы работы La Barca получились успешными – новый

рыбный ресторан пользовался популярностью у любителей морских деликатесов, но эффект новизны пропал, и интерес клиентов к формату снизился. Бизнесмен признает, что ошибок было сделано немало: «Не были просчитаны ни цены, ни средние чеки, ни количество посадочных мест. Фактически не было никакой аналитики, и к новому году мы прикатились к выручке в 60 тыс. в день».

В этот стрессовый для бизнеса период полностью пересматривается подход к работе ресторана. «В результате мы решили уменьшить порцию и цену и сделать блюда более доступными. Мы до сих пор сохраняем этот принцип, следуя идее «справедливая цена за справедливый продукт». Для нас теперь это закон», – рассказывает ресторатор. В результате такой трансформации и цены на блюда, и сами порции стали меньше примерно на 50%. В числе других антикризисных мер был поиск более дешевых продуктов без потери качества. У ресторана поменялись не только поставщики, но и курс развития в целом – в La Barca пересмотрели ассортимент продуктов и приняли решение использовать рыбу и морепродукты не только премиального сегмента. Так в меню появились блюда из дорады и даже зайсанского судака.

В поиске рыбы

Руслан Абишев продал свою долю в Ocean Fresh, и сегодня это лишь один из примерно 20 поставщиков ресторана. «Мы ра-

ботаем с компаниями, которые занимаются оптовой продажей. В большей степени это импортная продукция: из Турции, Франции, Греции, Мальдив и даже Австралии и США. Но мы не ограничиваемся только ею, к примеру, мы также закупаем у зайсанских поставщиков щуку», – делится ресторатор. Средний чек в La Barca Fish & Wine составляет от 10 до 15 тыс. тенге на человека. Безусловно, есть и очень дорогие позиции, к примеру, французская рыба или лобстеры – но приблизительно такую же цену клиент отдаст за такой деликатес и в европейском ресторанчике.

Руслан Абишев отмечает, что казахстанская продукция потенциально могла бы расширить ассортимент ресторана. «Все блюда, которые есть в наших меню, достаточно конкурентные. Самое популярное из них, пожалуй, соте из морепродуктов. Но мы сами себя мотивируем противопоставить что-то этому блюду. Это заставляет нас творить и развиваться», – говорит он. По словам предпринимателя, ему было бы интересно иметь в наличии каспийского рака, поскольку морской рак очень сильно отличается от озерного или пресноводного как вкусом, так и видом. Помимо этого, привлекательна и каспийская рыба – к примеру, судак, кефаль и даже бычок, который мог бы стать частью меню пивного ресторана. Концепция интересного пивного формата у бизнесмена уже есть.

БАНКИ И ФИНАНСЫ



Где растить валюту

> стр. 1

Это мнение на ежегодной конференции Fitch Ratings подтвердил зампреда правления Halyk Bank Мурат Кошенов: «Размещать доллары гораздо сложнее. При большой долларизации депозитов у вас не много возможностей кредитовать в долларах. Например, в нашем банке доля валютных займов колеблется в коридоре 25–30%. Есть еще коэффициент Нацбанка, учитывая его, большая часть средств, которые привлекаются на внутреннем рынке, и размещаются, должны на внутреннем рынке, а долларовых заемщиков не много».

В Ассоциации финансистов Казахстана на движения рынка смотрят куда позитивнее, напоминая, что раньше ставки по долларовым вкладам преимущественно варьировались в пределах 0,5–1% годовых. «Нововведения КФД были опубликованы в начале текущего месяца. В этой связи судить о спешности или медлительности банков не совсем корректно, так как каждый банк имеет свою структуру валютных активов и обязательств. Некоторым участникам, вероятно, необходимо время», – подчеркнул эксперт аналитического центра АФК Рамазан Досов.

Шеф-аналитик ALPHALUX Consulting Сергей Польшгалов обращает внимание на еще один важный для вкладчика фактор – валютную переоценку. «В связи с относительной стабильностью курса доходность по депозитам в USD (в пересчете на тенге. – «Курсив») за последние шесть месяцев составила только 4%, а по сберегательным вкладам в тенге – 6,5%. Что касается доходности долларовых депозитов, открытых три месяца назад, то она в переоценке составила всего 0,5% против 3,3% по вкладам в тенге», – подсчитал эксперт. По его мнению, доходность валютных вкладов с учетом переоценки можно спрогнозировать только в долгосрочной перспек-

тиве, краткосрочные прогнозы затруднительны. «Понятно, что курс нацвалюты подвержен девальвационным изменениям, но достаточно сложно предсказать, каким образом будет проводиться ослабление. В случае плавного обесценивания с периодическим укреплением в краткосрочном периоде возможны потери на разнице курса при конвертации», – констатировал г-н Польшгалов.

Небанковские инструменты

Пока банки не спешат увеличивать доходность долларовых депозитов, брокерские компании предлагают свою альтернативу. Так, ИК «Фридом Финанс» реализует долларовую облигационную программу «Рантье». Периодичность выплат – раз в месяц, средневзвешенная доходность – 6% годовых. Понятно, что с \$50, которых достаточно для открытия вклада в банке, клиент в эту программу не попадет, «точка входа» здесь составляет \$14 тыс. Тем, у кого нет таких сбережений, брокер предлагает тенговые облигации, стоимость которых привязана к курсу доллара. Доходность по ним заявлена в размере 7% годовых.

У компаний по страхованию жизни «точка входа» скромнее, но и доходность поменьше. Так, Nomad-Life готова оформить договор и на \$1 тыс., обещая прибыль в 3,41% годовых.

По мнению Сергея Польшгалова, сегодня на рынке существует большое количество альтернативных финансовых инструментов, которые, если сравнивать с банками, во-первых, не менее надежны, во-вторых, дают более высокую доходность в валюте. «Среди таких инструментов можно выделить еврооблигации квазигосударственных компаний, доходность которых варьируется от 3 до 8% в зависимости от эмитента и срока облигации. Тем более что страховка по этим бумагам составляет 100% от суммы инвестиций», – резюмировал эксперт.

Годовая ставка вознаграждения по вкладам физлиц в USD

	СБЕРЕГАТЕЛЬНЫЙ	НСРОЧНЫЙ
CENTERCREDIT	2%	1%
HALYK BANK	2% (на 36 месяцев)	0,7%
NURBANK	1,7% (на 12 и 24 месяца)	0,7%
BANKRBK	1,5%	1%
ForteBank	1,5%	0,8%
Kaspi bank	НЕТ	1%
АТФ Банк	НЕТ	1%
JYSAN	НЕТ	1%
Eurasian Bank	НЕТ	1%
HOME CREDIT BANK	НЕТ	1%
TENGRIBANK	НЕТ	1%
СБЕРБАНК	НЕТ	1%
Альфа-Банк	0,3%	0,3%

Источник: официальные сайты банков на 10.06.2019

Инфографика: Мария Николаенко

Ин\$тинкт сохранения

Ночные походы казахстанцев в обменники на фоне разного рода слухов со стороны выглядят странно. Однако если взглянуть на кривую поведения тенге с момента его создания, почвы для удивления у наблюдателя не останется. Просто никто из сограждан не хочет обжечься на очередной девальвации.

Виктор АХРЭМУШКИН

В последний рабочий день перед выборами, 7 июня, объем торгов долларами на KASE достиг \$446 млн, днем ранее на бирже было продано (и куплено) \$312 млн. До этого в текущем году 300-миллионная планка (а именно \$338 млн) была преодолена всего однажды, 20 марта, и произошло это на следующий день после заявления президента об отставке. Для сравнения: в апреле средний ежедневный объем торгов долларами на KASE составил \$94,4 млн. Связь между пиками спроса на валюту и важ-

ность рухнула 4 апреля 1999-го, когда власти страны объявили о «переходе к свободному колебанию курса». В результате девальвации №1 тенге слабеет примерно на треть. Наемным сотрудникам, которым повезло с работодателями, зарплаты начинают считать по условному курсу 120, всем остальным – не повезло. С другой стороны, владельцы долларовых капиталов стали на треть богаче.

Можно ли было предсказать девальвацию №1? Непосвященному – вряд ли. Финансовая грамотность населения 20 лет назад была низкой. Азиатским кризисом 1997–1998 годов интересовались только специалисты. О российском дефолте 1998-го знали почти все, но мало кто понимал его причины и проецировал их на Казахстан. Наконец, это была первая девальвация по команде сверху. А как предсказать то, чего раньше не было? Поэтому для подавляющего большинства сограждан это было, мягко говоря, сюрприз. И к опыту, что тенге всегда слабеет, добавился опыт, что курс может быть обрушен административно.

как минимум отыгрались: курс вернулся к началу 2002 года.

В отличие от первой, вторую девальвацию можно было предвидеть и неспециалисту, она буквально напрашивалась. В 2007 году в стране лопается пузырь на рынке недвижимости, встают стройки, отрасль остается без кредитов, а банкам, как выясняется, нужно много валюты для выплаты внешних долгов. В 2008-м страну подводит нефть: за три осенних месяца она падает в цене более чем втрое и едва не опускается ниже пугающей отметки в \$40 за баррель. Российский рубль покорно следует за нефтью и за 2008 год слабеет на 20% (с 24,4 до 29,4), а в начале 2009-го падение ускоряется, и по итогам января доллар стоит уже 35,4 рубля. Наконец, 21 января 2009 года меняется глава Нацбанка: от Анвара Сайденова, неоднократно отрицавшего возможность девальвации, пост принимает Григорий Марченко, не стесненный никакими обещаниями. В этой ситуации тенге «за 120» был обречен.

Девальвация №2 примечательна еще и тем, что народ впервые узнал цену «дешевого» доллара

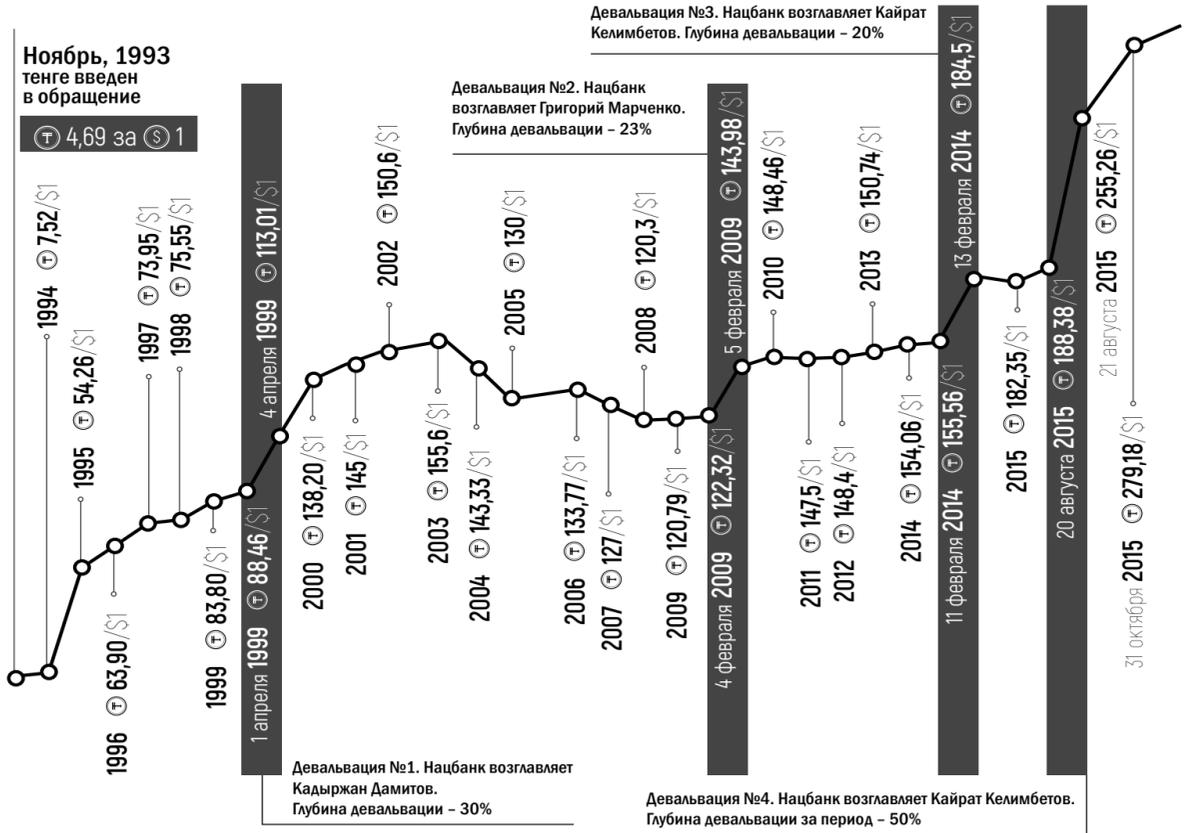
риска реализовались – но вместо адекватной реакции в стране начались экономические чудеса.

2014–2015 (август)

Под занавес 2014 года тенге укрепляется до 182, после чего отправляется к верхней границе коридора и в августе 2015-го достигает отметки 188. Но казахстанцев эти колебания уже не волнуют – руководствуясь фундаментальными факторами, все они давно сидят в долларах. Дело в том, что к концу 2014 года нефть упала до \$57, а в январе 2015-го – и вовсе до \$46. За нефтью обвалились российский рубль, курс которой в феврале 2015-го вплотную приблизился к 70 рублям за доллар. И наши предпринимчивые соотечественники устремились к соседям за автомобилями и прочим скажочно подешевевшим добром. А 26 апреля 2015 года в Казахстане состоялся внеочередные выборы президента, на которых главный фаворит получил 97,7% голосов.

21 августа 2015-го происходит девальвация №4, самая предсказуемая из четырех. Объявляется, что обменный курс в

Как менялся курс национальной валюты



Инфографика: Мария Николаенко

нейшими внутриполитическими событиями очевидна. Любую непонятную ситуацию люди (и их предприятия) предпочитают переждать в валюте. Как сформировался этот национальный инстинкт?

1993–2002

Появившись на свет 15 ноября 1993-го, первые 9 лет своего обращения тенге неуклонно обесценивался, только с разной скоростью. За период до начала 2003-го курс рухнул в 33 раза – с 4,69 до 155 тенге за доллар. Видя, что доллар почти все время дорожает, население никогда не дешевет, население привыкло держать все денежные излишки в американской (или европейской) валюте. Поэтому плавное падение тенге особого возмущения в народе не вызвало.

Но была внутри этого 9-летнего отрезка одна дата, когда люди испытали первый девальвационный шок. Что этому предшествовало? К концу 1996-го курс тенге успокоился, стало казаться, что нацвалюта нацупала некую равновесную цену. За 1997 год курс ослаб всего на 1,5 тенге, с 74 до 75,5. По итогам 1998-го доллар стоит уже 84, но эту динамику никто не считает критической. Во многих частных фирмах зарплаты неофициально устанавливаются в USD и начисляются по условному курсу 80. Предпринимчивые люди несут деньги в банки на тенговые депозиты, надеясь процентами с лихвой перекрыть убыточную курсовую разницу... Кажущаяся стабиль-

2003–2009 (февраль)

Девять лет упадка сменились ренессансом – шесть годами роста. Дорогая нефть и крупные внешние займы банков (которые стали возможны из-за дорогой нефти) наводнили страну валютой, и она стала дешевой. В сентябре 2008-го был зафиксирован минимальный курс – 119,54. По цене доллара страна вернулась в апрель 1999-го. Люди, которые, следуя старому опыту, продолжили вкладываться в валюту после девальвации №1, фиксируют убытки. Приходит новый опыт сильного тенге. Линейной закономерности больше нет, задача сохранения и приумножения сбережений усложняется. В выигрыше оказались те, кто после девальвации №1 рискнул сберегать в нацвалюте. Но выигрыш этот был временным.

Мини-эра доминирования тенге была свернута приказом свыше 4 февраля 2009 года. Девальвацией №2 для доллара был установлен новый коридор 150 ± 5 тенге, курс сдвинулся на 23%. Народ отреагировал нервно, потому что достаток граждан за тучные годы заметно вырос, а к хорошему привыкаешь быстро. Проиграли все из-за симметричного роста цен, и не только на импорт. Отдельно проиграла те, кто сберегал в тенге. Появилась новая категория проигравших – долларовые заемщики, и прежде всего ипотечники (государство за счет налогоплательщиков помогает им до сих пор). Зато те, кто не изменил старому опыту и продолжил ставить на доллар,

для казны. По данным Нацбанка, с 1 октября 2008 по 4 февраля 2009 года регулятор потратил \$6 млрд из золотовалютных резервов «для обеспечения стабильности на валютном рынке и поддержания обменного курса в текущем диапазоне».

2009–2014 (февраль)

Следующие 5 лет курс доллара удерживается в заявленном Нацбанком коридоре 150 ± 5 тенге. До середины 2011-го нацвалюта укрепляется. На отсечке 145,43 происходит разворот и начинается движение к верхней границе коридора. В конце 2013-го доллар стоит 154 тенге. 11 февраля 2014-го приключается девальвация №3. Новый коридор для доллара составляет 185 ± 3, тенге слабеет на 20%.

Это была самая странная, а вернее – единственная странная девальвация из четырех. Подкованный народ из прошлого опыта знал, что есть два фундаментальных фактора давления на тенге: котировки нефти и курс рубля. Нефть тогда стоила \$110 (!) за баррель, курс доллара к рублю равнялся 34,6 (то есть рубль был крепче, чем накануне девальвации №2). Таким образом, «предсказать» третью девальвацию могли только инсайдеры. Объяснения Нацбанка были неубедительны. Экспертами выдвигалась гипотеза, что девальвация носила превентивный характер – чтобы, если нефть с рублем упадут, не тратить на поддержку курса ни цента ЗВР. Если так, то получается, что чиновники недодевальвировали. Ибо оба

стране теперь свободно плавающий. Цена доллара взлетает до 255 тенге. Но казахстанцы не торопятся выходить из валюты, потому что нарушена еще одна «известная» закономерность: нормальное соотношение тенге к рублю должно равняться 5:1. И если в России доллар стоит 66 рублей, значит рыночный курс тенге должен быть 330. Отныне процесс дедолларизации будет происходить долго и мучительно.

Автором третьей и четвертой девальваций (по крайней мере, номинальным), а также творцом рекордно крепкого курса 2,62 тенге за рубль (зафиксирован 3 февраля 2015 года) стал **Кайрат Келимбетов**. 2 ноября 2015 года его сменил **Данияр Акишев**. А через три дня Нацбанк сообщил, что в сентябре и октябре регулятор «отошел от подхода, объявленного 20 августа по переходу на свободный плавающий курс, и приступил к продажам валюты на валютном рынке», продав за этот период свыше \$5 млрд «за счет средств Нацфонда и золотовалютных активов». Чтобы сберечь резервы, Нацбанк принял решение с 5 ноября минимизировать свое участие на валютном рынке.

7 ноября 2015 года официальный курс доллара преодолел психологический рубеж в 300 тенге. Это движение курса, как и все последующие падения и укрепления, к одномоментным девальвациям никакого отношения уже не имеет. Зато приобретенный ин\$тинкт сохранения казахстанцам еще наверняка пригодится.

Финансовый маркетплейс: новая точка роста для банков?

Агрегатор финансовых услуг должен стать точкой роста для банковского сектора Казахстана, но банки пока не видят, как можно зарабатывать на бирже цифровых финансовых продуктов.

Шарип АЛНИЯЗОВ

За последние годы банковский бизнес по всему миру изменился, иногда до неузнаваемости. Из средства управления финансами банки становятся провайдером всевозможных услуг: от страхования до авиабилетов и бронирования отелей. Это так называемая концепция everyday bank, когда банк стремится стать частью жизни клиента, интегрировав свои продукты в различные экосистемы, трансформируясь для клиента из состояния my money в my life – банк, который всегда с тобой. На распространение этой концепции повлияли так называемые компании GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon), фактически составляющие цифровую среду обитания современного горожанина.

При этом, согласно исследованию банковских рынков, проведенному глобальной консалтинговой компанией Accenture, если банки не будут использовать эту концепцию, то они в перспективе ближайшей пятилетки потеряют до 30% своих доходов, а если к 2025 году реализуют, то приобретут до 20%. «Эти цифры относятся прежде всего к рынку США и Европы, при этом концепция everyday bank особенно быстро развивается в странах, где банковская сфера не отягощена наследием старых процессов и банковских систем: построить сервис с нуля всегда гораздо легче, чем переделывать старое. Проще говоря, оплату со смартфона можно внедрить там, где клиентов не надо сначала отучать от чековых книжек. К таким странам относятся и Казахстан», – комментирует Антон Мусин, управляющий директор Accenture Казахстан.

Банковская система Казахстана в целом открыта для изменений и экспериментов, и важно, что инно-

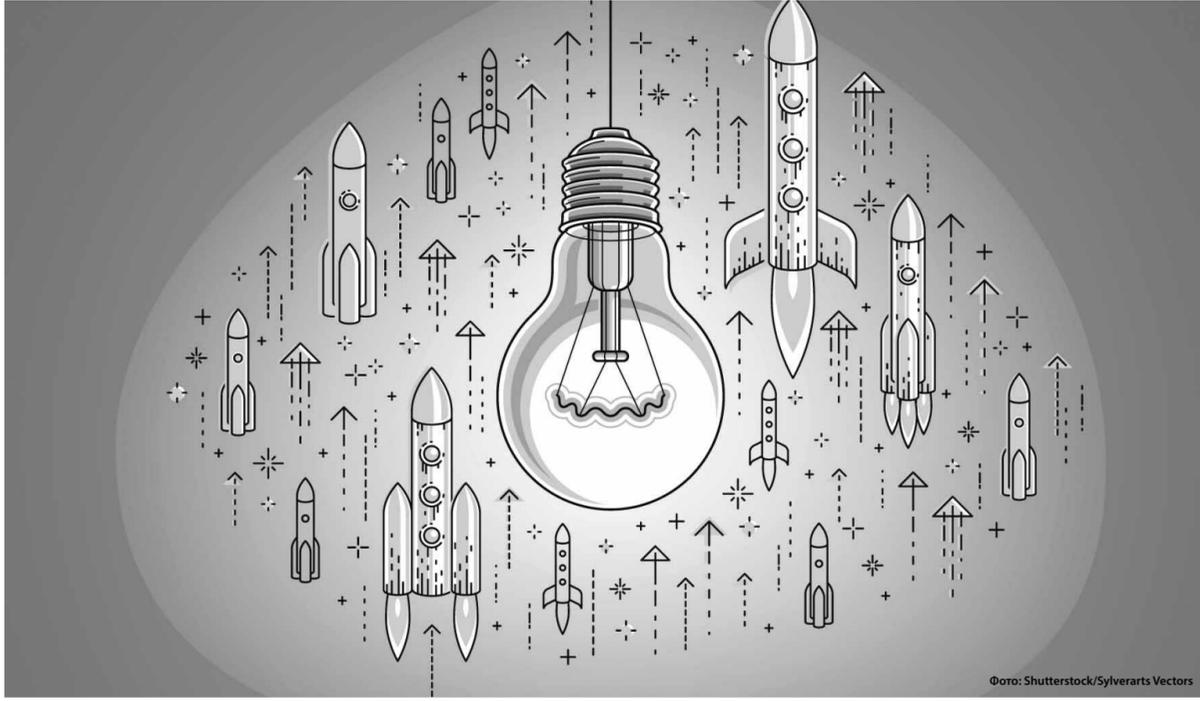


Фото: Shutterstock/Silverarts Vectors

вационные процессы поддержаны регулятором. Ярким примером сотрудничества государственных и частных структур по внедрению новых финансовых продуктов является проект финансового маркетплейса, который инициирует МФЦА. Предпосылки для реализации такого проекта очевидны: Казахстан отстает от стран со средним доходом, при этом в стране очень активно развиваются сервисы электронной коммерции, растет проникновение мобильного интернета, есть достаточно широкое проникновение цифровых экосистем (Facebook, «ВКонтакте», WhatsApp), куда успешно можно интегрировать банковский маркетплейс. Очевидно, что за счет вовлечения населения в цифровые финансовые сервисы можно увеличить темпы роста финансового сектора и экономики в целом.

Согласно концепции МФЦА, маркетплейс – это медиатор между финансовыми институтами и их партнерами, которые вместе составляют единую экосистему. Как это работает? Представим интернет-магазин, который торгует, например, бытовой техни-

кой. Покупатель добавляет товар в корзину и видит кнопку «купить в кредит» с предложениями таких финансовых продуктов с возможностью интеграции в любые существующие или будущие front-end-платформы, будь то порталы e-commerce, продуктовые маркетплейсы, мессенджеры или соцсети. Именно с этой модели – быстрые онлайн-кредиты на потребительские товары – и началась разработка концепции маркетплейса.

Решение будет интегрировать в себя существующие и разрабатываемые на рынке Казахстана финансовые инфраструктурные сервисы, такие как идентификация пользователя, платежная система, оценка риска заемщика и другие. Тем самым маркетплейс реализует де-факто новый инфраструктурный финансовый сервис, интегрирующий и стандартизирующий через свои API (интерфейсы взаимодействия платформы и участников) существующие и будущие финансовые сервисы, площадки потребления

этих сервисов и инфраструктурные сервисы масштаба страны.

Благодаря финансовому маркетплейсу у банков нет необходимости строить свои экосистемы, что достаточно затратно. Не все банки готовы вкладывать значительные средства в проекты с трудно прогнозируемым возвратом инвестиций. Особенно это касается небольших банков, которые таким образом получают дополнительный канал продаж своих финансовых продуктов посредством появления их в не-финансовых экосистемах.

В рамках пилотного проекта МФЦА должен отработать операционную модель взаимодействия между платформой, экосистемными и финансовыми игроками. Фактически у финансового центра есть мандат на тестирование изменений, которые нужно будет провести в политиках регулятора. Поэтому и банкам, и партнерам важно участвовать в проекте, поскольку «регуляторная песочница» дает возможность влиять на регуляторную среду в интересах рынка.

Ключевые риски проекта – регуляторные. Надо очень аккуратно отслеживать риски доминирования крупных игроков, потому что небольшие банки, не имея достаточной экспертизы или инвестиций для развития своих онлайн-направлений, могут остаться за бортом, не попав в маркетплейс и потеряв ту небольшую долю рынка, которую имеют.

Поэтому надо дорабатывать концепцию финансового маркетплейса и рассматривать дальнейшее развитие в том ключе, чтобы процесс «взятия на борт» небольших финансовых организаций и экосистемных партнеров был очень простым и не представлял для них технических сложностей.

Кроме того, разработчикам маркетплейса придется столкнуться с очевидными трудностями: банки не спешат делиться своими клиентскими данными с партнерами, недостаток экспертизы внутри банков, слабая готовность партнеров и экосистем, а главное – неочевидный бизнес-кейс: участники пока

не понимают, где точки заработка. «Экономическая модель в рамках такого рода решений всегда сложный вопрос, – комментирует Владимир Николенко, руководитель практики Blockchain, старший менеджер компании Accenture. – Так же как и выработка операционной модели взаимодействия между такой платформой, экосистемой и финансовыми игроками. Это сложная задача, по уровню примерно равная разработке операционной модели таких международных платежных систем, как Visa и MasterCard».

«На входе проекта маркетплейса МФЦА стоит задача фасилитации рынка, – отмечает Антон Мусин. – Чтобы финансовый рынок начал работать с маркетплейсом и проявил энергию, ему эта работа должна быть коммерчески интересна. Кроме того, участие в «песочнице» маркетплейса – это уникальная возможность оказывать активное влияние на регуляторные механизмы, которые сейчас очень быстро меняются как в Казахстане, так и в других странах, где правительства и центробанки стараются привести практику в соответствие с новыми технологиями».

«Концепция проекта, разработанная совместно с компанией Accenture, предполагает создание необходимой среды для повышения уровня финансовой инклюзивности населения, а также для внедрения важнейших компонентов будущей финансовой системы Казахстана, тем самым создавая необходимые стандарты взаимодействия игроков на рынке, – комментирует Асель Байтасова, глава Финтеххаба МФЦА. – В настоящий момент мы реализуем пилотный проект финансового маркетплейса с лидерами финансового рынка и рынка онлайн-торговли Казахстана. Мы уверены, что сможем преодолеть все сложности дизайна и тестирования пилотного решения и успешно запустить наш сервис до конца 2019 года в промышленную эксплуатацию».

По мнению экспертов Accenture, внедрение маркетплейса может привлечь в цифровую экономику дополнительно до 23% финансово активного населения Казахстана.

Какие сложности создает налоговый камеральный контроль для бизнеса

Эксперты «Делойта» делятся практическим опытом в вопросах камерального контроля и рассказывают, с какими сложностями сталкиваются налогоплательщики при его проведении.

Максим БАЖЕНОВ, старший консультант департамента налогов и права компании «Делойт»

Камеральный контроль – это одна из форм налогового контроля, осуществляемого путем анализа налоговой отчетности и сведений о налогоплательщиках. Цель камерального контроля – выявить нарушения и предоставить налогоплательщикам возможность самостоятельно их устранить.

Несмотря на такую цель, камеральный контроль может создать для налогоплательщиков ряд сложностей, что возможно из-за неясности некоторых положений Налогового кодекса и определенных процедурных моментов.

Так, после проведения камерального контроля и выявления нарушений налоговый орган направляет налогоплательщику уведомление, которое должно быть исполнено последним в течение 30 рабочих дней. Если его не исполнить, налоговый орган заблокирует банковский счет налогоплательщика на осуществление всех расходных операций (за исключением уплаты налогов).

Исполнить уведомление можно двумя путями: в случае согласия – устранить нарушения (например, сдать декларацию), в случае несогласия – направить в налоговый орган свое пояснение в отношении выявленных нарушений. Также можно обжаловать уведомление, но это не будет считаться его исполнением.

Никаких вопросов и проблем не возникает, если налогоплательщик согласен с выявленными нарушениями, он просто их устраняет. Проблемы возникают, когда налогоплательщик не согласен с нарушениями. В этом случае у него есть выбор между направлением пояснения и обжалованием уведомления.

Вне зависимости от выбора предпринять действия налогоплательщику необходимо не позднее 30 рабочих дней, иначе налоговый орган будет заблокирован до тех пор, пока налогоплательщик все-таки не согласится с выявленными нарушениями и не устранил их либо пока налоговый орган не назначит тематическую налоговую проверку. Последнее может произойти совсем не скоро, поскольку не установлено конкретного срока, когда такая проверка должна быть назначена.

Выбрав вариант пояснения, налогоплательщик направляет его в тот же налоговый орган, который вынес уведомление. Раньше, по старому кодексу, на



Иллюстрация: Анна Рахилькина

этом дело заканчивалось (уведомление считалось исполненным, риска блокировки счета не было), так как налоговые органы процедурно не могли ответить на пояснение. Теперь у них есть право вынести решение и признать пояснение налогоплательщика необоснованным, а уведомление все еще неисполненным – практика показывает, что делают они это достаточно часто.

При получении такого решения налогоплательщиком уведомление считается неисполненным. Поскольку налогоплательщика остается вариант обжаловать его.

Налогоплательщик может изначально не направлять пояснение, а сразу обжаловать полученное уведомление. В любом случае налогоплательщику нужно определиться, куда он будет обращаться – в вышестоящие налоговые органы или в суд. Практика показывает, что вышестоящие органы чаще занимают позицию нижестоящих органов и редко удовлетворяют жалобы налогоплательщиков.

Однако обращение не очень эффективно, поскольку суд рассматривает жалобу только в рамках процедурных нарушений, допущенных налоговым органом при составлении и направлении уведомления (то есть суд не рассматривает выявленные нарушения по существу). Если налоговый орган процедурно был прав, то у суда мало оснований для удовлетворения жалобы налогоплательщика.

Также добавляет проблем то, что действующее нормативное постановление Верховного суда, разработанное на основании старого кодекса, не было приведено в соответствие с новым кодексом, а некоторые суды на практике все еще продолжают его применять.

Тем не менее обжалование как минимум может помочь налогоплательщику выиграть немного времени (поработать без заблокированного счета), поскольку на период обжалования 30-дневный срок для исполнения уведомления приостанавливается.

Однако здесь есть интересный момент. Читая нормы кодекса буквально, можно сказать, что срок приостанавливается не всегда. В кодексе прямо написано: «При подаче жалобы... в вышестоящий налоговый орган или (или) уполномоченный орган или суд, течение срока исполне-

ния уведомления... приостанавливается».

Получается, обжаловав уведомление в вышестоящие органы, налогоплательщик может не рассчитывать, что дальнейшее обжалование в суд приостановит 30-дневный срок для его исполнения. Может получиться так, что налогоплательщик пойдет в суд, а счет ему уже заблокируют, так как истечет данный срок.

В этом вопросе складывается различная практика, некоторые налоговые органы придерживаются более справедливого взгляда и полагают, что последующее обжалование в суд влечет приостановление данного срока.

Но в кодексе есть и другое проблемное положение. Дело в том, что при обжаловании уведомления в вышестоящие органы срок приостанавливается с момента принятия жалобы до вынесения решения (а не до вручения решения налогоплательщику, что было бы более справедливо).

Получается, что остаток ранее приостановленного срока может истечь, пока налогоплательщик ожидает получения решения налогового органа. В нашей практике были случаи, когда налогоплательщикам блокировали счета быстрее, чем они получали решения по своим жалобам.

В итоге, если направление пояснения и обжалование оказались безрезультатными, а налогоплательщик не хочет допустить блокирования своего счета, он должен устранить выявленные нарушения вне зависимости от их обоснованности. Либо он может подождать, когда налоговые органы придут к нему с проверкой (что, как указано выше, может произойти совсем не скоро), и после оспаривать ее результаты уже по существу. Однако ждать придется с заблокированным счетом.

Как показывает наша практика, рассмотренные неясности и процедурные моменты приводят к тому, что налогоплательщики часто соглашаются с уведомлениями и устраняют нарушения, пусть даже они являются необоснованными, поскольку не хотят допустить блокирования своих банковских счетов – что не очень согласуется с целью камерального контроля. Для решения этой проблемы необходимо устранить указанные неясности и пересмотреть процедуру обжалования результатов камерального контроля.



Иллюстрация: Анна Рахилькина

Гонка за трендом

Препятствия на пути электрокаров в Казахстане – высокая цена и неразвитая инфраструктура

Первый казахстанский автопробег электрокаров по маршруту Нур-Султан – Бурабай – Нур-Султан возглавляли JAC отечественной сборки. Ивент должен был продемонстрировать, что 300 км без подзарядки для электрокаров уже не проблема.

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Рынок электромобилей находится в стадии становления: на конец 2018 года в мире было зарегистрировано 5,6 млн электрокаров (в это число входят и гибриды). Доля электрокаров в общем объеме транспортных средств пока достаточно мала, но постоянно растет, говорит глава отдела сотрудничества представителя ЕС в РК Йоханнес Стенбек Мадсен. «В 2017 году из 262 млн транспортных средств, зарегистрированных в Евросоюзе, порядка 2 млн классифицировались либо как электромобили, либо как гибридные электромобили», – сообщил Мадсен на круглом столе по продвижению альтернативных видов транспорта. – Но в последние годы мы наблюдаем постоянный рост числа электро- и гибридных автомобилей, зарегистрированных в ЕС. Так, гибридных электромобилей в 2017 году было уже в 7 раз больше, чем в 2013 году».

В Норвегии сейчас 4 из 10 автомобилей оснащены электродвигателями, в Исландии – 12 из 100. На ведущие позиции претендуют и два лидера по продажам электрокаров в последние несколько лет – Китай и США. В США на конец 2018 года было зарегистрировано 1,1 млн электромобилей, а в Поднебесной – 2,6 млн электрокаров, то есть почти половина от общемирового количества электромобилей ездит как раз по Китаю.

В Казахстане зарегистрировано 696 транспортных средств

на электротяге (для сравнения: в уже упомянутой Норвегии – 298 тыс.). По данным Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», непосредственно легковых электрокаров в республике всего около 200. По мнению экспертов, автолюбители РК не спешат менять авто с двигателем внутреннего сгорания на авто с электродвигателем по двум причинам. Это стоимость электрокаров, которая делает их пока неконкурентоспособными на казахстанском рынке, и отсутствие развитой инфраструктуры для их эксплуатации. Прежде всего – зарядных станций.

Электрокары требуют субсидий

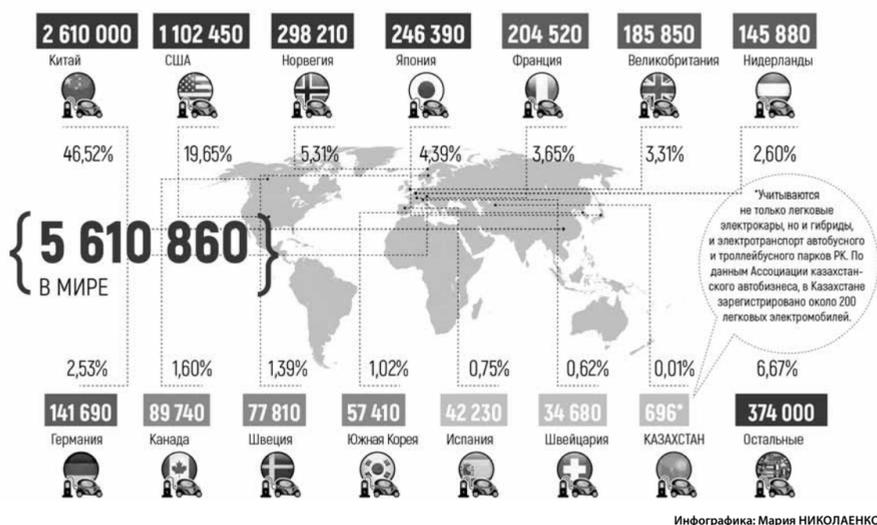
Председатель «КазАвтоПром» Олег Алферов, выступая пару месяцев назад на пресс-конференции, был категоричен: «Спрос на эту категорию транспорта по той цене, по которой они предлагаются на рынке, не только на рынке Казахстана, но и на глобальном, отсутствует. При отсутствии спроса нет экономического смысла в производстве. И на данном этапе мы уже не можем пенять на отсутствие инфраструктуры».

Цена, о которой говорил Алферов, – свыше \$100 тыс. за электрокары марки Tesla.

Вице-президент Ассоциации казахстанского автобизнеса Анар Макашева предлагает альтернативу – китайский электромобиль JAC S3 примерно за \$20 тыс. Более того, у казахстанских производителей, занимающихся сборкой JAC (их собирает в Костанае «СарыаркаАвтоПром»), есть предложение по снижению и этой цены – при помощи государства. «Мы сейчас стараемся добиться того, чтобы цена на JAC S3 начиналась от \$15 тыс. Мы хотим, чтобы субсидировалось до \$5 тыс.», – говорит Макашева.

Эта мера – вместе с разрешением электрокарам ездить по выделенным автобусным линиям

Количество зарегистрированных электромобилей в 2018 году



Александр БЕЛЫЙ, координатор проектов ПРООН/ГЭФ и правительства РК по энергоэффективности

– заложена в дорожную карту по развитию производства электромобилей. Документ обсуждается с правительством, и в АКАБ рассчитывают на принятие решения по нему уже к концу года.

Батарея «садится» в цене

Электрокары могут подешеветь и без субсидий. Примерно 40% цены электромобиля – это стоимость его батареи. Жомарт Шаймерденов, генеральный директор компании – производителя электробусов и спецтехники на электротяге HigerQuazar, сам эксплуатирует электрическую

Tesla. Шаймерденов отмечает, что американский производитель достаточно дорогой техники значительно продвинулся в вопросе удешевления батареи в последние два года. «Я думаю, что ценовая политика скоро изменится. Цена батареи – это была основная проблема, средний киловатт-час на Tesla еще года два назад стоил около \$500, то есть батарея в 100 киловатт стоила порядка \$50 тыс. Вот буквально в апреле этого года цена киловатт упала до \$170, а у китайских производителей – до \$120, и есть прогнозы, что к концу года она упадет ниже \$100. В этом случае электромобиль будет если не дешевле обычного, то, по крайней мере, сопоставим с ним по цене», – прогнозирует Шаймерденов.

«Ценовую войну» с двигателями внутреннего сгорания электрокары могли бы выиграть и при уже случившемся снижении стоимости батарей. В эксплуатации, по оценке экспертов ТОО «Оператор ЭЭС», они обходятся в 6–7 раз дешевле бензиновых

портного налога, вдвое меньшим (по сравнению с ДВС) регистрационным сбором, уплачиваемым при первичной постановке на учет, и минимальным размером утилизационного сбора.

Однако все эти стимулы и эксплуатационные преимущества не увеличивают число приобретаемых казахстанцами электрокаров. По данным «КазАвтоПром», в Казахстане в 2016 году на учет было поставлено 35 новых легковых автотранспортных средств на электрической тяге, в 2017-м – 36, в 2018-м – вновь 35. За пять месяцев 2019 года на учет поставлено всего семь новых электрокаров.

Илон Маск и ПРООН в помощь

Преимущество электромобиля в том, что его можно заряжать и от обычной розетки. Недостаток – время такой зарядки: оно составляет от 10 до 12 часов. Зарядка электрокаров на паркингах и заправочных станциях позволяет сократить время полной зарядки до 0,5–4 часов. Даже получасовое ожидание «полного бака» на специализированной станции – это огромный потребительский минус в сравнении с бензиновым аналогом, бак которого заполняется до отказа за считанные минуты. А если количество мест, где электрокар можно зарядить хотя бы за полчаса, ограничено, то это не менее серьезный сдерживающий фактор, чем заоблачная для массового потребителя цена машины.

Без подзарядки электрокары сейчас в среднем покрывают расстояние от 300 до 400 км. И без уверенности в том, что подзарядиться можно на каждом углу, массово пересаживаться на электрокары потребитель не станет. В Казахстане специализированные заправки пока централизованно устанавливаются далеко не во всех регионах. «На сегодня в Нур-Султане установлено 47 зарядных станций, в Алматы – 30, в Боровом одну скоростную

зарядную станцию установили», – говорит гендиректор ТОО «Оператор ЭЭС» Руслан Дюсенов.

Стоимость строительства ЭЭС зависит от имеющейся инфраструктуры – например, от расстояния до имеющихся энергосетей. Скоростная станция обойдется примерно в \$25 тыс., станция с трехфазной сетью в паркинге – около \$4,5 тыс. «Мы планируем довести количество станций в итоге до сотни, но без поддержки государства, в частности админи-



Анар МАКАШЕВА, вице-президент Ассоциации казахстанского автобизнеса

стративной, такие вещи не продвигаются. Одновременно мы пытаемся развивать и некоторые другие инфраструктурные вещи – сейчас мы тестируем софт, который позволит дистанционно выбирать себе подходящую ЭЭС, резервировать себе место для зарядки там, видеть статистику расхода и управлять, таким образом, всем процессом зарядки», – продолжает Дюсенов.

Представитель «Оператора ЭЭС» обращает внимание на то, что Казахстану рано или поздно придется разворачивать зарядную сеть не только для легкового автотранспорта казахстанцев, но и для грузовых электрокаров из Европы и Китая. «Инфраструктура грузовых электромобилей также развивается, в Европе уже тестируются целые участки дорог, где грузовые автомобили ездят по аналогии с троллейбусами – подпитываясь от сетей на ходу», – отмечает Дюсенов. – Соответственно, если Европа и Китай перейдут на электротранспорт, чтобы быть транзитной связкой между этими двумя регионами, нужно будет предоставлять им инфраструктуру. И это возможности привлечь инвестиции и зарабатывать на продажах электроэнергии, поэтому вопрос программы по разворачиванию зарядной инфраструктуры надо поднимать на уровне государственной программы».

Помощь «Оператору ЭЭС» в этом может прийти откуда не ждали: на прошлой неделе глава компании Tesla Илон Маск в Twitter пообещал уже в этом году построить скоростные зарядные станции для автомобилей Tesla в Казахстане. А координатор проектов ПРООН/ГЭФ и правительства РК по энергоэффективности Александр Белый не исключает, что одним из совместных проектов будет внесение в строительные нормы требования об обязательном строительстве зарядных станций для электрокаров в подземных паркингах.



Руслан ДЮСЕНОВ, гендиректор ТОО «Оператор ЭЭС»

аналогов – хотя бы за счет того, что не надо менять масло, свечи, фильтры и т. д. Помимо этого электричество в стране изначально дешевле бензина, а обладателям электрокаров в Нур-Султане и Алматы оно при зарядке электромобиля вообще не стоит – бесплатная зарядка на ЭЭС входит в пакет льгот наравне с нулевой ставкой растаможки при ввозе импортного электрокара в Казахстан, освобождением от уплаты транс-

Американский премиум

Официальный дилерский центр Cadillac и Chevrolet открыт в Казахстане.

Елена ШТРИТЕР

Официальный дилерский центр был открыт спустя два года после фактического выхода американского концерна General Motors на казахстанский рынок с брендами Chevrolet и Cadillac – дилерское соглашение было подписано в 2017 году. Пара лет ушли на подготовку шоурума и подготовку персонала, инвестиции в проект составили более \$4 млн.

Статус требует

Продажи Cadillac и Chevrolet через официального дилера начались тогда же, в 2017 году, поэтому у представителей американского производителя есть данные для сравнения, и они



Эктор ВИЛЛАРРЕАЛ, генеральный директор General Motors Россия

демонстрируют оптимистичную картину. По словам генерального директора General Motors Россия Эктора Вилларреала, «если сравнить первые четыре месяца этого года с аналогичным периодом прошлого года, то в целом продажи GM увеличились в несколько раз. Доля Escalade выросла более чем в 3 раза. Это очень показательно».

Цифры первых пяти месяцев 2019 года: Cadillac Almaty rea-

лизовал свыше 60 автомобилей. «У нас очень агрессивный и амбициозный план по росту. Мы планируем расширение модельной линейки. Причем не только уже имеющейся – мы планируем зайти и в другие сегменты», – прокомментировал Вилларреал.

В планах компании до конца года довести продажи премиальных автомобилей до 200 единиц. Сейчас львиная доля продаж приходится на внедорожники Cadillac Escalade и Chevrolet Tahoe, растет спрос на кроссоверы Cadillac XT5 и Chevrolet Traverse. В 2019 году модельный ряд, официально представленный в Казахстане, пополнит спортивный автомобиль Chevrolet Camaro, на 2020/21 год намечено пополнение модельного ряда семейства премиальных кроссоверов Cadillac.

Кроме того, в планах официального дилера расширение

присутствия брендов на казахстанском рынке. В настоящее время компания работает над увеличением модельного ряда автомобилей, поставляемых в Казахстан, а также над дальнейшим развитием сервисного направления в девяти крупных городах страны, где уже представлены уполномоченные сервисные центры.

Рост на Содружестве

Казахстанский рынок заинтересовал General Motors в рамках выхода компании на рынок СНГ. «Наша основная задача – расти, расширяться. Страны СНГ – это одна из возможностей этого роста. Казахстан нам особенно интересен, потому что мы видим динамичный, активно развивающийся рынок. Население Алматы – почти 2 млн человек, Нур-Султана – почти миллион человек. Оба этих города очень

активно реагируют на наш продукт», – поделился генеральный директор General Motors Россия Эктор Вилларреал.

Компанию не пришлось специально адаптировать автомобили под казахстанский рынок – спецификация и общие требования для России и Казахстана практически идентичны. Они касаются качества топлива, климатических условий (автомобили для других рынков не адаптированы к холодам), установки системы экстренного реагирования при авариях. Но есть и отличия: если модели авто, которые завозятся в Россию, актуальны практически на всех рынках СНГ, то казахстанские покупатели, по словам Эктора Вилларреала, отличаются изысканностью вкуса. «За два года присутствия на казахстанском рынке можно сказать, что у казахстанских клиентов очень

изысканные потребности. Для них важно высокое качество, современные технологии, премиальность бренда и индивидуальный подход», – отметил он.

Все седаны, кроссоверы и внедорожники, представленные в Казахстане, производятся на заводах компании General Motors в Техасе (Арлингтон) и Теннесси. По этой причине клиенты бренда высказывали опасения о перспективах Cadillac и Chevrolet на рынках СНГ, если американской компании придется покинуть российский рынок по политическим или экономическим мотивам. Однако Эктор Вилларреал заверил, что компания на рынке СНГ всерьез и надолго: «Мы расширяемся. Мы открываем новые дилерские центры в России и теперь в Казахстане. Мы расширяем свою продуктовую линейку. Мы не уходим с рынка, где мы успешны».

Бургеры без мяса идут нарасхват

Рестораны быстрого питания спешат включить в свое меню бургеры без мяса в надежде, что эти альтернативные продукты с высокой стоимостью помогут им привлечь новых посетителей и больше заработать. В результате поставщики такой продукции испытывают трудности с выполнением всех поступающих заказов.

Jacob BUNGE,
Heather HADDON,
THE WALL STREET JOURNAL

По данным компаний Beyond Meat и Impossible Foods, альтернативное мясо их производства в США доступно в почти 20 тыс. ресторанов. Согласно исследованию компании Technomic, изучившей меню шести тысяч ресторанов быстрого питания, в марте текущего года 15% из них предлагали своим посетителям вегетарианские бургеры, что на 3% больше, чем годом ранее. Рестораны с удовольствием вводят в меню вегетарианские блюда – это отражение высокой конкуренции между сетями быстрого питания за внимание молодых посетителей, для которых важны экологическая составляющая продукта и его полезность для здоровья.

«Мы хотим быть в тренде», – говорит Джейми Ричардсон, вице-президент по корпоративным отношениям компании White Castle System. White Castle System – одна из первых крупных сетей, которая начала в прошлом году использовать в своих сэндвичах заменитель говядины производства Impossible Foods. Через два месяца после появления в меню «невероятных сэндвичей» сеть зафиксировала в ресторанах рост продаж на 4%, что сам г-н Ричардсон во многом связывает именно с нововведением.

За последние полтора года продукцию Beyond Meat и Impossible Foods в свои меню также включили такие компании, как TGI Fridays, Del Taco Restaurants, рестораны Carl's Jr. (принадлежат SKE Restaurant Holdings) и Red Robin Gourmet Burgers.

Для Beyond Meat и Impossible Foods быстрый рост спроса стал серьезной проверкой. Тем не менее инвесторы по-прежнему верят в то, что и та, и другая компания смогут сделать заменители мяса на растительной основе продуктом массового рынка. После IPO в мае акции Beyond Meat выросли в четыре раза, а общая стоимость компании увеличилась до \$6 млрд. Со своей стороны Impossible Foods также в мае привлекла дополнительные \$300 млн частных инвесторов и таким образом увеличила общую сумму привлеченных с 2011 года средств до \$750 млн.

Как утверждают создатели нового поколения альтернативных бургеров (в них используется растительный белок, крахмал и другие ингредиенты), они значительно превосходят ранние образцы, сделанные из сои и грибов. В результате альтернативные бургеры и другие подобные продукты жарятся как настоящая говяжья котлета, получают такими же сочными и имеют схожую румяную корочку.

Производство нового продукта по-прежнему остается дорогостоящим, хотя и для выращивания скота требуется корм, много воды и энергии. Как правило, цена бургера Beyond Meat вдвое выше бургера со стандартной котлетой, говорит руководитель компании Итан Браун. Бургер от Impossible Foods также стоит дороже, чем привычная котлета, что не скрывает и сама компания.

Однако бургеры на растительной основе помогли ресторанам привлечь новых посетителей на фоне наблюдаемого в США падения посещаемости сетей быстрого питания. Когда в апре-



Научный сотрудник Impossible Foods проводит оценку бургеров без мяса для Burger King в калифорнийском Редвуд-Сити.

Сравнение цен

Особенности производства в Impossible Meat делают готовую продукцию дороже, чем обычное мясо. Дополнительные расходы рестораны перекладывают на потребителей

На западном побережье

Стандарт	Особый бургер
Булочка для гамбургера, майонез, кетчуп, горчица, лист салата, помидоры и лук	Претцель, горчица, компаундированное масло, яйцо, чеснок, красный винный уксус, лук, традиционные негибридные помидоры и руккола
Impossible	Impossible
Котлета сорта Chuck, 4 ун. (соотношение мяса и жира 80/20%)	Котлета по заказу
\$9	\$16
\$6	\$14

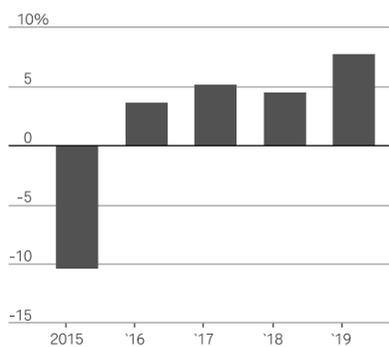
На восточном побережье

Стандарт	Особый бургер
Булочка для гамбургера, майонез, кетчуп, горчица, салат, помидоры и лук	Булочка бриошь, горчица, компаундированное масло, яйцо, чеснок, красный винный уксус, лук, помидоры сорта «Бифштекс» и руккола
Impossible	Impossible
Котлета сорта Chuck, 4 ун. (соотношение мяса и жира 80/20%)	Котлета по заказу
\$10	\$13
\$9	\$11

Примечание: С целью определить ингредиенты стандартных и «особых» бургеров сервис Plate IO запросил у шеф-повара рецептуру и пропорции. Затем была уточнена стоимость ингредиентов и подсчитана цена самих бургеров.

Источники: данные компании (Impossible Foods), Plate IO (цены на сами бургеры и ингредиенты)

Изменения в сегменте вегетарианских бургеров в ресторанах быстрого питания в США по годам*



*12 месяцев последнего года исследования истекли в марте, включая сэндвичи.
Источники: The NDP Group

компании, где подается «Невероятный Воппер», количество гостей возрастает. В свою очередь Хосе Сил, глава компании Restaurant Brands International Inc., владеющей Burger King, в недавнем интервью заявил о том, что в будущем ожидает дальнейшего роста продаж заменителей мяса.

И все же не все рестораны уверены в том, что высокая стоимость бургеров с котлетой из заменителей мяса оправдана. Как отмечает Роб Линч, президент Arby's Restaurant Group, представляемый им бренд соперничает с конкурентами, предлагая потребителю настоящее мясо, а не

его заменители. «Думаю, люди не готовы платить больше за то, что хуже на вкус», – заявил г-н Линч в интервью. Корпорация McDonald's, которая недавно включила веганские блюда в меню в ресторанах в Финляндии и Швеции, сообщила о том, что пока не планирует предлагать в США блюда из альтернативного мяса.

Бургеры White Castle, приготовленные с котлетами от Impossible Foods, стоят на доллар дороже 90-центовых сэндвичей, и это еще не самый большой разрыв цен. Правда, средний чек обеда с «Невероятными бургерами» чаще всего выше, в том числе и потому, что «мясоеды» зачастую добавляют их в заказ к обычным сэндвичам, говорит г-н Ричардсон.

Компания Little Caesars Pizza в мае начала использовать сосиски от Impossible Foods в качестве начинки. По мнению Эда Глейча, главного менеджера компании по инновациям, со временем более высокие издержки, связанные с переходом на альтернативное мясо, уйдут в прошлое.

При этом некоторые покупатели готовы переплачивать за вегетарианские блюда в меню. «Вкус такой, что просто пальчики оближешь. Каждый раз, когда я заказываю это, мне кажется, что произошло ошибка и мне принесли настоящую котлету из говядины», – говорит Челси Донован, 31-летняя художница из Джексонвилла, штат Флорида.

Прошлым летом рестораны сети A&W Food Services of Canada Inc. распродали бургеры Beyond Meat всего за несколько недель. Этой весной рестораны, включая заведения American Wild Burger в окрестностях Чикаго, ощутили дефицит «Невероятных бургеров».

Как рассказывает Люк Дерхейм, операционный директор сети, включающей три ресторана, рестораны Craft & Crew Hospitality в Миннеаполисе не

могли получить от местного дистрибьютора запланированные поставки «Невероятных бургеров» в течение нескольких недель. «Несмотря на высокую стоимость в \$4, что намного дороже стандартной говяжьей котлеты, «Невероятный бургер» стал вторым по популярности блюдом в меню, – говорит г-н Дерхейм. – Тот факт, что они не поддерживают своих первых клиентов, не может не огорчать», – посетовал он.

Impossible Foods уже извинилась перед ресторанами за нехватку продукции. Как заявила представитель компании, Impossible Foods не разделяет сети на большие и малые. В то же время компания прода-

ет свои бургеры через почти 400 дистрибьюторов, которые самостоятельно управляют продажами и Impossible Foods не контролирует дистрибуцию продукции.

Компания пока не озвучивает конкретных сроков, когда проблема дефицита будет решена. В конце мая Impossible Foods даже наняла дополнительно 25 человек, чтобы увеличить производство.

«Чтобы вновь синхронизировать заказы и поставки, нам потребуется некоторое время», – говорит Дэвид Ли, главный финансовый директор Impossible Foods.

По словам главы Beyond Meat Итана Брауна, за прошедший год компания открыла новый

завод в Миссури и заключила соглашения с тремя другими производителями продуктов питания с целью утроить свои производственные мощности для поставок продукции в 11 тыс. ресторанов.

«Мы просто стремимся удовлетворить спрос», – говорит он.

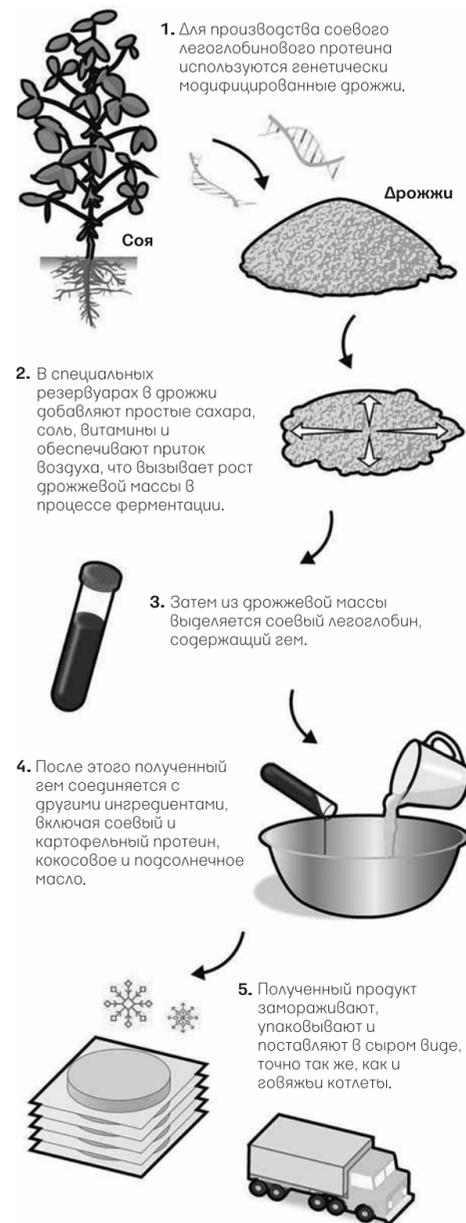
По данным Beyond Meat и Impossible Foods, масштабирование производства позволит им снизить издержки. В ближайшее пять лет, по словам г-на Брауна, стоимость бургера Beyond Meat сравняется со стоимостью котлеты из говядины или другого привычного мяса.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.

Новое поколение бургеров на растительной основе серьезно превосходит прежние образцы котлет из сои и грибов, однако это не могло не отразиться на их цене.

Достижение «невозможного»

Мясной протеин миоглобин связан с гемом – комплексным соединением порфирина с ферrous-железом. Именно гем в миоглобине придает мясу его характерный вкус. Для производства своих бургеров Impossible Foods использует соевый левоглобин – растительный протеин, очень схожий с миоглобином.



Источник: компания Merrill Sherman/THE WALL STREET JOURNAL

flyqazaq.com

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БАҒЫТТАР
МЕЖДУНАРОДНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ



Алматы + Бишкек
Алматы + Ош
Атырау + Астрахань

Покупайте билеты на сайте flyqazaq.com, в офисе продаж +7 (727) 356 14 14 и в агентствах вашего города.



Сертификат эксплуатанта РК Комитета Гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию АОС КЗ-01/038 от 28.06.2017



Королевские аксессуары

В Алматы открылся бутик бренда St.Louis & Puiforcat, объединившего вековые традиции французских мастеров по изготовлению хрустальных и серебряных изделий исключительного качества.

Анна ЭМИХ

Бутик расположился рядом с уже знакомым алматинцам бутиком Hermès, что более чем логично. Бренд Hermès, помимо одежды и аксессуаров, также известен своими знаменитыми аксессуарами для дома. Теперь творения этих трех заслуженных французских марок с авторитетным «императорским» прошлым можно подобрать практически в одном месте.

Интерьер камерного бутика St.Louis & Puiforcat очаровывает с первого мгновения. Много света, хрустальные блики люстр, столы, сервированные фарфором Hermès, хрусталем Saint-Louis и столовым серебром Puiforcat...

Каждый гурман знает толк в хорошей кухне, но только истинный гурман понимает, насколько важна сервировка. Ведь не зря лучшие рестораны мира уделяют этому вопросу столько внимания. Апологеты домашней кухни почему-то считают, что главное – непосредственно вкус еды, а все остальное – снобизм и ничего более. Однако человеческое сознание таково, что блюдо, которое выглядит красиво, будет и восприниматься как более вкусное. Это один из главных законов высшей кулинарии. Посему сервировка стола – процесс творческий и многогранный.

Хрусталь, сияющий тысячами бликов, изысканный фарфор, столовое серебро... Все это не просто украшает стол, но создает самое главное – настроение. И именно настроение – это то, что за несколько веков мастера домов St.Louis и Puiforcat научились творить безукоризненно. И это то, за что именно их изделиям из века в век отдавали предпочтение монаршие особы.

Французская хрустальная марка Saint-Louis тяготеет к историческим стилям. Но в то же время ее шедевры вне эпохи. Из коллекций Saint-Louis можно восстановить в своем доме, например, эпоху французского рококо времен Людовика XV. А можно создать смелый футуристический дизайн. Точные формы, сильные, эйфорические цвета и материалы – вот подлинная индивидуальность, которую Saint-Louis увековечивает в своих неповторимых коллекциях хрусталя. Не просто так продукция этого Дома признана британским королевским домом и удостоена чести использовать британскую корону в своем логотипе.

Все, что появляется под старинной маркой Puiforcat, также относится скорее к разряду произведений искусства, чем утилитарных предметов. Столовыми приборами Puiforcat пользовался Наполеон, сейчас они хранятся в Лувре. Почти все серебряные изделия марки имеют музейную судьбу: они являются либо воспроизведением знаменитых предметов прошлого, уже хранящихся в музеях, либо попадают в них вскоре после создания.

Сегодняшние методы Puiforcat остаются верными великому прошлому: ковка, чеканка, гравировка и многое другое. Несмотря на бережное отношение к вековым традициям, Дом Puiforcat мастерски создает серебряное наследие будущего. Каждая новая коллекция – олицетворение нового искусства жизни, искусства вкуса. Постоянно сотрудничая с экспертами и ведущими специалистами в области современного дизайна, Дом каждый раз подтверждает свою приверженность авангардному стилю, изящно изменяя дегустационные ритуалы.

Все изделия St.Louis & Puiforcat создаются вручную, для их изготовления используются самые совершенные материалы, а дизайн и технологические решения разрабатываются без спешки, – порой работа над коллекциями идет несколько лет. Для абсолютной роскоши Puiforcat предлагает услугу на заказ, чтобы удовлетворить самые необычные и личные запросы любителей серебра.

Делать каждый день исключительным, возвышая исключительность до искусства жизни – это философия всех брендов Дома Hermès. Коллекция St.Louis & Puiforcat – лучшее этому доказательство.

Сколько получают главы компаний в сравнении со звездами Голливуда и мира спорта

THE WALL STREET JOURNAL

Кто зарабатывает больше – Дженнифер Энистон или Тим Кук? Как обстоят дела у других артистов и руководителей компаний, если Селин Дион только за одно шоу получает \$500 тыс.?

Russell ADAMS, Hanna SENDER, THE WALL STREET JOURNAL

Уже на середине последнего сезона телешоу American Idol певица Кэти Перри

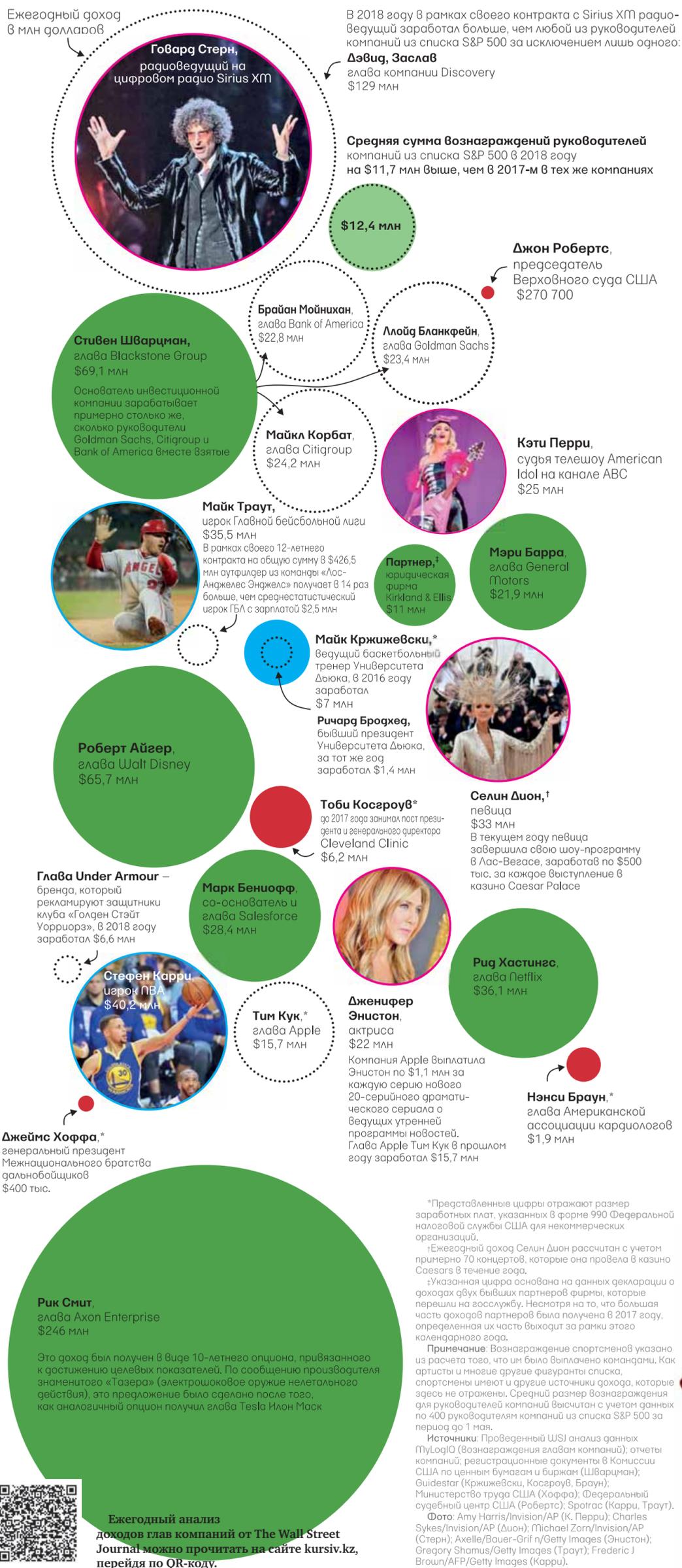
ри установила своеобразный рекорд. Ее гонорар за участие в шоу телеканала ABC в качестве судьи превысил доходы большинства руководителей компаний из списка S & P 500.

В мае издание The Wall Street Journal опубликовало ежегодный анализ доходов глав компаний, которые в целом превысили показатели 2018 года – рекордные для периода после рецессии. Однако вознаграждения большинства руководителей компаний все еще не дотягивают до доходов радиоведущего

Говарда Стерна или звезды баскетбола Стефена Карри.

Для лучшего понимания размеров зарплат глав крупнейших компаний WSJ сравнил их с доходами других высокооплачиваемых профессионалов из самых разных областей, начиная от спорта и индустрии развлечений до финансовой сферы и юриспруденции. Ниже представлены полученные результаты.

Перевод с английского языка осуществлен редакцией Kursiv.kz.



Национальные спортивные игры среди людей после трансплантации органов и пациентов на диализе прошли в Нур-Султане.

Спорт – это жизнь после трансплантации

Дмитрий ПОКИДАЕВ

Алексей Чабан из Петропавловска пережил две операции на сердце – сначала ему имплантировали искусственный орган, а затем пересадили донорский. Меньше чем через год после второй операции он вернулся в Нур-Султан как участник спортивных соревнований, в прекрасной физической форме. Хотя с таким послужным списком – полгода жизни с аппаратом искусственного сердца, потом трансплантация сердца – обычно в спортзал к серьезным физическим нагрузкам не возвращаются. Но Алексей Чабан делал все, чтобы доказать обратное. «После первой операции, когда стоял аппарат искусственного сердца, я начал врачам надоедать, чтобы они дали возможность заниматься с гантелями, – рассказывает спортсмен. – Они мне разрешили, я отжимался, работал с гантелями, бегал вокруг клиники. После второй операции по пересадке донорского сердца выписался менее чем через две недели и через три дня взял машины маленькие гантели, по 1,25 килограмма, потихоньку начал с ними ходить. Я сердцу начал тогда объяснять: что мы будем работать, что будут нагрузки, чтобы оно привыкло к этому. И оно отзывается как надо».

Алексей Чабан живет по режиму и тренируется ежедневно. «Главное – режим, прием препаратов по времени и правильное питание, тогда физические нагрузки переносятся нормально. План тренировок разрабатываю сам, оцениваю все по собственному самочувствию, если где-то немного начинаю увлекаться, останавливаюсь – самоконтроль полнейший, потому что иначе можно поплатиться», – делится он.

В Нур-Султане спортсмен приехал в составе делегации Северо-Казахстанской области – спустя 11 месяцев после операции он принял участие в турнирах по настольному теннису и плаванию в рамках Национальных спортивных игр среди людей после трансплантации органов и пациентов на диализе. Эти игры становятся все более масштабными. Если в первом турнире в Актау два года назад участвовали 30 человек, то в Нур-Султане собралось уже около сотни людей – такие данные приводит организатор турнира, председатель общественного объединения казахстанцев **Жанибек Успанов**. «Мы все пытаемся убедить прооперированных людей, что они могут заниматься спортом, жить качественной жизнью, спорт дает мотивационную закалку, которая помогает после осознания того факта, что ты очень больной человек», – объясняет еще один участник соревнований, **Гаврил Чемоханов** из Якутии, который в прошлом был кандидатом в мастера спорта по вольной борьбе. А потом – банальная простуда, затронувшая почки, клиническая смерть во время трансплантации почки – и болезненное возвращение к жизни. А затем и к спорту. Теперь он говорит: «Я был в депрессивном состоянии, пока не принял для себя решение: раз уж жить осталось недолго, то надо жить полной жизнью. После болезни жизнь протекает в других красках, она становится вкуснее. И я начал заниматься спортом, хотя диализникам это строго запрещено. Я боюсь за право жить, а не доживать».

