ИНТРИГА Стр.2

Станет ли Казахстан мясной супер-державой?

АКЦЕНТ Стр.3

Как привлечь инвестиции в действующий бизнес в Казахстане

МНЕНИЕ Стр.3

Каирбек Арыстанбеков, Институт экономической политики РК

КАПИТАЛ

№12 (613)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 19 АПРЕЛЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Алматинский бизнесмен увел 3D-печать в медицину
страница 8

Господдержка помогла расширить сбыт халвы
страница 5

Можно ли окупить лапшичную за три недели?
страница 6

Как роботы добывают железную руду для ССГПО
страница 4

Секреты конкуренции на рынке мороженого
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Нам не страшен слабый рубль

Нацбанк умеренно снизил базовую ставку

Николай Дрозд

Решение Нацбанка по базовой ставке на сей раз принималось в условиях волатильности на валютном и фондовом рынках и повышенного внимания к реакции казахстанских властей на происходящее на российском рынке.

Уровень базовой ставки и, соответственно, обязательства Нацбанка о цене, по которой на рынках абсорбируется и предоставляется тенговая ликвидность, является одним из ключевых инструментов влияния, и следующее решение по ставке будет приниматься даже не в мае, а 4 июня в 17:00 по астанинскому времени.

Базовая ставка была снижена на 0,25% – до 9,25%. При этом существовала развилка, в рамках которой мог бы быть выбран более жесткий подход, связанный с сохранением ставки на прежних уровнях. Или даже с ее повышением и, соответственно, непопаданием ликвидности на валютный рынок, или ее снижением в больших масштабах, например, на полпроцента, как это произошло в начале года, если бы был принят подход, согласно которому в ответ на происходящее на российском рынке следует содействовать ослаблению тенге.

Снижение ставки с минимально возможным лагом на 0,25% точно таким же темпом, как это произошло в марте, стало фактически сигналом, что пока ничего особого не произошло и общая макроэкономическая картина не претерпевает значимых изменений. По оценкам главы Нацбанка Данияра Акишева, регулятор постоянно проводит мониторинг ситуации на внешних рынках и оценку ее влияния на финансовый рынок Казахстана: «Наблюдавшаяся на прошлой неделе волатильность на внутреннем валютном рынке, как реакция на события в России, оценивается как краткосрочная и умеренная. В связи с этим Национальный банк не считает необходимым ужесточение денежно-кредитных условий в ответ на ослабление тенге».

Рубль влияет на курс тенге больше, чем ставка

Участники репрезентативного опроса Ассоциации финансистов Казахстана до геоэкономических потрясений прошлой недели на консенсусной основе также прогнозировали снижение ставки на 0,25%.

Что касается их ожиданий на конец года, то они состояли в уменьшении базовой ставки еще на полпроцента – до 8,75%. В марте участники прогноза считали наиболее вероятным уровнем базовой ставки на конец года – 9,25%, то есть тот масштаб снижения, что уже произошел к апрелю.

При этом на прошлой неделе аналитики АФК в момент небольшого взлета ставок на денежных рынках, прежде всего, рынка валютных свопов и однодневного репо, сомневались, что Нацбанк в этих условиях решится на дальнейшее смягчение.

Аналитики «Казкоммерц Секьюритиз» в своем ежедневном обзоре после решения по ставке в свою очередь отметили, что это уже третье снижение базовой ставки в текущем году, в общей сложности на 1,00%, что выглядит довольно агрессивно. Это снизит доходности на рынке государственных и корпоративных облигаций. Кроме того, банки наверняка тоже будут ужесточать условия по депозитам. «Реальный уровень базовой ставки, исходя из ожидаемого уровня инфляции на ближайшие 12 месяцев (6,0%), составляет 3,1%. Мы не ожидаем какого-либо значительного эффекта на курс тенге от данного снижения базовой ставки. Сейчас на курс больший эффект будет иметь курс российского рубля», – считают аналитики.

Индексы реагируют штатно

Комментируя решение по базовой ставке для телевизионных медиа, Данияр Акишев привел данные по размерам открытой позиции Нацбанка, показывающей объемы стерилизуемой тенговой ликвидности, операций прямого и обратного репо и краткосрочных тенговых депозитов банков в НБ РК. Обычно при принятии решения по базовой ставке этого не происходит, и, очевидно, это отражает некоторые опасения, что тенговая ликвидность в сложившихся условиях может оказаться на валютном рынке. Объем абсорбации ликвидности Нацбанком на вечер пятницы, однако, превышал 3 трлн тенге, что, конечно, существенно охлаждало соответствующие ожидания.

Отток ликвидности из инструментов Нацбанка оказался крайне краткосрочным и, по сути, однодневным, он пришелся на 10 апреля, когда отмечались пиковые с ноября 2015 года объемы торгов на валютном биржевом рынке.

На следующий день после принятия решения по базовой ставке индексы денежного рынка скорректировались до уровней обязательств по изъятию ликвидности Нацбанка. Некоторое время индексы MM и TONIA находились выше 8,5%, но потом, видимо, после вмешательства регулятора они оказались на уровне, близком к 8,25%, определенном в качестве нового ориентира. При этом объемы на рынке однодневного репо 17 апреля в 324 млрд тенге, или $988 млн, хотя и выросли, были далеки, например, от мартовских максимумов в этом сегменте.

Ставки на рынке десятидневных валютных свопов снизились до уровня в 7,91%, притом что в четверг на прошлой неделе они были выше 11,5%. Индекс межбанковского кредитования KazPrime, определяемый на основе взаимных котировок по предоставлению ликвидности 5 крупными банками с казахстанскими акционерами, обычно неуклонно следующий за обязательствами Нацбанка по предоставлению ликвидности в рамках механизма базовой ставки, во вторник на этой неделе снизился только до 10,42 с 10,5%. До нового уровня в 10,25% снизить свои котировки оказались готовы только два из пяти банков.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$13 млрд

такую прогнозную оценку рынка услуг трехмерной печати к 2022 году дает Research and Markets

Подробнее [Стр.8]

Спикеры номера

Ирина Чублукова,

директор по продвижению специализированных препаратов и доступу на рынок компании SANTO

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Россия нарастила рынок зерна до 100 млн тонн. Экспорт зерна у них 25 млн тонн. Их политика – субсидирование ж/д тарифа по разным направлениям. Мы не можем с ними конкурировать»,

– Ербол Ташенов, генеральный директор СПК «Региональный зерновой холдинг»

Подробнее [Стр.6]

Life Style

Сколько стоит увлечение ретроавто в Казахстане?

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАЗАХСТАНЕ ПЛАНИРУЕТСЯ НОВЫЙ НАЛОГ

Для упрощения регистрации неформально занятых планируется ввести новый налог — единый совокупный платеж. Об этом на заседании в правительстве сообщил министр национальной экономики Тимур Сулейменов. По словам главы ведомства, единый совокупный платеж объединит 4 платежа — ИПН, ОПВ (обязательные пенсионные взносы, — ред.), взносы в Фонд социального медицинского страхования и ГФСС (государственный фонд соцстрахования, — ред.). Как пояснил Тимур Сулейменов, уплата ЕСП (единый совокупный платеж, — ред.) будет означать автоматическую регистрацию деятельности и участие в системе медицинского и социального страхования, а также пенсионного обеспечения. «Размер платежа в месяц будет составлять 1 МРП (2405 тенге) для плательщиков в городах и 0,3 МРП для сел (722 тенге). Платеж будет включать налог и все соцпл. платежи. Суть нового режима заключается в небольшой сумме налога, едином платеже, включающего налог и социальные платежи, отсутствии налоговой отчетности, налоговых проверок и административных взысканий», – отметил Тимур Сулейменов.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДАР АРИФХАНОВ

+ назначен председателем совета директоров АО «Банк Развития Казахстана»

АЙДОС МАЙЛЫБАЕВ

+ назначен первым заместителем прокурора Актюбинской области

АСКАР ЖОЛАМАНОВ

+ назначен командующим Ракетными войсками и артиллерией Сухопутных войск РК

ДУЛАТ АДЫРБЕКОВ

+ назначен командующим войсками регионального командования «Астана»

ЖАН ГАЛИЕВ

+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан во Французской Республике назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Португальской Республике, Княжестве Монако, Постоянным представителем Республики Казахстан при ЮНЕСКО по совместительству

ЖАРКЫН КУСАИНОВ

+ назначен заместителем прокурора Жамбылской области

КАЙДАР КАРАКУЛОВ

+ освобожден от должности командующего войсками регионального командования «Астана» и назначен командующим Десантно-штурмовыми войсками Сухопутных войск Вооруженных Сил РК

КУАТ АБДЫХАНОВ

+ назначен прокурором Кокшетау

МУРАТ МУСАТАЕВ

+ назначен руководителем управления энергетики и ЖКХ ВКО

МУРАТ САНДЫБАЕВ

+ назначен заместителем руководителя аппарата акима Костанайской области

МУРАТ ТЛЕУБЕРДИЕВ

+ назначен прокурором Ауэзовского района Алматы

РАСУЛ МЕДЕТОВ

+ назначен руководителем департамента Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции по Актюбинской области, председателем совета по этике

САКЕН БЕКЖАНОВ

+ назначен главнокомандующим Военно-морскими силами Вооруженных Сил РК

ЮРИЙ ЛАВРИНЕНКО

+ избран председателем Общественного совета при Министерстве по инвестициям и развитию РК

Мясная сверхдержава

Как войти в «семью» стран – крупных экспортеров мяса

Валерий Сурганов

Недавно на встрече с фермерами руководство Минсельхоза презентовало новую программу развития мясного животноводства Казахстана, рассчитанную до 2027 года. Задачи в ней ставятся амбициозные: накормить всеми видами мяса своих внутренних потребителей, а затем отгружать на экспорт большие товарные партии мясной продукции. Поголовье крупного рогатого скота (КРС) планируется увеличить с 7 млн до 15 млн бычков и телочек, количество овец – с 18 млн до 30 млн голов, вырастить свинок и хряков уже к 2024 году до 1 млн 200 тыс. особей. Возникает лишь резонный вопрос: какие вызовы и препятствия могут оживлять Казахстан на пути к мечте стать флагманом мясного производства.

Пастбищный вопрос

Находясь в глубинке Павлодарской области — селе Теренколь, – первый вице-министр сельского хозяйства РК Арман Евниев обрисовал для фермеров сразу нескольких животноводческих регионов основные контуры новой программы.

По его словам, сегодня в Казахстане работает 20 тыс. семейных ферм. Делая упор на развитие кооперации этих ферм с крупными откормочными площадками, Минсельхоз планирует поспособствовать тому, что через 10 лет, их количество вырастет до 100 тыс. по стране. Соответственно, численность занятых в животноводческом бизнесе тоже должна увеличиться со 100 тыс. до 600 тыс. работников. Производство основного ходового мяса – говядины – должно увеличиться более чем в два раза и достичь уровня 1 млн 100 тыс. тонн в год. А его экспорт должен приносить в казне $2,4 млрд ежегодно.

«Если говорить о балансе обеспечения говядиной и ягнятиной внутреннего рынка Казахстана, то мы уже практически полностью закрываем наши потребности. Для тех, кто работает в сфере переработки пищевой продукции, это не новость, и они понимают, что определенный объем импорта все равно будет сохраняться на любом уровне развития животноводства и сельского хозяйства любой страны. Лидеры по экспорту мяса говядины – такие страны, как Бразилия, Аргентина и Соединенные Штаты, – являются крупнейшими в мире импортерами – покупателями говядины, потому что они берут так называемое блочное мясо для переработки. Нас часто критикуют: мол, куда вы собрались экспортировать, если ежегодно Казахстан завозит 50-60 тыс. тонн мяса, но завозят в основном наши переработчики», – объяснил Арман Евниев.

Он описал перспективу, куда наша республика должна двигаться и какой международный опыт имеется на сегодняшний день. Так, есть страны с высокой долей экспорта. Например, Австралия, которая вывозит на продажу почти 50% производимой говядины. Канада и Уругвай тоже в лидерах. Однако всех их объединяет то, что в отличие от Казахстана они эффективно используют свои пастбища.

«Нужно отдавать себе отчет, что Канада производит 80 кг говядины на один гектар, хотя использует только 15 млн гектаров пастбищ. Уругвай использует 14 млн гектаров, но выращивает на один га уже меньше – 45 килограмм говядины. Хотя нам по экспорту и по эффективности использования пастбищ далеко и до Уругвая. Притом, что мы обладаем 188 млн га пастбищ, мы в показатели программы прописываем 100 млн га, которые нам предстоит охватить за 10 будущих лет. Поэтому нам есть куда стремиться, имеются ориентиры и видение, как это делали другие страны. Можно учиться на чужих ошибках», – рассказал первый вице-министр МСХ.

Средняя температура по откормплощадке

Чтобы планомерно наращивать производство мяса говядины, Минсельхоз предлагает казахстанским животноводам продуктивную схему кооперации. Владельцы репродукторов от откормочных площадок на тысячи голов КРС бесплатно сдают в аренду дорогих породистых быков (например, ангус или герефорд) небольшим фермерским хозяйствам – семейным фермам, ухаживающим за поголовьем в 100-200 голов скота. Сдача в аренду происходит непосредственно перед случным сезоном. Затем, когда появляется потомство, семейные фермы ухаживают за ним, после чего уже продают подросших бычков тем откормочным площадкам, которые предоставили им быков-производителей.

Откормплощадка выкупает бычков по цене 650 тенге за 1 килограмм живого веса. То есть, в случае если молодняк набрал 300 кг, якорная откорм-площадка платит около 200 тыс. тенге за голову. Но, главное, государство добавляет для семейных ферм стимулирующий эффект в виде субсидий на каждого сданного бычка. Это делается для того, чтобы малым фермерам было невыгодно не соблюдать условия договора, чтобы они не нарушали принципы кооперации и не продавали бычков на сторону – серым перекупщикам.

Как пояснил директор департамента производства и переработки животноводческой продукции МСХ Еркебулан Ахметов, Минсельхоз принял решение субсидировать каждого сданного на откормочную площадку бычка из расчета – 200 тенге за килограмм живого веса. То есть за голову бычка фермер получит дополнительно 60 тыс. тенге, в случае если сданное им потомство будет весить 300 кг. Таким образом, в общей сложности, животноводы будут зарабатывать порядка 250-260 тыс. тенге за одну голову потомства, полученного за счет бесплатной аренды породистых хряков или герефордов. При этом, помимо того, что они будут демотивированы продавать молодняк перекупщикам, они будут настроены выращивать его как можно лучше, чтобы бычки уходили на откормплощадки с хорошим приведом.

Далее, как рассказал нам член правления Мясного союза Казахстана, владелец откормочной площадки в Костанайской области Кайыржан Наурызгалиев, выкупленные у фермеров бычки начнут откармливаться и прибавлять в весе в зависимости от генетических особенностей.

«Например, у нас на откормочной площадке средний привес – 900 грамм в сутки на 6 тыс. голов скота. Это как средняя температура по больнице.

Мы весь свой откормочный контингент разделили по группам. И получилось, что у нас где-то пятая часть – 1200 голов – имеет средний привес 400 грамм и меньше. Это бесперспективный скот, который мы закупали у личных подсобных хозяйств (ЛПХ). Например, порода «красная степная». Но есть и ангусы, у которых привес – 1,5 кг в сутки. Есть и другие мясные породы бычков, у которых прибавка в весе составляет кило или 1 кг 200 граммов. А в среднем получается 900 граммов. Но именно такое породное преобразование и такая кооперация в животноводстве и имеют значение, потому что, если мы как откормочная площадка будем знать, что такой-то фермер использует настоящего правильного мясного бычка, мы четко будем планировать хороший приплод и высокую цену», – разложил все по полочкам Кайыржан Наурызгалиев.

В этой кооперации заинтересованы все стороны: и малые фермеры, и крупные откормочники, и мясокомбинаты, которые в свою очередь будут выкупать поголовье на убой с откормочных площадок. Кстати, согласно новой программе, за 10 грядущих лет в Казахстане должно быть построено 7 мясоперерабатывающих комбинатов и модернизировано 14 уже существующих мясных заводов.

По мнению гендиректора Мясного союза Казахстана Максута Бактибаева, поначалу эта программа имела риски, связанные с консервативностью мышления и недоверчивостью простых фермеров.

«Я отдал в аренду 300 племенных быков ангус в прошлом году около 100 фермерам. И только половина сдали мне бычков осенью. Остальные продали посредникам. Дело в том, что некоторые из них просто не могли понять, как это работает. Поэтому, когда они получили потомство – они просто продали его на сторону, чтобы побыстрее получить деньги. Но теперь количество таких фермеров будет стремительно сокращаться. Потому что в случае неисполнения своих обязательств перед откормочной площадкой они будут лишаться государственных субсидий. Учитывая, что мы сами готовы приезжать – привозить быков и забирать бычков, то, предполагаю, что в скором будущем перекупщики в животноводстве отомрут как класс. Тем более что в этом году мы опять раздаем быков, уже 500-600 голов. Кто стабильно будет с нами работать, будем предлагать варианты форвардного закупа», – подчеркнул Максут Бактибаев.

Свинки: конкурентные и не очень

Что касается отдельной новой программы Минсельхоза «Развитие мясного свиноводства на экспорт», рассчитанной до 2024 года, то здесь гендиректор МСК уверен, что без помощи крупных иностранных инвесторов не обойтись. Ведь, если мы хотим выйти на уровень поголовья свинок и хряков в 1 млн 200 тыс. особей, нам просто как воздух необходимо привлекать технологии в виде совершенно нового генетического материала.

«Себестоимость производства одного килограмма свинины в Казахстане сильно превосходит европейский показатель: 630 тенге против 440 тенге. Здесь мы не конкуренты, и это притом что у нас имеется прекрасная кормовая база, недорогая рабочая сила и отсутствие болезней среди местного свиного поголовья. Однако наших свинок приходится откармливать 180 дней против 120 дней в Евросоюзе. И они все равно дают плохой привес. А это ушит все надежды на конкурентную цену. Поэтому необходимо привлечение иностранных инвесторов в строительство современных свиноводческих комплексов в Казахстане, можно даже на базе инфраструктуры некоторых агрохолдингов, испытывающих сегодня проблемы. Они могут привнести новый племенной материал и поставить правильную систему управления в этом сложном виде животноводства. Сейчас решением данного вопроса и занимается Минсельхоз совместно с Мясным союзом», – прокомментировал ситуацию Максут Бактибаев.

Нам не страшен слабый рубль

[Начало на стр. 1]

Аналогии с 2015-м пока сугубо гипотетические

Основной акцент в комментариях Нацбанка был сделан на происходящем снижении общей и базовой инфляции, инфляционных ожиданий населения и нахождении баланса между стабильностью цен и экономическим ростом. Стимулирование дедолларизации (как и в ходе всех представлений решений по базовой ставке с начала 2017 года) не упоминалось в качестве рассматриваемых факторов совсем. В какой степени волатильность прошлой недели и неопределенность относительно дальнейшего развития событий повлияли на валютные предпочтения населения и участников рынка, станет понятным только после опубликования апрельской статистики по депозитам и объемам продаж долларов обменными пунктами в середине и конце мая.

Министр национальной экономики Тимур Сулейменов упомянул, что на прошлой неделе в рамках заседания Совета по экономической политике рассматривались различные сценарии влияния на экономическую ситуацию в Казахстане при курсах российского рубля к доллару в 70, 80 и 90 рублей. Обсуждались с участием профильных министерств и Нацбанка разные фискальные и регуляторные ответы на вызовы, которые могут возникать в этой ситуации. Пока, однако, самые жесткие варианты развития событий не позиционированы как базовые. Внешний макроэкономический фон определен как умеренно благоприятный, и очень высокое давление на казахстанскую экономику через валютный и макроэкономический каналы оценено как относительно маловероятное. Очевидно, это обсуждение во многом и предопределило нежелание отступать от инерции в ситуации с базовой ставкой.

Наиболее явной аналогией в случае, если рубль начнет ослабевать, выглядит ситуация конца 2014 и начала 2015 годов. Тогда монетарные власти не хотели переходить к политике инфляционного таргетирования под давлением внешних обстоятельств, сейчас этот переход уже совершен и очевидно, не может быть такого нависающего ожидания одномоментной девальвации, фактически предопределявшего все развитие ситуации в конце мая.

Одним из наиболее активно обсуждавшихся на экспертном уровне решений в тот момент был план сдерживания долларизации, предложенный экономистами Олжасом Худайбергеновым и Ануаром Ушбаевым. Он предусматривал определенные антидевальвационные гарантии по тенговым депозитам и ограничения во внешней торговле. Предлагалось, в частности, достижение договоренностей с Россией о добровольном квотировании объемов экспорта на том уровне, который был до ослабления рубля, чтобы не вводить каких-либо торговых ограничений в рамках режима свободной торговли в ЕАЭС. В итоге те предложения не были реализованы.

А что сейчас?

Один из соавторов программ Олжас Худайбергенов, однако, видит скорее больше различий в той и нынешней ситуациях. По его оценкам на странице в Facebook в момент наибольшей волатильности на прошлой неделе: «во-первых, нет трехкратного падения цены на нефть, во-вторых, нет крымского фактора, а имеющиеся геополитические события существенно меньше по масштабу, в-третьих, отток капитала, который мог быть из России, уже почти весь реализовался. Поэтому вряд ли по рублю стоит ожидать 50-100% обесценения. С другой стороны, тренд на ужесточение санкций очевиден, и если раньше лимиты на Россию резали только международные финансовые институты, то теперь это будет общей практикой. Фактически доступ российских компаний к рынкам капитала сократится до крошечных объемов, по крайней мере, в западном направлении, что задает потенциал постоянного ухудшения ситуации в России, если экономическая политика будет реагировать в прежнем режиме. На Казахстан российские события имеют прямое и косвенное влияние. Прямое – на курс тенге к доллару, а косвенное – через общее ухудшение ситуации в России. Что касается влияния на курс, то Нацбанк уже реализовал максимум мер по стерилизации «лишней» ликвидности банков, которые потенциально могут быть направлены на покупку валюты. Остается вопрос лишь в спросе населения через обменники и депозитов. В принципе, у Нацбанка есть все возможности держать курс или не допускать созразмерного ослабления, либо растянуть ослабление по времени, дозируя интервенции на валютном рынке».

В начале этой недели на валютном и фондовом рынках России происходит восстановление под влиянием отсутствия какой-то дополнительной геополитической остроты, однако ощущение общей нестабильности по-прежнему достаточно заметным на российском рынке и опосредованно на казахстанском.

Решение по базовой ставке до определенной степени может иметь психотерапевтический эффект с учетом того, что практически все эксперты говорили о том, что тенге ослабевал на прошлой неделе под влиянием эмоций.

Как выйти из «ловушки недоразвития»

Можно ли перезагрузить казахстанскую экономику?

Аскар Муминов

Общая экономическая ситуация в Казахстане стабильная, утверждают представители экономического блока правительства. Уже сделано несколько заявлений о необходимости повышения прогноза по росту экономики, однако, несмотря на это, даже официальная статистика продолжает фиксировать падение реальных доходов населения. Токсичным можно назвать и положение финансового сектора, особенно в банковской сфере. Можно ли перезагрузить казахстанскую экономику, какие механизмы для этого существуют, окажут ли положительный эффект снижение фискальной нагрузки и запуск недавно озвученных социальных инициатив. Об этом «Капитал.kz» поговорил с директором Института экономической политики РК Каирбеком Арыстанбековым.

Социально-экономические ножницы

Безусловно, наблюдается оживление экономики, улучшение ряда макроэкономических показателей страны. Между тем по итогам 2017 года в Казахстане впервые появились так называемые «социально-экономические ножницы» правительства Бакытжана Сагинтаева. Их суть заключается в том, что в зарубежных странах и в странах с рыночной экономикой при достижении экономического роста происходит «однонаправленное» движение основных макропоказателей. Например, если есть прирост ВВП, то растет и занятость населения, параметры заработной платы и т.д. Вопреки распространенным представлениям, в 2015-2017 годы в Казахстане наблюдалось на редкость разнонаправленное движение базовых макропоказателей. И это заметно при оценке ВВП и среднедушевого денежного дохода населения. Так, при росте ВВП у нас одновременно продолжает падать уровень заработной платы в реальном выражении. Такое разнонаправленное движение происходило только в бывшем СССР.

На мой взгляд, выход экономики из кризисных тенденций обеспечен, а выход «социалки» из кризисного кругооборота – все еще нет.

Кругооборот проблем в Казахстане

Предварительные результаты социально-экономического анализа позволяют выявить следующие негативные явления в социальной сфере.

Первое: несоответствие жизненно важных социальных стандартов уровню экономического развития. В соответствии с бюджетным законодательством прожиточный минимум составляет около 28 тыс. тенге. Прожиточный минимум определяется правительством на основании расчета потребительской корзины. В состав потребительской корзины Казахстана входит всего 43 наименования товаров и услуг, в то время как в странах с низким уровнем душевого ВВП этот показатель значительно больше: в Грузии – 288, в Украине – 296. В соседней России – 156.

Второе: социальная деградация определенных слоев населения. В Казахстане образовалась сфера застойной бедности, охватившая ряд регионов, моногородов, сельских территорий, а также зону самозанятости населения. Вопрос даже не в низких доходах и случайных заработках, а в отсутствии перспективы, вертикальной мобильности. При существующей ресурсной базе мобильность не появится даже с учетом компенсаторов – программ ДКБ-2020, «Занятость-2020», «Агробизнес-2020» и других. Последствия – эмиграция граждан за рубеж, маргинализация общества. Часть людей, которые не хотят смириться с этим уделом, уходят в религиозный экстремизм или в криминал.

Третье: состояние преступности с участием безработных. Так, по информации генпрокуратуры, за 2013-2017 годы по стране ежегодно выявляются в среднем 85-95 тыс. лиц, совершивших преступления. Среди них около 75-80% – это трудоспособные безработные.

Четвертое: формирование «полицейско-силовой» модели государства. Несмотря на принимаемые меры по реформированию правоохранительной службы, Казахстан продолжает оставаться в первой двадцатке стран мира по количеству полицейских (на 100 тыс. человек). Меры по вхождению республики в число 30 развитых стран в экономике должны сопровождаться реформами правоохранительных органов.

Пятое: уход ряда финансово-промышленных и транснациональных компаний из сферы национального и юридического контроля. В сырьевых и энергетических секторах продолжается процесс транснационализации экономики. Это может привести к монопольному использованию и неэффективному перераспределению ключевых экономических ресурсов. Их уход из госконтроля подтверждается тем, что незаконная утечка капиталов из страны идет, прежде всего, в офшорные зоны.

С другой стороны, в 2017 году около 18 компаний незаконно удерживали за пределами страны $12,5 млрд за рубежом. Это противоречит валютному законодательству страны и дестабилизирует состояние платежного баланса. В их числе «КазМунайГаз» ($3 млрд), РД «КазМунайГаз» ($2 млрд), «Азиатский газопровод» (свыше $1 млрд) и т.д. Причем это официально озвучено главой государства.

Шестое: в силу нехватки ресурсов и разнонаправленного движения макропоказателей подавляющее большинство населения вынуждено постоянно обращаться в коммерческие банки за кредитами. Результат – образование токсичных активов и регулярная их чистка (выкуп) за счет средств Национального фонда.

Необходимо разорвать этот замкнутый круг и обеспечить своевременный выход страны из «ловушки недоразвития».

Дилемма Нацбанка

Я считаю, что денежная власть Казахстана оказалась перед сложной дилеммой: управление и подавление инфляционных процессов – с одной стороны, и достижение высоких темпов экономического роста – с другой. Для обеспечения роста ВВП крайне важно поднять уровень кредитования в экономике, однако эта задача становится частично выполнимой, в том числе из-за необходимости массированного изъятия денег регулятором из оборота. По нашей оценке, львиная доля свободных средств сосредоточена в ценных бумагах Минфина, свыше 7 трлн тенге, и различных нотах Нацбанка, около 13 трлн тенге. Кроме того, этот тренд сопровождается неэффективной работой фондового рынка страны. Иными словами, то, что отметили, – это состояние и картина денежного предложения.

Теперь обратим внимание на денежный спрос в экономике. Несмотря на то, что банковский сектор получает господдержку длительное время по двум каналам – низкая ставка налогообложения и выкуп токсичных активов Нацфондом, – он не стал главным источником инвестиций для экономики. К примеру, по оценке ННП РК, свыше 1,1 млн предпринимателей все еще нуждаются в реальном кредитовании.

Рецессии в промышленности нет

По данным Бюро экономического анализа США, под рецессией понимается падение или снижение показателей промышленности в течение 6 месяцев подряд. Что касается нашей страны, такое явление пока не наблюдается. Это означает, что рецессии в промышленности нет.

Не совсем рыночная экономика

Инициатива по значительному сокращению фискальной нагрузки для уязвимых слоев населения правильная и своевременная. Однако наши проблемы лежат в другой плоскости: не работают и нарушаются базовые принципы рыночной экономики. К примеру, налоги не должны подавлять экономическую деятельность, но в Казахстане высокий уровень теневой экономики – свыше 23% к ВВП; законы должны соблюдать все субъекты, но продолжается незаконный отток капиталов из страны; все субъекты должны находиться в одном правовом режиме, но объем льгот, предоставленных отдельным субъектам, достигает 1 трлн тенге; право собственности священно, но у нас все еще происходит рейдерство; частная собственность лучше, чем государственная, но удельный вес госпредпринимательства превосходит аналогичный показатель в других странах, активы госсектора достигают 45% ВВП; раздача незаработанных денег аморальна и разрушительна, но из-за налогово-бюджетной политики мы создали две группы регионов: регионы без экономической мотивации и регионы-иждивенцы.

Как перейти от стратегий к результатам?

Когда обсуждался проект стратегии «Казахстан-2025», в нем участвовали околоправительственные и приправительственные организации, а также аффилированные эксперты. К примеру, мы не были приглашены для обсуждения проекта этой стратегии. Тем не менее после нескольких раундов обсуждений стратегия была одобрена и утверждена. На мой взгляд, неважно, как прописана стратегия, важно, как достичь поставленных целей и индикаторов. Известно, что она будет реализована за счет инструментов системы госпланирования. Однако опыт за 2010-2017 годы показал, что в этой системе есть ряд нерешенных проблем:

- во-первых, слабо взаимоувязаны системы экономического, стратегического и бюджетного планирования, не завершен процесс внедрения бюджетирования, ориентированного на результат;

- во-вторых, первоочередные шаги и меры, предусмотренные в программных документах, не получают должного отражения в стратегических планах госорганов;

- в-третьих, отдельные компоненты стратплана (например, функциональные возможности, управление рисками) все еще носят формальный характер;

- в-четвертых, действующая система внутреннего финансового контроля не отвечает требованиям международной практики. Там она предусматривает предупреждение и профилактику нарушений вместо выявления и наказания за допущенные нарушения.

Другими словами, сначала нам надо четко разобраться с инструментами и механизмами достижения поставленных целей, ясно проработать систему госпланирования.

Привлечь инвестиции в действующий бизнес

Профессиональный инвестор делится знаниями

Алия Бекова

Частный инвестор, экс-вице-министр индустрии и торговли Нурбек Раев отмечает, что об обращении к инвесторам предприниматели зачастую начинают задумываться после посещения банков. Невозможность получения в них кредита без залога и необходимость денег для дальнейшего развития бизнеса заставляют искать альтернативу.

К каким инвесторам и когда обращаться?

Чтобы бизнесменам было легче ориентироваться, Нурбек Раев разделил типы инвесторов по нарастающей градации в соответствии с размером финансирования. Это частники (семья, друзья, знакомые и т.д., предоставляющие небольшой объем инвестиций до $1 млн), продавцы оборудования/строительные компании (General Electric, Siemens и прочие, объем инвестиций до $5 млн), фонды прямых инвестиций (ADM, Aureous, Falah, CITIC, KIF и прочие, $5-20 млн) и институциональные инвесторы (ЕБРР, IFC, ADB, DEG, HERMES, от $20 млн).

Обращение к тому или иному типу инвестора зависит от уровня и этапа развития бизнеса. «На уровне стартапа достаточно небольшого объема инвестиций, – поясняет он. – Если вы, к примеру, открываете два-три магазина или ТРЦ после того, как открыли один, и чувствуете, что наладили бизнес и можете масштабироваться, тогда переходите на ранее финансирование, где инвесторы частные инвесторы – бизнес-ангелы».

На этом этапе важно расти быстро: если вы производитель какого-то товара, то нужно сразу попасть на полки эффективных магазинов, розничной сети. «Когда бизнес закрепился, есть определенная модель роста, можете переходить на работу с венчурными фондами либо фондами прямых инвестиций. Вы обращаетесь к ним, когда, например, открыли 10 магазинов с частным инвестором, вышли на доход в несколько миллионов долларов год. Их задача – уже дальнейшая географическая экспансия либо снижение себестоимости», – советует Нурбек Раев.

На следующем этапе – зрелости – при темпах роста в 25-40% в год компания либо выходит на IPO, либо продается крупному стратегу.

Как оценить компанию?

Говоря о процессе оценки компании, Нурбек Раев отметил, что она складывается из ряда показателей и не может быть представлена одной цифрой. Это диапазон нескольких видов оценки: затратного, доходного и сравнительного методов. При этом он подчеркнул, что при переговорах с инвестором нет речи об одной цене: «Когда идет спор по цифрам, никогда не договориться. У вас одно видение, у инвестора – другое. Не существует такого «кристалла», через который можно посмотреть и определить цену. Поэтому не надо разговаривать об одной цене – должно быть несколько цифр, несколько сценариев, но они должны быть простыми. Нужно договариваться. К примеру, так: я покупаю компанию по такой цене, но если ситуация изменится – снимут санкции, россияне помирятся с американцами – будет компенсация. И должна быть обговорена формула компенсации».

Это как жениться, даже серьезнее

Нурбек Раев призвал бизнесменов быть честными при общении с инвесторами. «Лично я не рассматриваю заявки, в которых не выполнены необходимые требования, не указаны запрошенные цифры, показатели, к примеру, выручки за прошлый год, – признался он. – Если хотите быть партнерами, нужно быть честными до конца. Это как жениться, даже серьезнее, чем жениться: тут замешаны деньги».

Спикер также посоветовал предпринимателям овладеть умением разговаривать с инвесторами на одном языке, то есть знать и оперировать специальной профессиональной терминологией, и в целом быть готовыми. Как он констатировал, в Казахстане много фондов, есть деньги, но бизнесмены не могут получить их, потому что приходят неподготовленными.

В связи с чем Нурбек Раев указал на важность «упаковки» бизнеса. «Упаковку бизнеса можно сравнить с покупкой телефона, – считает он. – Если в магазине, куда вы пришли за приобретением телефона, вам кто-то предложит взять телефон с рук, вы его купите? Вы спросите: а где зарядка, почему он не упакован, где аксессуары, гарантия? Точно так же, когда вы продаете свой бизнес, вы должны продавать не только компанию, но и остальные составляющие – продукт, информационный меморандум, гарантии доходности, инфраструктуру, активы».

Где же их искать?

Нурбек Раев убежден, что ошибочно стремиться искать инвесторов самостоятельно с помощью друзей, знакомых, коллег и т.д. Вероятность найти подходящего при этом мала, к тому же чревата потерей времени и негативными последствиями для бизнеса – к примеру, инвестор может оказаться почти банкротом, предоставленная информация уйти к конкурентам и т.д. Профессионалы же имеют проверенную базу с четким отраслевым фокусом инвесторов, знают положение в фондах, требования и т.д.

Инвестор поделился критериями для инвестирования на созданной им самим площадке iKapitalist: понятная бизнес-модель, постоянный рост от 5% в месяц, стабильная команда. К слову, из 80 поданных заявок iKapitalist вложился только в одну. В январе этого года было проинвестировано 30 млн тенге в компанию «МакРус», занимающуюся розничной продажей и установкой автомобильных чехлов для машин в Астане (выручка 10 млн в месяц, ежемесячный рост – 10%). В итоге за три месяца компания увеличила продажи на 35% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, расширила ассортимент товаров в три раза, а также открывает новую торговую и производственную площадки.

Вовремя сказать «да»

Процесс привлечения и получения инвестиций продолжителен и сложен, признает Нурбек Раев. И он сродни подготовке к Олимпийским играм, но награда того стоит. Для наглядности он привел показательный пример из своего опыта. Как то его знакомый, владелец теплицы, попросил помочь найти инвестора. Просьба была удовлетворена, но сам проситель дал задний ход, решив найти, как ему показалось, более выгодный вариант. Через несколько месяцев бизнесмен вновь обратился с той же просьбой. Но зарубежный инвестор на этот раз отказал, так как уже вложил в аналогичный проект более 10 млн евро. «Что произошло? Деньги нашлись, но бизнесмен пожадничал, когда нужно было «выстрелить». Когда игра идет по-крупному, ставки высоки», – считает Нурбек Раев.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ПРЕЗИДЕНТ: ПРОГРАММА ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВ БУДЕТ ЗАКРЫТА

Программа Нацбанка РК по оздоровлению финсектора в 2018 году будет закрыта. Об этом стало известно в ходе совещания по итогам деятельности регулятора. В ходе совещания был заслушан отчет Нацбанка за 2017 год, а также были представлены перспективы развития финансового сектора страны, сообщает пресс-служба главы государства. Президент Казахстана, отмечая улучшение макроэкономических показателей и нахождение инфляции в заданном коридоре, акцентировал внимание на государственной поддержке банковской системы и необходимости усиления надзора за деятельностью финансовых институтов со стороны регулятора. «Государство оказало беспрецедентную поддержку банковской системе, выделив более 3 трлн тенге. В тоже время объем кредитов, выданных банками, не увеличился и составил к концу 2017 года порядка 12,7 трлн тенге. Доля неработающих кредитов составила 10%. В этом году программа Национального банка по оздоровлению банков, имеющих очень плохие показатели, будет закрыта. Эти банки имеют отрицательные показатели из-за того, что акционеры руководили неэффективно, нарастили долги и не могут обеспечить вкладчикам выполнение своих обязательств. Каким видится выход из сложившейся ситуации? Для сохранения этих банков акционеры должны вложить свои собственные финансовые средства, чтобы вернуть те деньги, которые ранее были ими выведены оттуда», — сказал глава государства.

ЭКОНОМИКА ВЫРОСЛА НА 4,1%

В Казахстане за I квартал текущего года рост ВВП зафиксирован на уровне 4,1% против 3,6% в аналогичном периоде 2017 года. Об этом на заседании правительства сообщил министр национальной экономики Тимур Сулейменов. «Такая динамика обеспечена продолжающимся ростом промышленности, сельского хозяйства и сферы услуг. Также увеличению ВВП способствуют высокий рост инвестиций и низкие инфляционные процессы. Инфляция с начала года составила 1,8%. В годовом выражении инфляция составила 6,6%», — отметил он. По словам министра, на 1 апреля текущего года международные резервы страны увеличились на 1,5% – до $90,4 млрд. Золотовалютные резервы выросли на 1,1% – до $31,1 млрд. Активы Национального фонда выросли на 1,6% – до $59 млрд. Рост в промышленности составил 5,3%. В горнодобывающей промышленности производство выросло на 5,1%. Обрабатывающая промышленность показала прирост на 6,2%. Двузначный рост наблюдается в производстве бумажной продукции, химической промышленности и фармацевтике. В сельском хозяйстве рост составил 3,6%.

НАЦБАНК И ПРАВИТЕЛЬСТВО СОГЛАСОВАЛИ ПРОГНОЗЫ

Национальный банк совместно с правительством согласовали уточненные прогнозы развития экономики страны. Нацбанк продолжит проведение политики инфляционного таргетирования и режима свободного плавающего обменного курса тенге. Об этом глава Нацбанка Данияр Акишев заявил на заседании Мажилиса Парламента РК по рассмотрению проекта Закона «О внесении изменений в Закон РК «О республиканском бюджете на 2018–2020 годы». Данияр Акишев отметил, что основным приоритетом Национального банка остается обеспечение стабильности цен и поддержание годовой инфляции в рамках установленного коридора. Одним из ключевых факторов обеспечения стабильности экономики является координация денежно-кредитной и фискальной политик государства. «Инфляция за первый квартал текущего года составила 1,8%, что ниже уровня аналогичного периода предыдущего года. В марте ее уровень в годовом выражении составил 6,6%, что соответствует установленному на 2018 год коридору в 5–7%. Благоприятные тенденции и прогнозы на среднесрочную перспективу способствовали смягчению денежно-кредитной политики. 16 апреля базовая ставка была снижена до 9,25%. Это уже третье снижение базовой ставки в текущем году», — сказал Данияр Акишев. Он отметил, что меры, необходимые для обеспечения стабильности цен, предпринимаются Национальным банком в полном объеме. Стабильность цен лежит в основе долгосрочного роста экономики и повышения благосостояния населения.

КАЗАХСТАНЦЫ ЗАПЛАТИЛИ ЗА ИНТЕРНЕТ 60 МЛРД ТЕНГЕ ЗА ТРИ МЕСЯЦА

За первый квартал текущего года объем предоставленных услуг интернет-связи составил 59,2 млрд тенге. Это на 6,8% больше, чем за аналогичный период прошлого года (было 55,4 млрд тг). Самый заметный годовой прирост использования web-сервисов отмечен в Астане — увеличение объема услуг составило сразу 33,2%, до 12,6 млрд тенге (годом ранее было 9,5 млрд тг). Такие данные приводит finprom.kz. Главный потребитель интернет-связи по-прежнему Алматы: на мегаполис пришлось более половины от всего объема интернет-услуг; это 30,9 млрд тенге. При этом объем услуг здесь сократился на 1,1%.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

GOLDMAN SACHS КУПИЛ ПРИЛОЖЕНИЕ CLARITY MONEY

Один из крупнейших инвестбанков Уолл-стрит Goldman Sachs Group Inc. приобрел приложение для управления личными финансами Clarity Money, созданное младшим братом основателя Dell Адамом Деллом. Стоимость сделки не раскрывается, перед ее заключением речь шла о «больших значениях восьмизначных чисел», то есть о нескольких десятках миллионов долларов, пишет The Wall Street Journal. Эксперты отмечают, что такая сумма является очень высокой для стартапа, существующего всего два года и пока не приносящего прибыль. Адам Делл станет одним из партнеров Goldman Sachs, что тоже редкий случай для подобных сделок. В число первых инвесторов Clarity Money входят Soros Capital и управление венчурного капитала Citigroup Inc. Последние годы Goldman Sachs расширяет услуги розничного банкинга, пытаясь уравновесить инвестиционно-банковское подразделение. В 2016 году Goldman Sachs начал выдавать кредиты физическим лицам через интернет-платформу под брендом Marcus. **(Интерфакс-Казахстан»)**

В ИНДИИ МОГУТ НАЧАТЬ ПРОИЗВОДИТЬ IPHONE

Apple может начать производить iPhone 6S Plus на новом заводе в южной части Индии, чтобы сделать смартфон более доступным в цене, пишет местное издание The Economic Times. Производство устройств может начаться в Бангалоре в ближайшие две недели. Открыв собственный завод в Индии, Apple планирует снизить в стране цены на iPhone. Это станет прямым ответом на политику правительства, которое обязает иностранные телефоны налогами. В феврале власти страны подняли тарифы на смартфоны с 15 до 20%, поэтому купертинскому гиганту пришлось искать способ понизить цены на свою продукцию и сохранить конкурентоспособность. Местное производство может снизить стоимость iPhone 6S Plus на 5-7%, если Apple удастся реализовать все выпущенные устройства в пределах страны. В таком случае модель может стать такой же доступной, как смартфоны OnePlus и некоторые смартфоны Samsung. В Индии iPhone 6S Plus, которому скоро исполнится три года, сохраняет популярность. Он стоит значительно дешевле iPhone 8 и X, но может похвастаться 5,5-дюймовым Retina-дисплеем, 12-мегапиксельной камерой и возможностью записывать видео в разрешении 4K. К тому же телефон, в отличие от новых моделей, доступен в цвете «розовое золото». Iphone 6S Plus станет вторым смартфоном Apple, выпускаемым в Индии — первым оказался iPhone SE. Но, поскольку производство 6S Plus будет реализовано в стране не целиком, телефон, вероятно, все же будет облагаться некоторыми налогами. **(3dnews.ru)**

SAMSUNG ЗАДЕЙСТВУЕТ БЛОКЧЕЙН

Крупнейший мировой производитель смартфонов и полупроводников Samsung Electronics рассматривает возможность создания блокчейн-системы для отслеживания своих глобальных цепей поставок товаров. Такое заявление сделал глава блокчейн-отделения SDS Co, логистического и IT-подразделения южнокорейского гиганта Сонг Кван Ву. Ежегодно Samsung поставляет товаров на десятки миллиардов долларов, и как полагают в компании, блокчейн-система может снизить транспортные расходы на 20%. «Это будет иметь огромное влияние на цепи поставок производителей, — сказал Сонг Кван Ву. SDS ожидает, что в этом году компания отправит 480 тыс. тонн груза воздушным путем и один миллион 20-футовых контейнеров. Как говорит профессор промышленной инженерии Университета Корё в Сеуле Чен Та Су, использование блокчейн-системы может помочь компании сократить временные промежутки между запуском продуктов и их фактической отгрузкой. Это, в свою очередь, усилит позиции Samsung в борьбе с конкурентами и поможет изменить предпочтения потребителей на рынках вроде Китая. **(forklog.com)**

АВТОМАТИЗАЦИЯ НАВРЕДИЛА TESLA

Американский изобретатель, миллиардер, основатель ряда компаний Илон Маск признался, что его главной ошибкой было чрезмерная автоматизация на производстве электромобилей Tesla и недооценка людей. Об этом он заявил в интервью каналу CBS. По словам Маска, сложная сеть конвейерных лент не работала, поэтому пришлось от нее отказаться. В итоге компания не смогла передать заказчикам автомобили, а ее акции снизились. Инженер также поделился, что испытывает стресс из-за производства Model 3 и ночует на фабрике. Производство новой модели электромобиля требует от него постоянного личного присутствия на заводе, рассказал Илон Маск. «Когда процесс идет очень интенсивно, у меня нет времени идти домой, принимать душ, переодеваться, поэтому я просто здесь спал. В прошлый раз, когда я ночевал здесь, я спал на полу, потому что диван слишком узкий», рассказал он. Ранее бизнесмен пообещал, что компания Tesla станет прибыльной в третьем и четвертом кварталах этого года, поэтому ей не придется привлекать деньги инвесторов. Автомобильный производитель, который последовательно отставал от обещанных целей по производству и борется с плохой рекламой из-за аварии со смертельным исходом с участием беспилотного автомобиля, заявил, что в третьем квартале в компании ожидают положительный денежный поток. **(iz.ru)**

Как роботы добывают железную руду для ССГПО

Арина Борисенко

Президент Соколовско-Сарбайского горно-производственного объединения (ССГПО) Береке Мухаметкалиев ответил на вопросы «Капитал.kz» о планах развития предприятия, существующих проблемах и видах на рынок

– Береке Сагатович, прошлый год стал одним из первых за последнее время, когда предприятие нарастило объемы производства. Какие планы на этот год, учитывая состояние мирового железорудного рынка?

– Некая стабилизация рынка произошла. В этом году планируем реализовать порядка 12,4 млн тонн продукции. В прошлые периоды продавали около 10-10,5 млн тонн концентрата и окатышей. Первый квартал этого года показал, что плановые показатели мы выполнили по всем управлениям предприятия.

Сточки зрения ценовой политики сильных изменений нет. Нам удалось оптимизировать стоимость нашей продукции. Сегодня обучаем руководителей подразделений, рабочих, чтобы определить узкие места и продолжать снижать затраты. Это то направление, которое позволит нам в ближайшей перспективе уменьшить производственные затраты, увеличив производительность.

Группа (ERG) заключила контракт с Магнитогорским металлургическим комбинатом (МСК) до 1 января 2021 года со стабильными объемами. Поэтому с точки зрения данного соглашения сегодня присутствует даже определенный дефицит продукции. Да, мы бы могли сегодня реализовывать больше концентрата и окатышей, но сдерживаем производство и реализацию, чтобы улучшить наше состояние по горному комплексу. Прошлый год мы значительно увеличили коэффициент горной массы к коэффициенту вскрыши. Если у нас по Качарам – нашей основной сегодня площадки – средний коэффициент последние годы составлял 2,2, то 2017 отработали с коэффициентом почти 3,4. На этот год предполагаем вывезти с карьеров предприятия 71 млн горной массы.

– Если говорить об оптимизации производства, то компания уже реализовала проект «Умный карьер» на качарской площадке, который позволил автоматизировать работу. Насколько это оказалось экономически эффективно?

– О результатах работы «Умного карьера» говорить рано, потому что это лишь первый шаг. Проект был реализован в рамках программы «Индустрия 4.0», однако в нашем понимании цель программы – не стабилизация объемов, а увеличение производительности. Мы на перспективу ближайших четырех лет видим увеличение производительности на 40% от тех объемов, которые производим сегодня. Помимо этого, программа позволит нам снизить производственные затраты за счет инновационного направления. В этом смысле наша стратегия разбита на несколько этапов. Мы уже передали роботам часть работы на Качарском карьере. Следующий этап – строительство современного конвейера. Этот проект начнем реализовывать уже в этом году. В следующем году предполагаем, что начнем строительство обогатительного передела. Уже ведем подготовительную работу совместно с десятками институтов не только постсоветского пространства, но и Запада. Далее планируем наладить выпуск окатышей по современным технологиям. Предполагаем, что эти планы осуществим в течение 5-7 лет. Это позволит нам в итоге увеличить объемы производства, качество продукции и снизить производственные затраты.

– Вы много говорите о качарской площадке, связываете с нею многие проекты. А как же рудненская площадка, шахты предприятия?

– Качары – это наша стратегическая составляющая. Если отталкиваться от запасов, то у нас порядка 4 млрд тонн запасов. Их них для открытых работ – около 1,4 млрд тонн, большая часть из которых сосредоточена на Качарах. Раньше оттуда возили этот материал на действующую фабрику в Рудном. То есть руду с породой, но это затраты. Как показывает международная практика, наилучший экономический показатель, когда фабрика находится на борту карьера. Поэтому считаем наиболее целесообразным начать некую реинкарнацию производственного процесса с качарской площадки. Она удалена, поэтому также рассматриваем варианты организации и фабричного передела с производством окатышей на Качарах. Когда реализуем этот проект, перейдем на рудненскую площадку. Потому что здесь мы также видим перспективы подземной добычи. Кроме того, у нас есть законсервированный Южный Сарбай на борту города.

Если говорить о шахтах, то это не перспектива ближайшей пятилетки. Мы пересматриваем существующий проект шахты Соколовская: задача – вывести ее на 5 млн тонн руды в год. В дальнейшем это, наверное, все-таки развитие шахты Сарбайская. Но это перспектива ближайших 15 лет, не ранее.

– А как же проект по производству горячебрикетированного железа (ГБЖ) – проект, который был заявлен в рамках карты индустриализации, но позже отложен на неопределенный срок?

– Я сразу говорил, что нам сначала необходимо весь предыдущий процесс (горно-обогатительный передел, производство окатышей) привести к лучшим международным практикам. Иначе мы не сможем нашу продукцию логистически доставить с хорошей маржой реализовать. Сегодня мы понимаем, что существует довольно много технологий по производству металлизированного продукта. Мы изучаем их, выезжали на предприятия постсоветского пространства, были на производствах топовых компаний. Мы придем к ГБЖ, но через улучшение первоначальных процессов. Сегодня наш концентрат с содержанием железа 66% – это качественный продукт. Окатыш содержит 64% железа, но технические условия, по которым у нас его хотят брать клиенты, на уровне 65%. Поэтому сначала нужно довести качество нашего концентрата и окатышей до 69-70% и 65% соответственно. Как только реализуем эти этапы, вопрос ГБЖ встанет в совершенно другом виде.

– Насколько вы сегодня комфортно чувствуете себя на рынке, раз уж так быстро растут запросы потребителей?

– Если мы сравниваем себя с локальными игроками, то находимся в довольно выгодной ситуации. Сегодня имеем стабильный сбыт. У нас подтверждены объемы к ближайшему логистическому потребителю, Магнитогорскому металлургическому комбинату. Есть объемы, которые грузим по Казахстану. Отрабатываем объемы на Китай.

Если мы идем дальше, за пределы этой локализации, то наши конкуренты или близкие по роду деятельности компании за счет привлечения новых технических регламентов и оборудования работают эффективнее с точки зрения объемов производства, качества, затрат. Поэтому нам нужны аналитики, технические работники нового поколения, а это немалые вложения.

– Последние пару лет речь шла о том, что ССГПО готово брать руду с лисаковского месторождения, хотя в ней есть некоторые вредные примеси в виде фосфора. Зачем вам проблемное сырье?

– Мы видим, что существующая система отработки основана на магнетитовых рудах. Это классическая схема, по которой мы работаем десятки лет. Но месторождения на территории Костанайской области содержат и гематитовые руды. Есть месторождения, которые находятся на доступном нам расстоянии, но они требуют других технологий обогащения. Это повлечет изменение и принципов ведения горных работ.

Мы не занимались гематитом. Понимаем, что он имеет вредные примеси, но нам это сегодня интересно. У нас одно большое преимущество: наши магнетитовые руды чисты от примесей. Даже если мы не сможем дотянуть гематитовую руду до технических характеристик с точки зрения вредных примесей, то сможем за счет смешивания в определенных пропорциях с нашей рудой получить необходимый концентрат. Через эти руды рассматриваем возможности приведения концентрата к более высоким характеристикам за счет флотационного передела. Дело в том, что затраты на горные работы в существующих карьерах по добыче гематитовой руды несопоставимы с нашими. У нас все карьеры за 500 метров, есть и те, что ушли глубиной за 700 метров. Поэтому найти месторождение, которое будет содержать в себе несвойственные для нас примеси, неплохо. Ведь мы понимаем, что можно снизить затраты на горных работах, снизив себестоимость. Если на выходе мы можем смешать продукт и получить прибыль, то почему бы не пользоваться этим сырьем?

«Полиметалл», который смог

Как шли драматичные переговоры по Тарутинскому

Маргарита Климан

Российский производитель драгоценных металлов Polymetal International plc («Полиметалл») получил Восточно-Тарутинское месторождение в Казахстане. Компания добивалась его восемь лет. Взамен она отдала свою (российскую) часть трансграничного месторождения «Русской медной компании» (РМК). Смысл сделки в том, что, гипотетически, РМК сможет улучшить ресурсную базу для Михеевского ГОКа, Polymetal – для Варваринской ЗИФ (золотоизвлекательная фабрика, – ред.), а перевозка руды после обмена будет удобнее для обеих компаний.

«Полиметалл» и РМК распространили 17 апреля нынешнего года заявление о том, что обмениваются активами на трансграничном месторождении Тарутинское. «В результате сделки «Полиметалл» получит 85% в ТОО «Тарутинское», которое владеет лицензией на разработку золотомедного месторождения Восточно-Тарутинское в Казахстане. В обмен на это «Полиметалл» передаст РМК 100% в ООО «Восточный Базис», которому принадлежит лицензия на разработку золотомедного месторождения Тарутинское в Российской Федерации. Сделка представляет собой обмен активами и не предусматривает дополнительных платежей или отложенного вознаграждения. Ожидается, что закрытие произойдет во II квартале 2018 года при условии получения разрешений от органов власти и выполнения отлагательных условий», – говорится в релизе Polymetal.

Впервые «Полиметалл» заявил, что намерен купить казахстанскую часть Тарутинского еще в октябре 2010 года. Развивать Тарутинское надо было для того, чтобы обеспечить рудой фабрику на Варваринском проекте. Его российская компания приобрела у британской Orsu Metals в 2009 году. На самом Варваринском руда бедная, с содержанием золота около 1 г/т, поэтому дополнительные источники для питания фабрики почти с самого начала работы предприятия владельцы искали по всему Казахстану.

Однако с бизнесменом Тахиржаном Баратовым, контролировавшим тогда казахстанскую часть Тарутинского – Восточно-Тарутинское, – Polymetal не сошелся в цене, анонсированная сделка сорвалась.

На тот момент уже было известно, что месторождение находится по обе стороны от границы, поэтому «Полиметалл» принял участие в аукционе на российскую часть Тарутинского в сентябре 2011 года. Соперником компании выступило АО «Томинский ГОК» (входит в РМК Игоря Алтушкина). Аукцион выиграла РМК, предложив 1,7 млрд рублей (почти в девять раз больше стартовой цены), но от лицензии затем отказалась.

Второй раз «Полиметалл» зашел на Тарутинское с российской стороны в сентябре 2013 года. ООО «Восточный Базис», где «Полиметалл» принадлежало 25% (к 2017 году компания довела свою долю до 100%), выиграло конкурс на право разработки месторождения Тарутинское, заплатив за лицензию всего 15 млн руб. Гендиректор «Полиметалла» Виталий Несис тогда сделал вид, что казахстанская часть месторождения компании неинтересна: «Сначала нужно разведать российскую часть, а потом задумываться. Пока нет результатов геологоразведки одной части, другая не нужна», – заявил он в октябре 2013 года на форуме MINEX (цитата по ПРАЙМ).

Ирония ситуации была в том, что уже к августу 2011 года казахстанское ТОО «Тарутинское», которому принадлежала лицензия на Восточно-Тарутинское, договорилось о долговом финансировании с «Русской медной компанией». Одна из «дочек» РМК выдала несколько кредитов на геологоразведочные работы. По итогам 2016 года обязательства «Тарутинского» составили около 1,33 млрд тенге. Благодаря деньгам от РМК казахстанская компания пробурила 18 км скважин и утвердила запасы по категории С1 в ГКЗ. Правда, в официальных релизах приводятся данные по ресурсам: по JORC они оцениваются в «6,4 млн тонн руды при содержании меди 1,06% (68 тыс. тонн) и 0,07 г/т золота (450 кг)». В 2017 году г-н Баратов уступил РМК свою долю (85%) в «Тарутинском».

«Полиметалл» тоже проводил ГРР на своей территории. В релизе приведены данные подсчета для ГКЗ, но без указания категорий (4,6 млн тонн руды при содержании меди 1,39% (63,7 тыс. тонн) и 0,09 г/т золота (420,8 кг). Однако, по данным таблицы «Полиметалла» о ресурсах и запасах на 1 января 2018 года, запасы российской части Тарутинского по категории Probable составляют лишь 890 тыс. тонн руды с содержанием золота 0,1 г/т и меди – 1,6% (14,24 тыс. тонн меди и 89 кг золота).

Вдобавок могло возникнуть положение, когда каждая компания должна была бы вывозить руду на свои предприятия в объезд и через границу. Знакомые с ситуацией гадали, победой какой компании она может завершиться.

История завершилась обменом активами. Правда, значение их для компаний разное. Мощность Михеевского ГОКа, на который предполагается перевозить руду с российской части Тарутинского, составляет около 18 млн тонн в год, так что все запасы, подсчитанные «Полиметаллом», он теоретически может переработать за две недели. Какая доля ресурсов перейдет в запасы на Восточно-Тарутинском, пока неизвестно. Но если предположить, что запасами станут более 80% ресурсов (как в российской части), то количество руды для переработки может составить около 5,5-5,7 млн тонн. При мощности флотационной линии около 1 млн тонн этого количества может хватить примерно на пять лет работы Варваринского.

Возможное объяснение, почему РМК согласилась на неравный обмен (получит примерно в пять раз меньше, чем отдаст), заключается в том, что компания усомнилась в верности подсчета ресурсов и запасов на Восточно-Тарутинском. «Полиметалл» также планирует данные перепроверить.

Успешный бизнес с нуля

Как господдержка позволила казахстанской компании расширить рынок сбыта

Индира Мальтиева

Производство халвы – беспроигрышная инвестиция со стабильно высоким доходом. Именно так думают начинающие предприниматели. Небольшая конкуренция и устойчивый спрос на халву независимо от сезона делают этот бизнес одним из самых заманчивых. Однако, как говорят участники рынка, эта деятельность требует солидных капиталовложений. Основные статьи расходов – аренда помещения и покупка необходимого оборудования. К тому же процесс производства восточного десерта довольно сложный и трудоемкий. Неслучайно предприятий, специализирующихся на выпуске халвы в Казахстане, можно пересчитать по пальцам. Одно из них – ТОО «Алматинский продукт». Коммерческий директор компании Жанаберген Макуов рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz» о том, какой путь ей пришлось пройти, чтобы не только добиться успеха внутри страны, но и выйти на зарубежные рынки.

«В 2001 году у нас появилась идея возродить ту самую халву, которая производилась в советское время. А уже в феврале 2002 года мы взяли в аренду небольшое помещение и открыли свой первый цех. Оборудование закупали по частям из разных уголков России, что-то нашлось в Казахстане, в том числе на Алматинском плодоконсервном комбинате. Так как оригинальная рецептура халвы и технология производства были утеряны, нам долго пришлось все это восстанавливать. Мы ходили в библиотеки, читали специальную литературу, посещали другие страны. Остро стоял вопрос и с профессиональными кадрами. В то время многие специалисты либо уезжали, либо меняли профиль. Но методом проб и ошибок мы все-таки добились того вкуса, который есть сейчас. Правда, на это ушло несколько лет», – говорит Жанаберген Макуов.

По его словам, когда рецепт халвы был разработан, а производственная линия ожидала запуска, основатели компании начали искать клиентов. На первых порах сотрудничали с небольшими магазинами и продуктовыми рынками Алматы. Оптовики и крупные гипермаркеты присоединились гораздо позже.

«Первая халва получалась более твердая, потому что рецептура не была еще так отлажена, как сейчас. Некоторым клиентам она нравилась, другие говорили, что необходимо ее дорабатывать, то есть наш продукт вызывал определенные нарекания со стороны потребителей. Когда мы начали улучшать качество халвы, к нам сами стали приезжать представители торговых фирм со всей республики с просьбой производить для них определенный объем. Так с увеличением спроса мы нарастили и объемы производства нашей восточной сладости», – поясняет Жанаберген Макуов.

Как вспоминает эксперт, первоначальный капитал составил примерно $10 тыс. Бизнес начинали на собственные деньги, однако с увеличением объемов производства не обошлось и без заемных средств. «Когда мы начали расти и расширяться, то поняли, что нам нужны собственная территория и производственная база. Естественно, пришлось прибегнуть к помощи отечественных банков и взять кредит. Для сравнения, на начальном этапе у нас помещение было площадью 40-50 квадратов. В месяц мы производили 500 кг халвы, а штат сотрудников составлял 5-6 человек, тогда как сейчас он насчитывает 1200 человек. У нас 2 завода общей мощностью свыше 20 тыс. тонн», – говорит Жанаберген Макуов.

Технология производства халвы основана на трех составляющих: ядра подсолнечника, патока и сахар. При этом сырье должно быть не только натуральным, но и высококачественным. Только тогда получится настоящая халва из детства. В ТОО «Алматинский продукт» предпочтение отдают сырью казахстанского производства. В частности, патоку закупают в Жаркенте, сахар – в Мерке, а семена подсолнечника – в Семее, Усть-Каменогорске и Павлодаре.

«Мы используем исключительно натуральные продукты при минимальном количестве добавок. То есть мы практически полностью отказались от химии, вся наша продукция производится из дорогого и первосортного сырья. Плюс специальная рецептура и правильная технология производства. Ведь при неграмотной обработке семечек халва получается прогорклой и начинает быстро портиться. Особенно в летнее время года. Не все компании могут добиться того вкуса, который является конечному потребителю. В результате они терпят убытки и закрываются. Если в 2002-2006 годах в Казахстане насчитывалось около 12 производителей халвы, то сегодня вместе с нами всего 3 действующих завода и пара небольших производственных цехов», – рассуждает Жанаберген Макуов.

Стремясь удовлетворить растущую потребность рынка, бизнес стал расширяться. В 2008 году в селе Ельтай Карасайского района Алматинской области открылась многопрофильная кондитерская фабрика. В скором времени на прилавках отечественных магазинов появилась продукция, выпущенная на новой производственной линии под брендом A-product. Сегодня в ассортименте предприятия 250 наименований изделий. В их числе: халва различных видов, конфеты в шоколадной глазури, вафли и вафельные трубочки, соломенные палочки, а также огромный выбор печенья.

«Фабрика оснащена современным оборудованием, которое соответствует мировым стандартам качества. К примеру, для выпуска песочного, сдобного и слоеного печенья в 2014 году были закуплены поточные линии немецкого и итальянского производства. Также работает карамельный цех, для чего была закуплена линия по производству леденцовых конфет, которые изготавливаются инновационным методом с применением автоматических линий. Мы стараемся следовать современным тенденциям в кондитерской сфере, внедряя новые технологии и улучшая рецептуру. Регулярно мониторим рынок, узнаем, что интересно нашим потребителям, и на этой основе уже разрабатываем продукты, включая дизайн и упаковку», – объясняет коммерческий директор ТОО «Алматинский продукт».

Еще один поворотный момент в истории компании произошел в 2010 году, когда руководство приняло решение выйти на экспорт. С этого момента предприятие стало развиваться еще активнее: увеличивает ассортимент, налаживает региональную систему сбыта и расширяет географию продаж на зарубежных рынках. Сейчас продукцию компании можно встретить в России, Беларуси, Узбекистане, Кыргызстане, Таджикистане, Туркменистане, Афганистане, Монголии, Китае, США, а также в некоторых странах Европы.

«Как производителям, нам хотелось заходить на новые рынки сбыта и экспортировать продукцию в разные страны. Но в наше время на всех рынках уже присутствуют известные конкурирующие продукты производители, и заинтересовать торговые компании покупать именно нашу продукцию порой очень сложно. Данные компании не хотят вкладывать деньги в неизвестный для определенного рынка продукт. Они зачастую просят отгрузить товар без оплаты, то есть с отсрочкой платежа. Для нас это большие риски, так как мы не знаем финансовое состояние партнера», – говорит Жанаберген Макуов.

Расширить географию сбыта ТОО «Алматинский продукт» помогло АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport». Она предоставила страховую защиту от риска неплатежей при внешнеторговых операциях и гарантировала безопасность экспортных сделок. «Инструментами KazakhExport мы начали пользоваться с 2016 года. Эта компания покрывает все затраты анализа финансовой стабильности клиента, а также берет на себя риски неоплаты и страхует сделку. Отпуская иностранным партнерам кондитерские изделия без оплаты, мы отвлекаем деньги с оборота. Из-за этого возникает дефицит оборотных средств. В этом случае KazakhExport предлагает такой инструмент, как предэкспортное финансирование. То есть он финансирует производителя под невысокий процент и у компании появляется возможность без затруднений производить продукцию и отгружать с отсрочкой платежа», – поясняет Жанаберген Макуов.

По его словам, благодаря поддержке экспортной страховой компании предприятие нарастило объем экспорта в 2 раза. При этом за все время сотрудничества страхового случая не возникало. Контрагенты добросовестно и в срок производили оплату.

«Мы видим тенденцию увеличения экспорта, поэтому в планах продолжить сотрудничество с KazakhExport. Если бы не было такой организации, нам было бы сложнее выходить на внешние рынки. Думаю, что потребовалось бы 5 лет, чтобы добиться тех результатов, что есть сейчас. И моя искренняя рекомендация тем компаниям, которые только планируют осуществлять экспортную экспансию, обязательно обратиться в KazakhExport. Конечно, можно попытаться выйти за рубеж самостоятельно, но это очень долгий и дорогой путь. А там команда профессионалов, которые все подробно расскажут, где-то помогут, а, может, и финансово поддержат. У них есть много инструментов, нужно только их грамотно использовать для развития своей экспортной сети», – считает Жанаберген Макуов.

Сегодня продукция компании занимает лидирующие позиции на казахстанском рынке. В частности, на ее долю приходится порядка 75% производства халвы и 35-40% – печенья. Среди достижений: 10 золотых медалей в номинации «Лучший продукт Казахстана» на международной выставке Food Expo 2003, 2005, 2006 и 2011 годов, награда «Халык Маркасы» в 2015-м и премия за достижения в области качества «Алтын Сапа» в 2017 году. В дальнейших планах компании все так же развивать потребителей качественной продукцией, расширять ассортимент и продолжать экспансию на зарубежные рынки.

«Главная задача сейчас – охватить больше регионов России, на данный момент с нами работают около 17 городов. Мы планируем уходить вглубь Российской Федерации вплоть до Санкт-Петербурга. Также хотим охватить рынки Китая, то есть пока мы представлены лишь в 4 провинциях. В целом при грамотном подходе заниматься такой деятельностью достаточно выгодно. Оперировать цифрами не могу, потому что, с одной стороны, это коммерческая тайна, с другой – мы не хотим плодить конкурентов. Самое главное, мы работаем и нам это интересно», – резюмирует коммерческий директор ТОО «Алматинский продукт».

Криптовалюты заплатили налоги и спят спокойно

На рынке наметилась восходящая динамика

Дмитрий Чепелев

Практически все основные криптовалюты за прошедшую неделю существенно прибавили в цене, а общая капитализация рынка выросла с $279 млрд на $53 млрд и на 18 апреля 2018 года составила $332 млрд. Традиционным для подобных этапов роста является то, что основные криптовалюты опережают динамику роста Bitcoin (BTC) и сильнее прибавляют в цене.

Есть ли жизнь после налогов?

Криптовалютный рынок в целом сложно поддается анализу ввиду сильной волатильности и зависимости не только от фундаментальных факторов, но и от непроверенных информационных поводов. Однако, несмотря на это, есть мнение, что рост восстановится после окончания периода предоставления налоговой отчетности резидентами США. Не секрет, что значительное количество людей, инвестировавших в криптовалюты в период их взрывного роста в 2017, являются жителями Соединенных Штатов. Налоговая служба США считает всю прибыль от сделок с криптовалютами подлежащей налогообложению приростом капитала. При этом в расчет берутся даже сделки по обмену одной криптовалюты на другую. Концом налогового периода являлось 31 декабря 2017 года, когда цены на криптовалюту достигли максимума. Именно поэтому многие американские инвесторы были вынуждены продавать большое количество криптовалюты для оплаты начисленных им налогов.

Оценить то, была ли корреляция между окончанием срока оплаты налогов в США и разворотом криптовалютного рынка от падения к росту, будет возможно уже в ближайшем будущем.

1. Bitcoin (BTC) за неделю существенно нарастил стоимость, плотно закрепившись за отметкой в $8000. На утро 18 апреля стоимость «цифрового золота» составляла $8110, что на 18% больше, чем в начале семидневного периода.

2. Ethereum (ETH), который также называют «цифровой нефтью», прибавил за 7 дней практически 26% и оказался на 2 месте по темпам роста в топ-тройке криптовалют по рыночной капитализации. Начав неделю около отметки в $400, «эфир» стал стремительно дорожать вместе с Bitcoin (BTC) в середине дня 12 апреля, когда весь криптовалютный рынок развернулся и пошел в рост. Однако, несмотря на заметный в процентном соотношении рост, Ethereum (ETH) все еще не может отыграть своего падения по отношению к Bitcoin (BTC). Так, на 18 апреля за 1 ETH давали 0,063 BTC, хотя еще в начале февраля 2018 за 1 ETH можно было получить 0,1 BTC.

3. Ripple (XRP) стал главным бенефициаром роста криптовалютного рынка в топ-тройке криптовалют, прибавив за неделю целых 37%. На 18 апреля XRP торговался по цене $0,673. Позитивно на рост данной криптовалюты повлиял и выпуск совместного продукта с крупнейшим испанским банком Santander. Сервис под названием One Pay FX позволяет клиентам банка осуществлять денежные переводы в долларах США и английских фунтах со счета в евро. При этом перевод производится без комиссии и в течение двух дней. Стоит отметить, что сервис не задействует криптовалюту XRP, но осуществляется с помощью блокчейна Ripple.

А тем временем представители Ripple взывают к властям Великобритании с предложением взять пример с японского регулятора и принять новые правила, которые закончат период «Дикого Запада» на криптовалютном рынке страны. С этим призывом выступил Райан Загоне, являющийся главой отдела по взаимодействию с регулирующими органами. В частности, он заявил, что британским регуляторам крайне необходимо найти баланс между нивелированием рисков и содействием инновационным технологиям. А основными аспектами, на которых регулятору стоит сфокусировать внимание, он назвал защиту потребителей, борьбу с отмыванием денег и финансовую стабильность системы. «Мы находимся во времени, когда нам необходимо больше ясности и правил, больше уверенности. Настал отличный момент, чтобы пересмотреть выжидательный подход, который занимают регуляторы», – заявил Райан Загоне. В качестве примера он привел Японию, которая, по его мнению, является лидером в сфере регулирования криптовалют.

Новый «хардфорк» криптовалют

В США режиссер Даг Карр работает над созданием нового сериала «Хардфорк», в центре сюжета которого будущее, в котором вся жизнь человека построена вокруг криптовалют и дополненной реальности. При этом средства на создание телесериала собирают с помощью краудфандинга и исключительно в криптовалюте. Существенное финансирование в размере $1 млн проект получил в декабре 2017 года от команды пользователей криптовалюты Dash, что позволило ему перейти в фазу активной подготовки к запуску.

«Наш «Хардфорк» позволит зрителям больше узнать о технологическом прогрессе в данной сфере. При этом мы будем просвещать людей интересным и увлекательным способом», – добавил соавтор идеи сериала Эрик Вэнс Уолтон.

Bitcoin – «психологический эксперимент»

Роберт Шиллер, лауреат Нобелевской премии по экономике, в очередной раз назвал Bitcoin финансовым пузырем и сравнил с тюльпанной манией в Голландии XVII века, отметив, что не видит в нем серьезной инвестиционной возможности. Шиллер для меня представляет интерес только как вид пузыря. Я не говорю, что он исчезнет или лопнет. Какое-то время он все же будет существовать. Мне он интересен как еще один пример чудековатого поведения людей», – сказал Роберт Шиллер. Стоит отметить, что если раньше экономист заявлял о неизбежном крахе криптовалюты, то в данном случае его позиция претерпела изменения: «Я не пытаюсь сбросить биткоин со счетов. Некоторые умные люди инвестируют в него, а также в другие криптовалюты. Но данная история выходит далеко за пределы достоинства самой идеи. Это больше психологический аспект, а не что-то, что может объяснить отдел компьютерных исследований», – добавил он. Шиллер не преминул отметить и политический аспект криптовалют. «На успех биткоина частично влияет и политический аспект. При этом экономисты часто его упускают из вида. Существует огромное количество людей, которые больше не доверяют правительствам. Им импонирует идея, что это исходит не от государства, а от постоянцев умных программистов. Это прекрасная история для современного рынка», – заключил он.

Общая рыночная капитализация криптовалют (с 11 по 18 апреля 2018 г.)

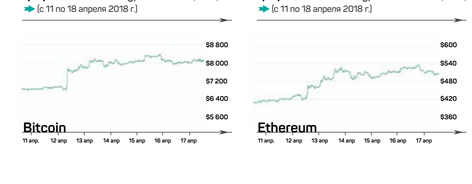


График колебаний курса Bitcoin (BTC) (с 11 по 18 апреля 2018 г.)

График колебаний курса Ethereum (ETH) (с 11 по 18 апреля 2018 г.)

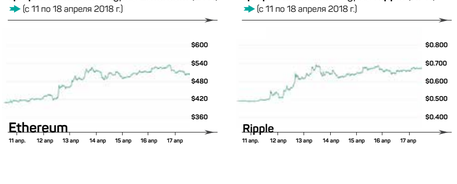
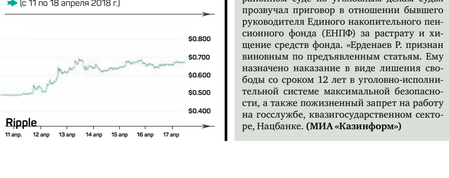


График колебаний курса Ripple (XPR) (с 11 по 18 апреля 2018 г.)



Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю (с 11 по 18 апреля 2018 г.)

Топ-3 криптовалют	11 апреля 2018 г.	18 апреля 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin [BTC]	$6853	$8110	+18,34%
2. Ethereum [ETH]	$409	$515	+25,92%
3. Ripple [XPR]	$0,491	$0,673	+37,07%

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

РОССИЯ ВОШЛА В ПЯТЕРКУ ЛИДЕРОВ ЦИФРОВОГО БАНКИНГА

Эксперты Deloitte Digital включили Россию в пятерку стран — лидеров цифрового банкинга среди 38 стран региона EMEA (Европа, Ближний Восток и Африка). Россия обошла такие страны, как Великобритания, Франция и Австрия. Исследование EMEA Digital Banking Maturity-2018 охватило 238 банков и десять финтех-компаний; в лидирующую группу также вошли Швейцария, Испания, Польша и Турция. В ходе исследования 136 консультантов Deloitte Digital становились клиентами банков и финтех-компаний и тайно тестировали их офлайн- и онлайн-сервисы. Кроме того, компания опросила около 8 тыс. клиентов банков и компаний, чтобы выявить наиболее важные банковские операции и наиболее предпочтительные каналы взаимодействия с банком. По результатам опроса был составлен список 26 самых популярных банковских операций, после чего клиенты, действовавшие в интересах Deloitte, оценивали качество предоставляемых услуг и удобство пользования ими. России удалось обогнать многие страны по уровню цифровизации банкинга за счет того, что большинство банков довольно молоды и становление рынка происходило уже в цифровую эпоху, говорят аналитики. **(РБК)**

19 МЛРД ТЕНГЕ БУДЕТ ПОТРАЧЕНО НА 20-ЛЕТИЕ АСТАНЫ

На проведение праздничных мероприятий в честь 20-летия Астаны планируется выделить около 19 млрд тенге, сообщил вице-министр культуры и спорта Саken Мусайбеков. «Средства предусмотрены на проведение 85 мероприятий в рамках празднования 20-летия Астаны. Министерство финансов нас поддержало, и в бюджет эти средства заложены. Надеемся, с достоинством проведем эти мероприятия», – рассказал Саken Мусайбеков. Министр финансов Бахыт Султанов пояснил, что праздничные мероприятия будут проходить весь год.

ПРАВИТЕЛЬСТВО ГОТОВО К СКАЧКАМ КУРСА

Какие меры будут приниматься, если резко вырастет курс доллара, как это отразится на некоторых предприятиях и скажется на уровне безработицы — эти шаги прописаны в совместном плане правительства и Национального банка Казахстана. В этом документе предусмотрены действия по трем сценариям. «Было раз

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

NETFLIX ПРИВЛЕК 125 МЛН ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

Netflix Inc., крупнейший в мире сервис потокового видео по подписке, по итогам первого квартала 2017 года превзошел прогнозы рынка по всем основным показателям. Сервис привлек 7,4 млн новых подписчиков и преодолел отметку в 125 млн пользователей в мире в целом. Большая часть новых абонентов пришла из-за пределов США – 5,5 млн человек. Кроме того, как сообщается в пресс-релизе компании, ее прибыль в январе-марте составила $293,1 млн, или 64 цента на акцию, при выручке в $3,7 млрд. Эксперты, опрошенные FactSet, ожидали прибыли в размере 63 центов на акцию и выручку в размере $3,69 млрд. Также они прогнозировали, что сервису удастся привлечь 6,6 млн новых пользователей. Отмечается, что абонентов Netflix не отпугнуло даже повышение стоимости месячной подписки на 10%, до $10,99 в месяц. В текущем квартале Netflix рассчитывает расширить свою аудиторию на 6,2 млн человек, тогда как прогноз аналитиков значительно ниже – 5,6 млн человек. В январе-марте компания запустила 18 новых сериалов, 11 новых сезонов существующих сериалов, а также 14 полнометражных картин, по данным аналитика Wedbush Securities Майкла Пахтера. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

FORD ЗАПУСТИТ СЕРВИС САМОУПРАВЛЯЕМЫХ АВТО

Американская машиностроительная компания Ford намеревается в скором времени запустить в США проект, предусматривающий запуск службы по использованию автономных автомобилей. Отмечается, что американские разработчики хотят развернуть такой сервис по всем городам к 2021 году. Об этом сообщает вице-президент Ford, отвечающий, ни что не глобальные рынки, Джим Фарли. По словам топ-менеджера, Ford начал тестирование робомобилей в Майами, что предоставляет бренду довольно много времени для развития своих технологий. Испытания беспилотных машин Ford в Майами начались в феврале 2018 года. В частности, с использованием самоуправляемого транспорта осуществляется доставка пиццы для посетителей сети ресторанов Domino's Pizza. Не так давно Ford сотрудничал с Postmates для доставки бандеролей с применением управляемых авто во Флориде. Отмечается, что в настоящее время инженеры Ford сконцентрировали свои усилия на разработке авто, которое может перевозить людей и различные грузы. Это свидетельствует, что компания планирует выйти на рынок не только логистики, но и райдшеринга. **(vistanews.ru)**

BORING COMPANY ПОЛУЧИЛА $112,5 МЛН

Компания The Boring Company, запущенная Илоном Маском для строительства туннелей под Лос-Анджелесом, привлекла первые инвестиции в объеме $112,52 млн, из которых частно Маск вложил чуть более $100 млн, сообщает Axios. Другие финансовые подробности сделки не раскрываются. В опубликованных документах Комиссии по биржам и ценным бумагам (SEC) также не уточняется, кто выступил инвестором по сделке, однако известно, что средства были получены от 31 участника раунда — фирмы или организации. Представители компании в разговоре с Bloomberg уточнили, что основная часть средств (90% или чуть более $100 млн) была получена от Илона Маска, а остальные деньги — от других сотрудников компании. В компании уточнили, что ни один венчурный инвестор или внешние инвесторы не принимали участие в сделке. При этом имя самого Маска в документах компании не значится. Директором The Boring Company является инженер SpaceX Стив Davис, а исполнительным директором выступает Джаред Бирчалл. Ранее The Boring Company не объявляла о привлечении инвестиций, но зарабатывала деньги на непрофильных проектах — продаже кепок и огнеметов. **(rb.ru)**

S7 КУПИЛА «МОРСКОЙ СТАРТ»

Группа компаний S7 закрыла сделку по покупке комплекса «Морской старт» (Sea Launch) и стала владельцем плавучего космодрома, заявил гендиректор компании S7 Space (дочернее предприятие S7 Group) Сергей Сопов. Предыдущим владельцем являлась связанная с Ракетно-космической корпорацией (РКК) «Энергия» группа компаний Sea Launch. «Все документы оформлены, согласованы и подписаны. Теперь владельцем имущественного комплекса и интеллектуальной собственности «Морского старта» является компания S7», – отметил Сопов в интервью РИА «Новости». Таким образом, в собственности S7 оказалась плавучая платформа, предназначенная для пуском ракет «Зенит», командное судно для управления комплексом и наземная инфраструктура в Калифорнии. «Сейчас космос вплетен во все сферы экономики. Это связь, навигация, картографирование. Вся современная экономика планеты Земля завязана на космосе. Это огромные рынки, которые в дальнейшем будут только расти. Приобретение космодрома «Морской старт» – это «входной билет» для нас в космическую индустрию. С нашей точки зрения, это очень интересное направление бизнеса, которое имеет хорошие долгосрочные перспективы», – подчеркнул гендиректор компании S7 Space. **(vestifinance.ru)**

Лапшичная быстрой рентабельности

История «Ланьчжоу» – от уникального рецепта до франшизы

Елена Тумашова

Три с половиной месяца назад Гульбану Майгарина открыла в Алматы китайскую лапшичную Lanzhou Kafe и через три недели после этого вышла на рентабельность. Сейчас планирует открыть еще два заведения и продавать свой формат по франшизе. О том, за счет чего произошел взрывной рост, бизнесвумен рассказала деловому еженедельнику «Капитал.kz».

«Родина» лапши – Китай

Двери распахнуты, в широком проеме видны столики и диваны с высокими спинками. Заходим внутрь. Аромат специй, звуки кухни. Угощение готовят здесь же, на глазах у посетителей. Пока ждем хозяйку, наблюдаю за тем, как повара делают лапшу: один разминает огромный кусок теста, второй – вытягивает его, ловко пропуская податливую массу между ладонями, третий – подхватывает палочками уже приготовившееся лапшинки и отправляет их в тарелки, где к ним добавят пряный бульон, фирменный соус и зелень. Выглядит аппетитно и атмосферно.

«Каждый на кухне отвечает только за одно действие. Все поставлено на конвейер, мы ведь зарабатываем на оборотах», – говорит, подсаживаясь за столик, Гульбану Майгарина.

Заведение быстрого питания, где подают лапшу с говяжьим бульоном, – китайский концепт, привезен с родины лапши – из города Ланьчжоу, провинция Ганьсу. «Вообще, в каждом регионе Китая готовят свои виды лапши, тот вариант, который предлагаем мы, появился в 1915 году. Готовим на основе говяжьего бульона. Наша лапша специфична на вкус и отличается от того, что уже хорошо знакомо на нашем рынке, – например, от лагмана, пасты, корейского рамена или вьетнамского фо», – поясняет собеседница.

Бульон – фишка, специи – секрет

Бульон – фишка ланьчжоуской лапши. Само тесто, технология его приготовления, у всех по-пути одинаковое, а вот способ приготовления бульона (он варится в течение шести часов вместе со специями и потому получается концентрированным) и состав специй, которые в него добавляются, – суть и особенность лапшичного блюда. Рецепт Гульбану купила в Ланьчжоу у «серьезной компании» (его стоимость – коммерческая тайна).

Материала смесь состоит из 82 двух трав, ее поставляют на кухню в уже готовом виде. Ни один повар не знает точной комбинации и пропорций составляющих ее специй. «Поэтому даже если кто-то из поваров захочет уйти и открыть заведение именно с такой лапшой, у него ничего не получится», – говорит хозяйка.

Особый вкус создается и за счет способа приготовления бульона: его варят в специальных казанах. У них очень высокая температура нагрева: бульон в емкости на 80 литров закипает за три минуты. Это необходимо по технологии приготовления. И плюс такие казаны можно использовать круглосуточно, что отвечает потребностям концепта. Казаны, к слову, были куплены также в Ланьчжоу, их стоимость достаточно велика, но было решено не использовать более дешевые варианты.

За счет чего зарабатывает лапшичная

Вообще, в Китае такой концепт работает на одном блюде – лапше. Предлагаются также салаты, небольшие десерты, чай, сок. «Мы с самого начала продвигали себя как лапшичную и сейчас позиционируем себя именно так. Но не знали, как примут такую лапшу в Казахстане, тем более в Алматы – самом большом городе страны. Поэтому для подтверждения запустили лагман, пиццу для детей, блины в качестве десерта, манты – то, что привычно для наших потребителей», – рассказывает Гульбану.

По ее словам, лагман по ценам – на уровне других заведений города, лапша же стоит дешевле, причем даже в сравнении с Китаем. «И мы добавили в концепт такую фишку: если остался бульон, вторая порция – бесплатно», – делится особенностями хозяйка.

Продавать порцию за 600 тенге заведение может за счет оборотов, себестоимость самой лапши невелика. Чтобы выйти на ноль, нужно обслужить минимально 500 человек в день – это покрывает расходы на закупку продуктов, заработную плату, аренду, оплату коммунальных услуг. Маржа – как и во многих заведениях общепита, около 25%. 90% прибыли приносит сама еда, 10% – бар, напитки.

Бара, кстати, изначально в концепте не было. В Китае в лапшичных подают чай или охлажденные напитки в небольших бутылках. Здесь же пришлось расширить ассортимент: гости просят кофе, компот, лимонад, коктейли.

Лапша, которая на своем месте

Помещение, которое занимает лапшичная, большое – 500 квадратных метров. Не было опасений начинать сразу с таких масштабов? «Когда я запускала проект, понимала: или пан или пропал. Для себя решила: пан, продукт должен зайти. И он действительно зашел. Очень сильно помогли вот эти дополнительные блюда», – отвечает на вопрос собеседница. В первую неделю, говорит она, продавали по 30-50 порций, потом – взрывной рост. Дошло до 900-1000 порций в день. Решили включить ночной режим. На вторые сутки после это продали 1500 порций.

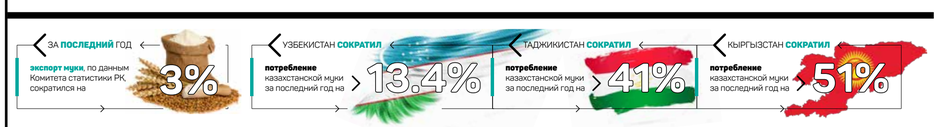
Столь стремительное увеличение продаж Гульбану объясняет несколькими причинами. Во-первых, лапша, которую она продает, – сама по себе интересный и обладающий полезными свойствами продукт (насыщенный говяжий бульон тонизирует, помогает от простуды и пр.). Во-вторых, есть разнообразие вкуса, которое достигается за счет толщины лапши (пять вариантов – пять оттенков). В-третьих, продукт дешевый и к тому же готовится только по заказу (заморозка и полуфабрикаты не используются).

Определенную роль сыграло и расположение заведения. «Когда только начинали, Юрий Павль (ресторатор, – прим. ред.) посоветовал найти место с очень большой проходимостью. Изначально мы готовили с открытию другое помещение. Пришлось бросить его – без возврата денег за аренду и стройматериалы. Сейчас, конечно, после того, как нас узнали, мы понимаем, что посетители едут специально к нам», – говорит собеседница.

Франшиза – в разработке

Сейчас Гульбану Майгарина работает над открытием еще двух своих ресторанов в Алматы. И просчитывает франчайзинговый пакет. Запросы на франшизу у нее появились буквально через месяц работы, причем интересовались не только в других городах Казахстана, но и в Турции, Германии.

Пока владелица продумывает, что именно нужно предложить потенциальным покупателям. Но уже точно определено: помимо технологии, это будет либо обучение поваров, либо сопровождение как минимум в течение полугода. В это время вместе с франчайзи будет работать подготовленный человек из головного ресторана: он будет следить за соответствием вкуса заданному стандарту.



Перемолоть в труху

Мукомолы Казахстана теряют внешние рынки

Арина Борисенко

Переработчики говорят, что госорганы отметают их предложения по изменению существующего положения дел, но понятного плана по выходу из ситуации не озвучивают.

Производительная и экспортно ориентированная отрасль казахстанской экономики, по словам игроков рынка, оказалась на грани. Экономическое положение предприятий отрасли шаткое. Мукомолы СКО говорят, что в первом квартале были остановлены почти две мельницы региона. Аналогичная ситуация наблюдается и в других областях республики.

Почему мука из Казахстана проигрывает?

Причиной возникшей проблемы мукомолы называют невозможность конкурировать на внешних рынках. Конкуренты из других стран закупают казахстанское зерно и производят из него муку, которая дешевле нашей.

Попытки найти выход из ситуации не достигают цели. Одно из последних совещаний на площадке национальной палаты предпринимателей с участием представителей 12 регионов страны показало, что пока проблему только обсуждают, но предложения, высказываемые переработчиками, госорганы отметают, говоря, что «предлагаемые меры нецелесообразны».

«В сентябре 2017 года было много заказов из Афганистана, но мы не могли вовремя грузить муку, – сказал генеральный директор ТОО «Тимирязевский мукомольный комбинат» (Петропавловск) Иса Махметулы. – Исчезли наши крытые вагоны. Вместо того, чтобы отгрузить товар в течение 10 дней, не отгружали по 2-3 месяца. Наши партнеры из Афганистана думали, как решить свои проблемы: они уже тогда покупали зерно, везли в Узбекистан, перемалывали и везли к себе».

Разница в тарифах на электроэнергию и железнодорожные перевозки делает эту схему выгодной для потребителя, но не для казахстанского переработчика.

За последний год экспорт муки, по данным Комитета статистики РК, сократился на 3%. Если говорить о покупателях, то Узбекистан сократил потребление казахстанской муки только за последний год на 13,4%, Таджикистан – на 41%, Кыргызстан – на 51%. Если говорить о других странах, то в Китай мы продали меньше муки на четверть, в Грузию – на 66,6%.

Что предлагают мукомолы?

Мукомолы говорят, что необходимо применять зеркальные меры к партнерам из стран, которые ввели ограничения на импорт казахстанской муки в виде повышенного налога. Как вариант просят субсидировать экспорт муки, перестать устанавливать цену на зерно по осени, как это было сделано в конце 2017 года.

Глава Союза зернопереработчиков Казахстана Евгений Ган сказал, что установление нижнего порога цены в конце 2017-го привело к тому, что Продкорпорация закупила 200 тыс. тонн зерна, а россияне продали нам еще 800 тыс. тонн. Он призвал государство использовать иные рычаги поддержки растениеводов.

«Россия нарастила рынок зерна до 100 млн тонн, – говорит представитель СПК «Региональный зерновой холдинг» (Акмолинская область) Ербол Ташенов. – Экспорт зерна у них 25 млн тонн. Их политика – субсидирование ж/д тарифа по разным направлениям. Мы не можем с ними конкурировать».

По факту, Казахстан уже потерял рынок России как импортера казахстанского зерна, теряет рынки третьих стран, потому что РФ продает свой урожай дешевле за счет, в том числе, субсидий и других инструментов господдержки. На рынке Средней Азии республика также теряет свои позиции из-за растущей мукомольной отрасли в странах-соседях.

Нет командной работы

Мукомолы вновь подняли тему перепроизводства зерна. Они говорят, что треть от всего объема производимой пшеницы, а это около 5-6 млн тонн, не востребована на внутреннем рынке. Поэтому предлагают диверсификацию либо создание спроса на пшеницу внутри страны за счет развития животноводства и увеличения потребности в кормах.

Мукомолы Карагандинской области выразили мнение, что необходимо создать единый координирующий орган, который бы оперативно реагировал на изменения рынка. Работу существующих ведомств они считают неэффективной, говоря, что не ощущают командной работы по решению проблем отрасли.

«Мы говорим, что гробится отрасль, в которую вложены миллиарды тенге, – сказал Евгений Ган. – Это одна из фишек Казахстана в целом, а для Минсельхоза вообще знамя в сфере переработки, которым можно гордиться. Поймите, то, что происходит в мукомольной отрасли, будет происходить в любой другой отрасли, которая станет успешной. Мы первые, и на нас сегодня обкатываются все механизмы по торговым войнам. А мы не готовы к защите внутреннего рынка».

В очередь!

Впрочем, услышали эти слова, если говорить о госорганах, немногие. Из всего перечня приглашенных на встречу госорганов пришли лишь представители Минсельхоза и представитель министерства экономики и развития. Вот только новых аргументов и предложений с их стороны тоже не прозвучало.

«Мы также хотим нарастить объемы экспорта, – сказал глава департамента переработки и рынков сельхозпродукции МСХ РК Шаймерден Ахметов. – Все, что в наших силах, делаем: пишем письма, ходим по инстанциям. Но у нас есть дюжина других отраслей, где мы не то чтобы экспорт, внутреннее потребление не обеспечиваем, доля импорта зашкаливает. У них ситуация намного хуже, потому что просто сырья нет. У вас по сравнению с ними ситуация более-менее. И кому мне помогать? Ведь возможности ограничены».

Представитель министерства задал резонный вопрос: почему мукомолов должны поддерживать в ущерб другим производителям продукции? Вот только в ответ услышал, что все предложения мукомолов госорганы отметают, а своих вариантов решения проблем не озвучивают. Хотя переработчики предлагают и обходные пути. К примеру, предлагают продлить сроки погашения кредитов «КазАгро» до весны, чтобы аграрии не приходилось выбрасывать на осенний рынок миллионы тонн зерна. Комитет госдоходов вовсе назвали «небожителями, которые смотрят на предпринимателей как на источник дохода» и не реагируют ни на какие просьбы по полноценному возврату НДС. Долги по некоторым предприятиям сегодня составляют десятки миллионов тенге, которые вполне могли бы покрыть дефицит оборотных средств.

Сжались до предела

Переработчики говорят, что с рынка уже давно ушли неэффективные предприятия. Их число сократилось в сотни раз. Если в годы бурного развития мукомольной отрасли в республике действовало около 10 тыс. профильных компаний, то сегодня их меньше 300.

Однако решения проблем, начиная от дороговизны электроэнергии, высоких тарифов на ж/д перевозки, нехватки крытых вагонов и заканчивая отсутствием диалога с профильными госорганами, никто не предлагает. И предпринятые шаги порой приводят к обратному результату. В качестве примера называют попытку решить вопрос с нехваткой вагонов: объединили казахстанский и российский подвижные составы в одно предприятие. Итог – наши вагоны ушли в России, потому что там тарифы выше.

КАПИТАЛ
Бизнес-афоризмы

Правило разумных — идти против правил, когда иначе не завершить начатое.
Вителло

Успех — не окончателен, неудачи — не фатальны, значение имеет лишь мужество продолжать.
Уинстон Черчилль

Главная помеха большинства людей — внутренний диалог, это ключ ко всему. Когда человек научится останавливать его, все становится возможным. Самые невероятные проекты становятся выполнимыми.
Карлос Кастанеда

Вы можете иметь все, о чем способны думать постоянно.
Брайан Трейси

Как победить конкурентов на рынке мороженого?

Горячие советы от эксперта из «холодного бизнеса»

Елена Тумашова

Два года назад специалист в сфере мороженого Дмитрий Докин с командой из 15 человек приехал в Казахстан, в компанию «Шин-Лайн». В «холодном бизнесе» Дмитрий 25 лет. В прошлом – совладелец сибирской компании «Инмарко» (крупнейший в России производитель мороженого, в 2008 году продан Unilever), глава категории «Мороженое» молочного холдинга Food Union в Латвии.

Деловой еженедельник «Капитал.kz» поговорил с экспертом о том, чего не хватает потребителям в Казахстане, как конкурируют производители мороженого, и зачем Дмитрий Докин периодически запускает на рынок псевдоинсайдерскую информацию. И теперь предлагает читателям разгадать загадку – что из идей на будущее, озвученных спикером, «инсайд», а что – правда.

– Дмитрий, почему «Шин-Лайн» пригласил вас? С какой целью?

– Компания поставила перед собой цель – сделать качественный и количественный рывок, – сама по себе интересный и обладающий полезными свойствами продукт (насыщенный говяжий бульон тонизирует, помогает от простуды и пр.). Во-вторых, есть разнообразие вкуса, которое достигается за счет толщины лапши (пять вариантов – пять оттенков). В-третьих, продукт дешевый и к тому же готовится только по заказу (заморозка и полуфабрикаты не используются).

Определенную роль сыграло и расположение заведения. «Когда только начинали, Юрий Павль (ресторатор, – прим. ред.) посоветовал найти место с очень большой проходимостью. Изначально мы готовили с открытию другое помещение. Пришлось бросить его – без возврата денег за аренду и стройматериалы. Сейчас, конечно, после того, как нас узнали, мы понимаем, что посетители едут специально к нам», – говорит собеседница.

Франшиза – в разработке

Сейчас Гульбану Майгарина работает над открытием еще двух своих ресторанов в Алматы. И просчитывает франчайзинговый пакет. Запросы на франшизу у нее появились буквально через месяц работы, причем интересовались не только в других городах Казахстана, но и в Турции, Германии.

Пока владелица продумывает, что именно нужно предложить потенциальным покупателям. Но уже точно определено: помимо технологии, это будет либо обучение поваров, либо сопровождение как минимум в течение полугода. В это время вместе с франчайзи будет работать подготовленный человек из головного ресторана: он будет следить за соответствием вкуса заданному стандарту.

Тонкости получения лицензии на использование товарного знака

Инна Каморгина,
ТОО «Болотов и Партнёры»

Согласно действующему казахстанскому законодательству, только владелец товарного знака обладает исключительным правом на свой, должным образом зарегистрированный, товарный знак. Исключительное право – это право использовать свой товарный знак любым способом и по своему усмотрению, а также запрещать другим использовать свой товарный знак.

Однако заинтересованное лицо, у которого нет своего товарного знака, может на законных основаниях получить право пользоваться чужим товарным знаком, и единственным законным способом это сделать является заключение лицензионного соглашения. Так обычно поступают дочерние компании, официальные дистрибьюторы, импортеры. Во многих случаях вместо лицензионного соглашения помогут в бизнесе и другие договоры – дистрибьюторские или дилерские, они не передают права пользоваться товарным знаком.

Лицензионное соглашение на использование товарного знака обязательно должно быть зарегистрировано в Министерстве юстиции РК, иначе такое соглашение будет недействительным.

Пошаговая инструкция

Первое: для начала нужно убедиться, что товарный знак действительно зарегистрирован на территории Казахстана или охраняется здесь в силу международных договоров.

Иногда дистрибьюторы и импортеры в Казахстане сами регистрируют товарный знак, который принадлежит законному владельцу и их партнеру, на свое имя. Такое случается, если по каким-либо причинам владелец не успел, не счел нужным получить охрану на свой товарный знак в Казахстане. Однако регистрация товарного знака на дистрибьютора или импортера не разрешена Парижской конвенцией по охране промышленной собственности от 1983 года, и если такое все же случается, то по заявлению законного владельца обозначения эта регистрация может быть отменена.

Второе: владелец товарного знака (лицензиар) и заинтересованное лицо (лицензиат) заключают лицензионное соглашение. Здесь есть свои особенности.

Лицензионное соглашение на использование товарного знака должно содержать обязательное условие о том, что качество товаров или услуг будет не ниже качества товаров и услуг лицензиара, и что лицензиар имеет право осуществлять контроль за выполнением этого условия.

С целью определения правильного налогообложения будет более целесообразным указать, что лицензионное соглашение является возмездным, то есть лицензиат выплачивает лицензиару вознаграждение за использование его товарного знака, например, в виде роялти.

Лицензионное соглашение вступает в силу с даты его регистрации в уполномоченном органе, поэтому уплата роялти может осуществляться только с этой даты.

Материалы на регистрацию лицензионного соглашения должны быть поданы в ведомство не позднее шестимесячного срока с даты подписания соглашения.

Другие условия использования лицензиатом товарных знаков лицензиара опциональны, хотя существуют еще некоторые обязательные требования по оформлению документов.

Стандартное простое лицензионное соглашение на использование товарного знака можно найти на сайте патентного ведомства kazpatent.kz

Третье: направляем материалы лицензионного соглашения на регистрацию в ведомство.

Какие документы нужны для регистрации лицензионного соглашения?

Для этого понадобится: заполнить соответствующее заявление установленной формы; оформленные определенным образом экземпляры лицензионного соглашения – оригиналы или нотариально заверенные копии на казахском и русском языках; доверенности от сторон лицензионного соглашения, если заявление подается через патентного поверенного; подтверждение оплаты государственной пошлины и оплаты услуг ведомства.

Если лицензия предоставляется казахстанским владельцем товарного знака, то, кроме соглашения, предоставляется также решение органов управления лицензиара по вопросу заключения договора и предоставления полномочий по подписанию договора.

Рассмотрение обычно занимает около двух месяцев.

Также можно также отметить, что право использования товарного знака может быть передано лицензиатом другому лицу (сублицензиату), если это будет разрешено в лицензионном договоре, а сублицензиат в свою очередь может передать данное право субсублицензиату. Количество участников данной цепочки законом не ограничивается.

В случае положительного исхода дела соглашение регистрируется, на титульном листе проставляется штамп с регистрационным номером и датой. Зарегистрированное соглашение вносится в Реестр договоров о распоряжении исключительными правами на товарные знаки и объекты промышленной собственности. Данный реестр в электронном виде представлен на сайте патентного ведомства.

Два экземпляра лицензионного соглашения остаются в министерстве юстиции и в патентном ведомстве, а два экземпляра направляются на адрес, указанный в заявлении о регистрации, по одному для обеих сторон лицензионного соглашения.

Хотели бы обратить ваше внимание на то, что все изменения и дополнения к лицензионным соглашениям должны быть также отражены в письменной форме и зарегистрированы в Министерстве юстиции РК.

Пожалуйста, направляйте свои вопросы на электронный адрес: info@BolotovIP.com

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СОЗДАН СОЮЗ ОБРАБАТЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Компании обрабатывающей промышленности объединились в союз. «Союз обрабатывающей промышленности» объединил машиностроительные предприятия и шесть отраслевых ассоциаций, объединяющих 243 компании, занятых в различных сферах выпуска высокотехнологичной продукции – машиностроения, химической и легкой промышленности, фармацевтики, производства лифтов, мебели, целлюлозно-бумажной промышленности и упаковочной индустрии. Объединение юридических лиц консолидировало компании с весомым вкладом в экономику Казахстана: сумма налогов, уплаченных предприятиями, входящими в Союз, за последние пять лет составила свыше 100 млрд тенге. «Главный вопрос: зачем нам нужно было объединяться? Новая модель экономического развития страны невозможна без модернизации сектора обрабатывающей промышленности. Для этого необходимо решить вопрос о доступе к ключевым факторам модернизации – технологиям и финансам. Параллельно необходимо снизить все препятствия на пути к внутреннему и экспортному рынкам сбыта готовой продукции, стоящие перед отечественным производителем», – пояснил председатель правления «Союза обрабатывающей промышленности» Марат Баккулов. Союз намерен представлять исключительно интересы ответственных производителей сектора, осуществляющих выпуск товарной продукции на территории Казахстана. **(kapital.kz)**

БАНКИ ПОДДЕРЖИВАЮТ МСБ

Кредитование малого бизнеса, после бурного роста в прошлые годы, также снижает обороты. Так, по итогам февраля 2018 объемы займов малому бизнесу составили 2,72 трлн тенге — это на 2,1% меньше, чем месяцем ранее, и сразу на 9,6% меньше, чем год назад. Доля кредитов малому бизнесу в судовом портфеле ББУ РК — всего 21,7%, против 24,3% годом ранее. Десятка крупнейших по объемам ссудного портфеля ББУ перекрывает 85% всего кредитного рынка. Однако из топ 10 банков лишь 8 готовы поддержать кредитами малый и средний бизнес. Так, годовая эффективная ставка по займам МСБ в АТФБанке: от 13,2%. Следом идет Народный банк — от 13,5%, замыкает тройку лидеров ForteBank — от 16,3%. Для сравнения: средняя эффективная ставка в сегменте — от 17,8%. Единственный банк, у каждого из которого ставка ниже — это от 5 млрд тенге — АТФБанк (по продукту «Бизнес Стандарт»). Также в тройке лидеров по максимальной сумме кредита Народный банк — до 3 млрд тенге и Forte — до 2 млрд тенге. Срок кредитования варьируется от 12 до 120 месяцев. 120 месяцев предлагают Центркредит и Цеснабанк. Самый популярный срок кредита — до 84 месяцев — предлагают АТФБанк, Народный, ForteBank и Сбербанк. Также, для удобства клиентов, некоторые ББУ предлагают ускоренные сроки рассмотрения заявок (2-3 дня у БЦК, АТФБанка и Сбербанка). **(ranking.kz)**

КРУПНЫЕ КОМПАНИИ КОРЕИ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ С РК

В Сеул проходят переговоры между казахстанской делегацией во главе с вице-министром по инвестициям и развитию РК Арыстаном Кабикеновым и крупнейшими южнокорейскими компаниями по вопросам активизации экономического сотрудничества. Так, члены делегации Казахстана провели переговоры с заместителем председателя Ассоциации энергетики и минеральных ресурсов Кореи Санг Вун Хан. «В последнее время мы очень активно взаимодействуем с посольством Казахстана и «КазГеологией». Мы надеемся, что в результате этой работы наши компании найдут интересные проекты в горнорудном секторе Казахстана», — подчеркнул Санг Вун Хан. Кроме того, компания Noroo Kiban заинтересована в инвестициях в проекты аграрного сектора, химической промышленности с использованием новейших информационно-коммуникационных технологий. Отметим, что заместитель акима Костанайской области Меиржан Мырзалиев предложил рассмотреть возможность инвестирования в проекты региона. На встрече с первым вице-президентом POSCO ICT Ли Чан Бок были обсуждены возможности инвестирования в IT-инфраструктуру, автоматизацию, Smart City. **(primeminister.kz)**

В АСТАНЕ ПОСТРОЯТ СИНГАПУРСКУЮ ШКОЛУ

В СПК «Астана» поступила заявка от инвестора, желающего построить Сингапурскую школу на 1500 учеников. По словам председателя правления АО НК СПК «Астана» Нурлана Жакупова, это будет школа по сингапурской модели, разбитая на три части: начальная школа, средняя школа и выпускные классы. Планируется, что дети будут жить на территории школы в кампусе, 24 часа находиться непосредственно в среде учеников, чтобы не отрываться от учебного процесса. «Школа будет оборудована по последнему слову техники. Будут иностранные преподаватели и все необходимые спортивные сооружения, чтобы дети могли развиваться умственно и физически. Считаем, что данный проект очень хорошо ложится в стратегию СПК, является, с одной стороны, социальным, а с другой стороны, это привлечение лучших международных практик в сфере образования. Он позволит увеличить уровень образования в городе. Этот проект мы делаем в рамках программы «Рухани жангыру», – рассказал Нурлан Жакупов. Однако имя инвестора, пожелавшего построить такую школу, пока не озвучили. **(Елорда инфо)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

РАЗРАБОТЧИКИ ОБЪЯВИЛИ О ЗАКРЫТИИ OPERA VPN

Компания Opera Software объявила о скором закрытии приложения Opera VPN, позволяющего пользователям получать доступ к заблокированным сайтам. Сообщение об этом было опубликовано на сайте приложения. В анонсе говорится, что сервис прекратит работу 30 апреля. Причины его закрытия разработчики не уточнили, однако предложили обычным пользователям Opera VPN альтернативу: при желании они могут перейти на платный сервис SurfEasy, получив подписку на год со скидкой в 80%. При этом владельцы премиальных аккаунтов Opera VPN смогут год пользоваться премиальной версией SurfEasy бесплатно. Opera VPN считается одним из самых популярных VPN-сервисов среди русскоязычных пользователей. На фоне решения суда о блокировке доступа к мессенджеру Telegram в России Opera VPN поднялась на четвертое место в категории производительность в топе App Store, а 13 апреля возглавила топ самых популярных поисковых запросов в магазине приложений для устройств Apple. Напомним, что впервые бесплатный VPN появился в настольной версии Opera для разработчиков в апреле 2016 года. В мае и августе компания выпустила пользовательские версии сервиса для устройств на iOS и Android, а в сентябре была выпущена пользовательская версия браузера со встроенным VPN-сервисом. **(hitech.newsru.com)**

WINDOWS НАЧАЛ БЛОКИРОВКУ UTORRENT

Встроенный антивирус Windows Defender начал блокировать работу торрент-клиента uTorrent, обозначая программу как вирус, сообщает портал ExtremeTech. На сайте Microsoft еще в феврале 2017 года появилась отдельная страница, посвященная uTorrent. Указывается, что программа имеет «плохую репутацию», а также может замедлить работу системы. Однако Windows Defender до этого не блокировал работу приложения. Теперь же антивирус по умолчанию помещает uTorrent в карантин и прекращает его работу. Аналогично работают антивирусы от ESET, Sophos, TrendMicro и другие, которые определяют программу как вредоносную. В то же время пользователи все равно могут вручную добавить торрент-клиент в список исключений. Представитель BitTorrent, Inc., разрабатывающей uTorrent, заявил, что такое изменение в работе Defender было вызвано ошибкой в одной из последних сборок Windows. В компании пояснили, что отмеченной в качестве вируса была лишь одна из версий uTorrent, которую установили всего пять процентов пользователей. В итоге разработчики просто удалили эту версию с сайта. **(lenta.ru)**

В США ВЫДАЛИ 68 ПАТЕНТОВ НА БЛОКЧЕЙН-РЕШЕНИЯ

В США в общей сложности было подано 545 заявок, связанных с технологией блокчейн. Подавляющее большинство заявок подано банковскими учреждениями и платежными системами — в 68 случаях им был выдан патент. Об этом сообщила президент компании Patent Hatchery Надежда Рейнгард. «На сегодняшний день в США уже подано 191 заявка на торговую марку с использованием слова «блокчейн». И тенденция такова, что одобрение получает меньшая часть из поданных заявок. Заявок на технологию блокчейн в США подано 545, и 68 патентов уже выдано», — сказала она. По словам Надежды Рейнгард, большинство заявителей патентуют внутреннюю структуру, по которой работает блокчейн. «Лидерами по числу заявок на сегодняшний день являются Bank of America, компании IBM и Apple, платежная система Mastercard и биржа NASDAQ. Банки думают, что эта технология будет использоваться как часть банковской системы. Другие компании — защищают свои интересы», — добавила Рейнгард. **(forklog.com)**

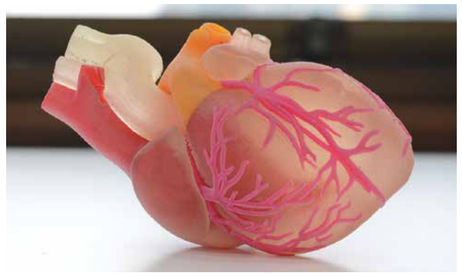
ПАВЕЛ ДУРОВ ПРЕДУПРЕЖДАЕТ

Глава Telegram и сооснователь «ВКонтакте» Павел Дуров отреагировал на блокировку мессенджера словами о том, что качество жизни россиян упадет, а угроза террористической угрозы сохранится. Решение о запрете Telegram предприниматель назвал антиконституционным и заявил о намерении продолжать отстаивать право россиян на тайну переписки. «Качество жизни 15 млн россиян ухудшится, так как Telegram без VPN может быть временами недоступен, — написал Дуров на своей странице во «ВКонтакте». — Террористическая угроза в России останется на прежнем уровне, так как экстремисты продолжат пользоваться шифрованными каналами связи — в других мессенджерах, либо через VPN». Отток пользователей из Telegram в другие сервисы, счел Павел Дуров, приведет к снижению уровня национальной безопасности, поскольку «часть личных данных россиян перейдет из нейтральной к РФ площадки в контролируемые из США WhatsApp/Facebook». Напомним, российские интернет-провайдеры и сотовые операторы начали ограничивать доступ к ресурсам Telegram 16 апреля, в соответствии с решением суда. Суд постановил, что сервис, созданный командой Дурова, нарушил российские законы, не предоставив по требованию ФСБ ключи для расшифровки переписки нескольких пользователей. Отметим, что под «раздачу» попали и более 655 тыс. IP-адресов, принадлежащих хостинговому провайдеру Amazon Web Services. По данным сервиса DNSlytics, всего у Amazon Web Services около 19,7 млн IP-адресов, то есть Роскомнадзор распорядился заблокировать только 3,3% от всей имеющейся у компании адресной емкости. В этих четырех подсетях, по данным того же сервиса, расположено более 738 тыс. сайтов. **(hitech.vesti.ru)**

Зачем алматинский бизнесмен увел 3D-печать в медицину

Мировой рынок протезирования стоит миллиарды

Георгий Ковалев



«Новые технологии легко обеспечат успех на рынке», – поверить в эту простую идею легко. Но бизнес, построенный на такой вере, ждут серьезные испытания.

В 2014 году группа прогрессивно мыслящих предпринимателей завезла в Казахстан первое оборудование для 3D-печати. За последующие четыре года с мыслью о феноменальном успехе пришлось расстаться. Зато поиск своего места на рынке, начавшийся с производства безделушек, привел их в область производства сверхточных протезов. Здесь бизнес пересекается с высокой социальной задачей, и это предпринимателей вдохновляет.

«Мы совершили распространенную ошибку. Думали, что новые технологии, каких пока нет на рынке, сами по себе сформируют нужные бизнес-процессы. Но это не так. Сейчас мы понимаем, что бизнес-план имеет первоочередное значение», – признается Денис Погорелов, коммерческий директор компании «3D РМ».

Напечатать череп

В офисе компании лаконичный интерьер. Вдоль панорамных окон – стеллажи с образцами 3D-печати, безмолвно свидетельствующие, что ничего невозможного нет. Здесь непринужденно соседствуют мелкие шестерни неизвестных механизмов и бюсты Лидера Нации, точные копии музейных экспонатов и фигурки фантастических животных… Но вот взгляд натыкается на копию человеческой челюсти – представить такое внутри себя я не могу и отворачиваюсь. Однако кто я такой, чтобы игнорировать прогресс?

Денис Погорелов рассказывает о самом ярком проекте в короткой истории компании. Молодой женщине удалили часть черепа. Обычно отверстие закрывают титановой пластиной. Но в этом случае врачи порекомендовали использовать биоцемент, а саму «латку», то есть протез, произвести с помощью 3D-принтера.

«Печать хирургических шаблонов – это самая удивительная из всех возможностей 3D-печати. Возможность врачебной ошибки сводится к минимуму, потому что протез мы создаем на основе материалов компьютерной томографии, – рассказывает Денис Погорелов. – Технология позволяет создать протез, который идеально, до мельчайших деталей, совпадает с местом его применения. Подгонка проводится не в операционной вручную, а на компьютере, где возможны любые виртуальные манипуляции. Сроки подготовки и проведения операции сокращаются, качество и эффективность повышаются».

3D-инвестиции и «выхлоп»

Мы переходим в соседний кабинет. Там установлена громада промышленного 3D-принтера. На первый взгляд – положенный на бок большой холодильник. Пора привыкать к тому, что так теперь выглядит промышленный цех, способный на выпуск чего угодно. Цена его – $150 тыс. – не отражает возможности.

«Индустрия 3D-печати в мире сейчас составляет $15-20 млрд во всех отраслях, от медицины до строительства. Наш проект начался с инвестиций в $250 тыс. Инвестор понимает, что это наукоемкий проект, который рано или поздно «выстрелит». Бешеной прибыли компания не приносит, но расходы окупаются. К концу этого года ожидаем, что рентабельность составит 20%», – рассказывает Денис Погорелов.

Ставьте задачу!

В какой-то момент беседы Денис произнес фразу, которая отражает суть взаимоотношений технологии и общества: «Ставьте задачу!» За этими словами – четыре года поиска высокотехнологичной компании своего достойного места в стране, где дороги до сих пор метут вручную, а для замены водопроводных труб на полгода раскапывают дороги.

«Мы начали с того, что делали сувенирные игрушки. Была идея – делать точные копии людей. Раньше писали портреты, потом была эра фотографии, вроде пришло время 3D-моделей. Заказы поначалу были, но в целом рынок оказался не готов к новому. Много чем пришлось заниматься: создавали макеты архитектурных проектов, для одного банка воспроизводили серию механизмов купюроприемника банкомата, там около 90 мелких шестеренок, а производитель – в Мексике, – рассказывает Денис Погорелов. – Нам не хватает масштабных задач. Мы – конструкторское бюро, мы обеспечиваем поиск инженерного решения проблемы. Ставьте задачу! Пусть это будет задача в машиностроении, в нефтянке! У этой технологии большое будущее, а большинство людей у нас и не предполагают, как это использовать. 3D – это профессия будущего. На какое место в этом будущем мы можем претендовать сейчас?»

Смежный рынок на миллиарды

Основная деятельность компании заключается в продаже 3D-принтеров и сопутствующего оборудования, а также последующем техническом обслуживании. Параллельный поиск своего пути привел к интересному и перспективному сотрудничеству с медицинскими центрами. За последние два года компания помогла провести 17 хирургических операций. Денис Погорелов рассчитывает, что компания попадет в список предприятий, оказывающих высокотехнологичные медицинские услуги. Хирургические шаблоны ведь можно создавать удаленно, на основе данных компьютерной томографии, и таким образом сотрудничать с любой клиникой страны.

Еще один партнер – Научно-практический протезный центр Алматы. Специалисты центра предложили компании заняться производством культеприемных гильз. Гильзу важно изготавливать с учетом физиологических особенностей пациента. 3D-моделирование с этой проблемой справляется легко.

«Нельзя сказать, что такое могут себе позволить все. В России эндопротез из титана стоит от 4 тыс. евро, в Германии – от 10 тыс. до 25 тыс. евро из такого же пластика, как у нас. Наш ценовой диапазон – 1,5-2 млн тенге за весь процесс, – говорит Денис Погорелов. – Дальше мы рассчитываем развиваться именно в протезировании. Это интересное и социально важное дело, задействующее много ресурсов и компаний-партнеров. Зарубежные аналоги очень дорогие, и они не раскрывают свои технологии. Если государство поставит задачу максимально использовать 3D-печать в протезировании, мы займем свое место на этом рынке».

По оценкам Orthopaedic Market News, объем мирового рынка ортопедических медицинских изделий составлял более $ 30 млрд. еще несколько лет назад. Мировой рынок протезов искусственных конечностей - примерно $ 16 млрд (10 млн протезов).Но рынок бионических протезов можно оценить в разы выше. Например, бионическая рука в России стоит около $32 тыс. Потребности всего рынка в бионических протезах можно оценить грубо в сотни миллиардов долларов.

Как заработать на втором рождении 3D-принтинга?

Елена Брицкая

Research and Markets прогнозирует рост рынка услуг трехмерной печати до $13 млрд к 2022 году, что подразумевает среднегодовой темп роста в 28%. «Капитал.kz» спросил у брокеров, как можно заработать на акциях компаний, занимающихся перспективной технологией

«Судя по нисходящей траектории цен акций компаний из индустрии трехмерной печати за последние четыре года, можно сделать вывод, что «хайп» инвесторов давно прошел», – говорит Ерлан Абдикаримов, директор департамента аналитики ИК «Фридом Финанс». Пик спекулятивного интереса пришелся на начало 2014 года, когда компании оценивались на максимумах. Например, тогдашний лидер рынка 3D Systems на тот момент стоил $97 за акцию с рыночной капитализацией почти в $10 млрд, а сейчас акция компании стоит около $12. Акция другого крупного конкурента Stratasys стоила $137, а сейчас – $21,3 за штуку. В то же время другие, относительно небольшие по капитализации конкуренты также «дорого» оценивались рынком. Одна акция Exone в 2014 году стоила $78, а сейчас – $7,73, ГДР Voxeljet стоила $69, а сейчас – $3,3.

«В 2013-2014 годах концепт трехмерной печати и ее широкие перспективы затуманили головы инвесторов, которые затем разочаровались после публикации нескольких отчетностей, не оправдавших их высокие ожидания. В целом эти компании достигли своего дна в начале 2016 года, после чего торгуются в широком боковике и, возможно, находятся в фазе аккумуляции другими долгосрочными инвесторами», – считает Ерлан Абдикаримов.

После окончания того «хайпа» на публичный рынок пришли несколько компаний, такие как Materialise NV, Proto Labs, Nano Dimension и немецкая SLM Solutions, основная деятельность которых связана с 3D-печатью. Также несколько крупных корпораций, такие как Hewlett-Packard и General Electric, присмотрелись к этой индустрии, разрабатывая технические решения с помощью трехмерной печати для своей продукции.

«Тем не менее, если не учитывать крупные корпорации, то нынешними лидерами рынка можно считать Proto Labs (капитализация – $3,4 млрд), 3D Systems ($1,3 млрд) и Stratasys ($1,1 млрд)», – говорит брокер.

Арман Бейсембаев, руководитель аналитического департамента FXPrimus, полагает, что сейчас отрасль переживает некоторые сложности, связанные с тем, что до сих пор применение этой технологии еще очень далеко до массового рынка. Однако, по его мнению, с ростом развитие 3D-принтинга не остановилось и переживает второе рождение. На рост рынка трехмерной печати влияют такие факторы, как инновационные технологии, богатый выбор материалов, начиная от полимеров и заканчивая живой тканью, геофинансирование, а также законодательство, поддерживающее развитие технологий, и огромный неосвоенный рынок.

«За последний год компании в сфере трехмерной печати выросли в среднем от 20 до 50%», – говорит он. Географически большая часть рынка 3D-печати приходится на США, второе место занимает Европа. FXPrimus рекомендует присмотреться к акциям таких компаний, как Stratasys, 3D Systems и Materialise.

На стыке 3D-печати и медицины

По мнению аналитиков «Фридом Финанс», в сегменте биологических разработок потенциальным инвесторам может быть интересна такая компания, как Organovo, которая является пионером индустрии со своей разработкой трехмерных человеческих тканей для исследовательских и хирургических целей. Эта компания также пережила пиковый интерес на свои акции в 2014 году, когда они стоили чуть больше $13 за штуку. На данный момент они стоят всего $1,13 за акцию. В целом в этот сегмент заходят и другие игроки рынка, такие как Stratasys, который заключил соглашение с Phillips на поставку анатомических моделей, и Materialize NV, который первым получил разрешение от Американского управления по санитарному надзору за качеством пищевых продуктов и медикаментов на программное обеспечение для трехмерной печати анатомических моделей для диагностических целей.

«В целом рынок трехмерной печати находится в боковике, и сложно сказать, когда компании смогут показать рост. Однако потенциальным долгосрочным инвесторам стоит присмотреться к Proto Labs, чьи акции показали лучший результат в 2017 году, почти удвоившись в цене», – говорит Ерлан Абдикаримов. Основным отличием в подходе компании является то, что она обслуживает разработчиков 3D-моделей, а не опирается на продажи оборудования. Такая гибкость позволяет любому человеку, спроектировавшему 3D-модель, загрузить и распечатать ее с широким выбором материалов. Еще одной компанией, которую можно рассмотреть для покупки, является Materialise NV. Она разрабатывает стельки при помощи трехмерной печати, что стало началом революции в обувной и ортопедической индустриях. Финансовые показатели компании заметно улучшились в 2017 году. Например, EBITDA в 2017 году увеличилась на 60%, а сама компания ожидает дальнейшего роста этого показателя в 45-50% в 2018 году.

Есть перспективы?

«Перспективы у индустрии трехмерной печати все еще довольно оптимистичные. Со входом крупных корпораций на рынок и 30%-ным ростом продаж оборудования в 2017 году аналитики видят большой потенциал для роста», – говорит Ерлан Абдикаримов. Например, Research and Markets прогнозирует рост рынка услуг трехмерной печати до $13 млрд к 2022 году, что подразумевает среднегодовой темп роста в 28%.

«Вне всякого сомнения, отрасль крайне перспективная. Основная проблема заключается в сложности внедрения в массовый рынок из-за высокой стоимости принтеров и небольшого интереса среди населения. Однако разработки по выпуску бюджетных 3D-принтеров для дома сейчас ведутся, и инвесторам, которые не успели вложиться в отрасль, стоит внимательно присмотреться к предлагаемым компаниям», – считает Арман Бейсембаев.

Почему генерики – это рациональный, а не эмоциональный выбор

«Мерседес – он и в Африке мерседес. Бывает, так нам говорят адвокаты использования оригинальных препаратов, когда речь заходит о выборе между оригинальными и генерическими препаратами. Не этичное и не гуманное сравнение», – считает Ирина Чублукова, директор по продвижению специализированных препаратов и доступу на рынок компании SANTO. С ней мы говорим о генериках. Точнее – о мифах, которые окружают не только отечественных производителей таких лекарственных средств и произведенные ими препараты, но и генерики как таковые. По словам эксперта, зачастую отношение к выбору генерических или оригинальных лекарственных средств, отечественных или импортных, основывается на эмоциях. Хотя в основе должен лежать исключительно рациональный подход. Какие доводы можно привести в пользу генериков, в том числе не столь очевидные – об этом эксперт рассказала деловому еженедельнику «Капитал.kz»

– Ирина, то самое сравнение про люксовые автомобили в Африке, с которым вы как производитель сталкиваетесь, – насколько оно неадекватно?

– Сравнение оригинального препарата с представительским автомобилем, который ассоциируется с престижем, классом люкс и роскошью, неэтично. Покупая престижный автомобиль, потребитель руководствуется своими эмоциональными потребностями выбрать что-то, что в глазах других людей будет определять его принадлежность к определенному статусу. И это его право. Но право каждого человека на здоровье – это базовое, конституционное право. Право совсем другого уровня. Когда речь идет об излечении от заболевания, выбор пациента получить лечение лекарственным средством – это не выбор между престижем и стандартом. Пациент должен получить терапию с предсказуемым эффектом. Эмоциональной составляющей выбора здесь быть не должно, в чистом виде – рациональный подход. Поэтому выбор в пользу оригинального препарата при наличии альтернативы, как и выбор престижного автомобиля, основанный на эмоциях, – это возможная манипуляция.

Есть еще и вопрос гуманности. Если в Африке один человек проедет на мерседесе, а десять пойдут за водой пешком, то где здесь гуманная составляющая? Это к вопросу о распределении финансовых ресурсов. Главное ведь добраться из точки А в точку Б безопасно, быстро, комфортно, в соответствии с планом. Главное – вылечиться эффективно, безопасно, согласно ожидаемым исходам. Цель может быть достигнута, если все вместе – и тот один, и те десять – комфортно и безопасно поедут на проверенном надежном автомобиле. Насколько комфортно и безопасно – это уже вопрос стандартов, их устанавливает государство. Регулятор в Казахстане по допуску лекарственных средств к использованию – на самом высоком уровне требований. Если генерик допущен к использованию, значит, соответствует стандартам. И это не вопрос престижа.

– Негативное восприятие генериков связано, вероятно, с тем, что многие воспринимают их как копии оригинальных лекарственных средств. Смущает само вот это слово – «копия»…

– Действительно, в комплексах у многих людей годами накапливалась информация, поступающая из разных источников, о том, что генерик – это менее качественная, менее эффективная, и поэтому и более дешевая копия. Хотя в официальном определении понятия «генерик» слова «копия» не присутствует вообще, говорится: «воспроизведенное лекарственное средство». Восприятие генерика как менее качественного препарата тоже противоречит его официальному определению. Но программное обеспечение для трехмерной печати анатомических моделей для диагностических целей.

«В целом рынок трехмерной печати находится в боковике, и сложно сказать, когда компании смогут показать рост. Однако потенциальным долгосрочным инвесторам стоит присмотреться к Proto Labs, чьи акции показали лучший результат в 2017 году, почти удвоившись в цене», – говорит Ерлан Абдикаримов. Основным отличием в подходе компании является то, что она обслуживает разработчиков 3D-моделей, а не опирается на продажи оборудования. Такая гибкость позволяет любому человеку, спроектировавшему 3D-модель, загрузить и распечатать ее с широким выбором материалов. Еще одной компанией, которую можно рассмотреть для покупки, является Materialise NV. Она разрабатывает стельки при помощи трехмерной печати, что стало началом революции в обувной и ортопедической индустриях. Финансовые показатели компании заметно улучшились в 2017 году. Например, EBITDA в 2017 году увеличилась на 60%, а сама компания ожидает дальнейшего роста этого показателя в 45-50% в 2018 году.

Есть перспективы?

«Перспективы у индустрии трехмерной печати все еще довольно оптимистичные. Со входом крупных корпораций на рынок и 30%-ным ростом продаж оборудования в 2017 году аналитики видят большой потенциал для роста», – говорит Ерлан Абдикаримов. Например, Research and Markets прогнозирует рост рынка услуг трехмерной печати до $13 млрд к 2022 году, что подразумевает среднегодовой темп роста в 28%.

«Вне всякого сомнения, отрасль крайне перспективная. Основная проблема заключается в сложности внедрения в массовый рынок из-за высокой стоимости принтеров и небольшого интереса среди населения. Однако разработки по выпуску бюджетных 3D-принтеров для дома сейчас ведутся, и инвесторам, которые не успели вложиться в отрасль, стоит внимательно присмотреться к предлагаемым компаниям», – считает Арман Бейсембаев.

содержанию примесей, растворимости и пр. Есть определенные стандарты, которые доказывают идентичность. Если есть отклонения, то такой препарат просто не пройдет.

– Какие отклонения допускаются?

– Содержание активной субстанции в большинстве случаев – 95%, то есть допускаются отклонения в пределах 95-105%. Для отдельных типов лекарств этот диапазон может быть уже или шире. Но самое интересное в том, что если взять различные партии одного и того же препарата, в том числе от оригинального, то вероятность может быть такой же, и эти расхождения приняты в условиях стандарта GMP.

– Помимо сопоставления по фармацевтическим свойствам, какие еще проверки проводятся?

– Фармацевтическая эквивалентность сравнивается в условиях лаборатории. Кроме этого сравнивают биологическую эквивалентность – как генерик поведет себя в организме человека, насколько быстро и полно всосется через стенку кишечника и попадет в кровь в нужной концентрации, а, следовательно, окажет ли соответствующее фармакологическое действие. Эти исследования проводятся на здоровых добровольцах. За некоторым исключением – есть допущение для очень хорошо растворимых лекарственных средств в твердых лекарственных формах: если препарат легко охарактеризовать химически, не имеет смысла тратить ресурсы на проверку на здоровом добровольце, исход итак будет известен. Но для большинства генериков все же необходимо доказывать биологическую эквивалентность ни виво.

> **В официальном определении понятия «генерик» слова «копия» не присутствует вообще, говорится: «воспроизведенное лекарственное средство». Восприятие генерика как менее качественного препарата тоже противоречит его официальному определению**

Мы понимаем, что те препараты, которые прошли на наш рынок как генерики, прошли эту систему тестирования. Ей можно и нужно доверять.

Есть еще понятие терапевтическая эквивалентность. Для инъекционных лекарственных средств биоэквивалентность невозможно замерить, потому что они сразу попадают в кровь. Для них можно измерить терапевтическую эквивалентность по определенным фармакологическим эффектам. или по фармакодинамике. Это тоже один из способов доказать, что генерический препарат идентичен оригинальному.

– Эти проверки проводятся только для генериков, произведенных в Казахстане? Импортные генерики проходят такой же контроль?

– Один из нормативно-правовых актов в нашей системе регулирования – это правила проведения экспертизы лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Не так давно появилось нововведение: лекарственным средствам, завезенным из стран региона ЗСН, куда входят члены Международной конвенции по гармонизации технических требований, в основном это страны Европейского союза, США, Япония, Австралия, Канада, при регистрации на территории Казахстана не нужно проводить лабораторные испытания. Это говорит о высоком уровне доверия к их сертификатам GMP и факту того, что они уже зарегистрированы в этих странах.

Отечественные производители получают сертификат GMP, и он не отличается от сертификата GMP, который получают зарубежные компании: те же самые требования и мы так же проходили аудит. Но при этом произведенные в Казахстане генерики еще проходят этап лабораторных испытаний. Для пациента, который приходит в аптеку и думает о покупке генерика отечественного производства, это важная информация. Человек понимает: это не только декларированное на бумаге качество, это качество, которое у казахстанского производителя было проверено в лаборатории, и в живом организме, при необходимости. Мы, конечно же, не говорим, что те или иные препараты лучше или хуже. Мы говорим о том, что у государства в Казахстане есть дополнительный инструмент для подтверждения соответствующих стандартов качества для отечественно произведенных генериков.

– За счет чего снижается стоимость для генериков по сравнению с оригинальными препаратами?

– Производителям генерических лекарственных средств нет необходимости проходить все этапы исследований, которые были как неопределенность и риски у оригинального производителя, которые он компенсирует в цене. У генерического производителя нет такого количества рисков при разработке, потому что все основные параметры лекарственного средства уже известны. Соответственно, снижается цена. Это никак не связано с качественным или некачественным производством.

– При каких экономических условиях фармпроизводителям интересно выпускать генерики?

– Мы как лидирующий отечественный производитель генерических лекарственных средств видим свою основную миссию в обеспечение жизненно важными лекарственными средствами. Списка таких средств в Казахстане нет, мы ориентируемся на основные потребности системы здравоохранения. Наш список лекарственных средств максимально совпадает со списком жизненно важных лекарственных средств ВОЗ. Мы понимаем, что как у крупнейшего отечественного производителя у нас есть социальная ответственность, поэтому производим в первую очередь то, в чем базово нуждается система здравоохранения.

Это еще и стратегический вопрос. Потому что если по каким-то причинам не будут производиться и поставляться на рынок препараты менее эссенциальные, это не так сильно повлияет на систему здравоохранения, как если под угрозой окажется производство препаратов первой линии – жизненно важных.

– Один из нормативно-правовых актов в нашей системе регулирования – это правила проведения экспертизы лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Не так давно появилось нововведение: лекарственным средствам, завезенным из стран региона ЗСН, куда входят члены Международной конвенции по гармонизации технических требований, в основном это страны Европейского союза, США, Япония, Австралия, Канада, при регистрации на территории Казахстана не нужно проводить лабораторные испытания. Это говорит о высоком уровне доверия к их сертификатам GMP и факту того, что они уже зарегистрированы в этих странах.

Отечественные производители получают сертификат GMP, и он не отличается от сертификата GMP, который получают зарубежные компании: те же самые требования и мы так же проходили аудит. Но при этом произведенные в Казахстане генерики еще проходят этап лабораторных испытаний. Для пациента, который приходит в аптеку и думает о покупке генерика отечественного производства, это важная информация. Человек понимает: это не только декларированное на бумаге качество, это качество, которое у казахстанского производителя было проверено в лаборатории, и в живом организме, при необходимости. Мы, конечно же, не говорим, что те или иные препараты лучше или хуже. Мы говорим о том, что у государства в Казахстане есть дополнительный инструмент для подтверждения соответствующих стандартов качества для отечественно произведенных генериков.

– За счет чего снижается стоимость для генериков по сравнению с оригинальными препаратами?

– Производителям генерических лекарственных средств нет необходимости проходить все этапы исследований, которые были как неопределенность и риски у оригинального производителя, которые он компенсирует в цене. У генерического производителя нет такого количества рисков при разработке, потому что все основные параметры лекарственного средства уже известны. Соответственно, снижается цена. Это никак не связано с качественным или некачественным производством.

– При каких экономических условиях фармпроизводителям интересно выпускать генерики?

– Мы как лидирующий отечественный производитель генерических лекарственных средств видим свою основную миссию в обеспечение жизненно важными лекарственными средствами. Списка таких средств в Казахстане нет, мы ориентируемся на основные потребности системы здравоохранения. Наш список лекарственных средств максимально совпадает со списком жизненно важных лекарственных средств ВОЗ. Мы понимаем, что как у крупнейшего отечественного производителя у нас есть социальная ответственность, поэтому производим в первую очередь то, в чем базово нуждается система здравоохранения.

Это еще и стратегический вопрос. Потому что если по каким-то причинам не будут производиться и поставляться на рынок препараты менее эссенциальные, это не так сильно повлияет на систему здравоохранения, как если под угрозой окажется производство препаратов первой линии – жизненно важных.

Наш портфель лекарственных средств «живой». Система здравоохранения развивается, и списки препаратов по потребностям системы здравоохранения соответственно меняются. В управлении своим портфелем мы придерживаемся этого принципа – стараемся сохранить портфель базовым и современным. Что это значит? Жизненная важность лекарственное средство могло считаться таковым, скажем, несколько десятилетий назад и сейчас уже могло потерять этот статус. И тогда в нем нет базовой потребности у системы здравоохранения.

При этом отмечу, что если мы говорим, что препарат является препаратом первой линии –это не обязательно именно массовый препарат, имеются в виду клинические подходы – этот препарат является эссенциальным для того, чтобы вылечить которую пациентов: с тем или иным заболеванием. И эта группа пациентов может быть более многочисленной или менее многочисленной. Таков наш подход.

> **По большому счету, с одной таблетки отечественного генерика государству и гражданам возвращается гораздо больше, чем с одной таблетки импортного генерика. И это не голый патриотизм, а опять же рациональный подход: отечественные фармпроизводители – друзья экономики нашего государства**

– Существует миф о том, что генерики - это удел малоразвитых стран…

– Да, есть такое мнение, что широкое использование генерических препаратов – это только для менее развитых стран, а более развитые страны пользуются в основном оригинальными лекарственными средствами. Факты говорят прямо противоположное. Есть анализ от лидирующей консалтинговой компании – IQIVIA, в котором говорится о том, что лидируют по использованию генериков США. Эта страна всегда воспринималась в фармацевтическом мире как наиболее дорогой и престижный рынок, куда производители заводят инновационные дорогие препараты в первую очередь. Действительно, самое большое количество инноваций в фарминдустрии приходится именно на американский рынок. И в то же время самая большая доля в количестве выписываемых рецептов приходится на генерические препараты именно в Соединенных Штатах. В США с 2006 по 2016 год доля рецептов на генерики в общем количестве рецептов увеличилась с 52% до 70% по упаковкам. В этом отношении даже Европа отстает: здесь количество выросло с 47% до 62% за десять лет.

Есть интересные данные европейской Ассоциации генерических производителей: сегодня в ЕС 56% всех лекарственных средств – генерики, на 56% выписанных генерических лекарственных средств приходится только 22% финансирования. Другими словами, на генерические лекарственные средства в Евросоюзе тратят только 4% от предоставляемого финансирования.

– Насколько применение отечественных генериков выгодно государству и нашим гражданам ?

– Что такое рациональная лекарственная политика? Мы говорим о том, что генерики расширяют доступ к терапии для всех пациентов, которые в этом нуждаются, не создавая дополнительного финансового бремени и даже наоборот – облегчая его для государства либо для отдельной семьи. При этом двойное добро, когда государство или отдельная семья приобретает генерики отечественного производства, так как часть стоимости возвращается обратно государству и самим гражданам в виде налогов. Это происходит на всех этапах. Начиная с того, что сотрудники на фармпроизводстве получают зарплату и платят налоги. Это наши рабочие места. Само предприятие, производя препарат, платит налоги. Когда мы продаем генерическое лекарственное средство и его закупает либо государство, либо аптека, они платят налоги в обороте. По большому счету, с одной таблетки отечественного генерика государству и гражданам возвращается раздо больше, чем с одной таблетки импортного генерика. Это к вопросу о том, что граждане хотят, чтобы улучшалась система здравоохранения, было больше доступных бюджетных средств, но при этом не хотят покупать отечественное. И это не голый патриотизм, а опять же рациональный подход: отечественные фармпроизводители – друзья экономики нашего государства. Зарубежные производители – друзья экономики своего государства. Но они могут быть и нашими друзьями в определенной степени: например, когда отечественные производители не могут выпускать тот или иной препарат – здесь, конечно, интересы пациента на первом месте. Если же есть отечественная альтернатива – рациональность, стоящая за выбором в их пользу, очевидна.

Также стоит отметить, что Казахстан не входит в число рынков, куда глобальные производители генериков захотели бы прийти в первую очередь, соответственно, позаботиться о наличии таких препаратов у нас в стране должны местные производители.

– По вашему мнению, почему все же возникают мифы?

– Думаю, одна из причин – в непонимании того, как устроен фармацевтический мир. А отсюда принятие мифов, негативной информации без критической оценки.

Лекарственные средства проходят несколько жизненных циклов: оригинальный препарат, генерик, затем препарат с хорошо изученным действием, или традиционный, и каждый из этих циклов связан с определенными задачами в системе здравоохранения. Если есть понимание этого, есть здоровое отношение к законам фармацевтической индустрии, есть доверие к своему государству и его экспертным органам, которые стоят на страже здоровья своих граждан, то не возникнет ни антагонизма, ни нездорового «эмоционального» отношения при выборе в аптеке, а будет чувство уверенности в рациональном выборе, в том числе при предпочтении отечественных лекарственных средств.

Беседовала Елена Тумашова

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЧИСЛО КОМПАНИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА ВЫРОСЛО НА 8%

Казахстанцы, решившие заняться бизнесом, предпочитают получить официальный статус юридического лица – крупный и средний бизнес, банки, а также госкомпании охотнее работают с юридическими лицами, чем с индивидуальными предпринимателями. По итогам марта число зарегистрированных ИП составило 1,13 млн – это лишь на 0,1% больше, чем в аналогичном периоде годом ранее. В марте 2017 годовой рост составлял 1,2%. Для сравнения: число зарегистрированных малых компаний увеличилось на 7,5% за год (до 411,7 тыс. по итогам марта 2018), действующих – на 7,4% (до 256 тыс.). Самые высокие темпы роста количества ИП отмечены в промышленных секторах: горнодобывающем (+29% за год) и электроснабжении (+23,2%). Наибольшее же число ИП, традиционно, сконцентрировано в сфере торговли (40,3% от РК), АПК (13,8%) и транспортно-логистической отрасли (8%). При этом наибольшее количество действующих ИП сконцентрировано в Алматы, а также густонаселенных ЮКО и Алматинской области. Самый заметный рост предпринимательской активности с начала года зафиксирован в Кызылординской области. Число ИП в регионе увеличилось на 2,9% (869 ед.) с 873,4 до 881,3 тыс. Следом идет Жамбылская область – прирост на 1,9%. В тройку лидеров также попала ЗКО, с приростом действующих ИП с 1 января по 1 апреля текущего года на 1,7%. **(finprom.kz)**

ЗАСТРОЙЩИКИ СОЗДАДУТ ПРОФИЛЬНОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ

Объединение юридических лиц создадут застройщики, участвующие в программе «Нурлы жер». «Взаимодействие региональных застройщиков с государственными органами и субъектами квазигосударственного сектора слабо развито. Застройщики сталкиваются с различным пониманием норм законодательства, в том числе с проверяющими органами. Отсутствует единый центр для озвучивания предложений и проблемных вопросов. Поэтому представители строительных компаний выдвинули предложение по созданию некоммерческой организации – объединения юридических лиц», – сообщил в ходе совещания вице-министр по инвестициям и развитию Казахстана Каирбек Ускенбаев. Предполагается, что новая структура будет представлять интересы сторон-участниц, информировать о нововведениях и выдвигать предложения в государственные органы по совершенствованию системы госрегулирования. Напомним, что холдинг «Байтерек» через дочерние компании выступает оператором программы «Нурлы жер». Так, на сегодня в системе ЖССБК числится порядка 1,1 млн договоров с суммой накоплений свыше 540 млрд тенге. Эффективно реализуется программа Жилстройсбербанка «Свой дом». АО «Байтерек девелопмент» в рамках собственных программ финансирует строительство жилья через обусловленное размещение средств в банках второго уровня. Фонд «Даму» для удешевления кредитов частных застройщиков субсидирует ставку вознаграждения по выдаваемым ВВУ кредитам. **(kapital.kz)**

НЕСКОЛЬКО ЗАВОДОВ ПОСТРОЯТ В АЛМАТЫ

В рамках реализации инициативы «50 проектов-драйверов развития Алматы» в текущем году планируется построить ряд крупных промышленных объектов. Аким Алматы Бауыржан Байбек проверил строительство инфраструктуры Индустриальной зоны Алатауского района, где сегодня реализуются более 40 крупных отечественных и иностранных проектов в сферах строительной, фармацевтической, химической, пищевой и легкой промышленности. Бауыржан Байбек посетил строительную площадку первого в стране высокотехнологичного завода по производству стальных сварных труб большого диаметра для транспортировки нефти, газа, воды и нефтепродуктов. Введение казахстанско-китайского предприятия «Asia Steel Pipe Company» позволит на 60% заместить ввозимую в Казахстан импортную трубную продукцию. Аким Алматы проверил темпы строительства завода по производству кабельно-проводниковой продукции российской компании «KMK Investment», а также нового высокотехнологичного завода «Tokyo Rope Almaty», который расширяет производство по выпуску инженерных систем безопасности и не имеет аналогов вне Японии. В этот же день Бауыржан Байбек ознакомился с ходом возведения мусоросортировочного комплекса, производственная мощность которого позволит полностью покрыть потребность города в переработке отходов. **(kapital.kz)**

ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО НАЛОГАМ МОЖНО ПОГАШАТЬ В РАССРОЧКУ

С 2018 года налоговым законодательством предусмотрена возможность изменения сроков исполнения налогового обязательства по уплате налогов — получить отсрочку или выплачивать в рассрочку. Отсрочка позволяет перенести срок уплаты налогов до 6 месяцев, а рассрочка — поэтапно уплачивать налоги до 3 лет. «В Алматы с начала года отсрочили сроки уплаты налогов 4 налогоплательщика, а возможностью рассрочки уже воспользовались 13 налогоплательщиков, которые будут погашать налоговую задолженность равными долями ежемесячно или ежеквартально до 2021 года. Помимо налогов, с этого года предусмотрена возможность изменения сроков исполнения налогового обязательства по уплате плат за пользование земельными участками, пользование водными ресурсами поверхностных источников, эмиссии в окружающую среду», — рассказал заместитель руководителя ДГД по Алматы Канат Балтабеков. **(kapital.kz)**

Денег нет, но поищите в акиматах

Почему госпрограммы поддержки бизнеса забуксовали уже в начале года

Георгий Ковалев

В стране иссяк финансовый родник господдержки бизнеса. Есть разные программы поддержки и развития предпринимательства, включая самую востребованную из них «Дорожная карта бизнеса-2020», а денег на нее нет.

В прошлом году такая ситуация сложилась в четвертом квартале. Тогда ответственность за поддержку бизнеса переложили на акиматы. В этом году история повторяется, но теперь проблемы возникли уже по истечении первого квартала.

Как обычно, критическая ситуация обнажила много проблем. Предприниматели хотят больше денег за меньшие проценты и более лояльной системы взаимодействия с государством. Банки пытаются удержаться в рамках обслуживания тех клиентов, которых они хорошо изучили. Правительство обещает проявить гибкость и выделить средства в середине лета. В ситуации разбирался «Капитал.kz».

К концу года пересмотрим, а пока пусть выручают акиматы

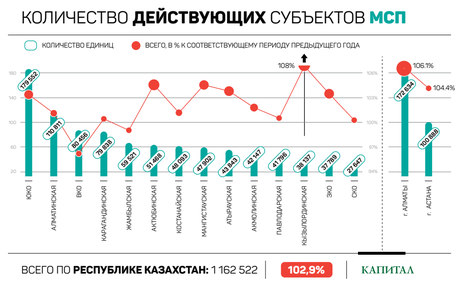
В начале апреля по регионам разлетелись письма с пометкой «Весьма срочно!!! Важно!!!». Проблему господдержки бизнеса предлагалось обсудить на совещании с участием членов правительства, НПП «Атамекен», «Даму», менеджеров банков и представителей бизнеса.

Сразу обнаружились некоторые разночтения. К примеру, «Даму», комментируя исполнение программы «Дорожная карта бизнеса-2020», указывает на дефицит 15 млрд тенге. У НПП «Атамекен» иная отчетность: «Наши оперативные данные, собранные по регионам, показывают, что дефицит средств наблюдается в 10 областях. Общая потребность в деньгах – 13,3 млрд тенге», – заявила, открывая совещание, Фатима Герфанова, управляющий директор НПП «Атамекен».

С обращением к правительству выступила Юлия Якупбаева, член правления НПП «Атамекен: «Нам нужно понять, как вы планируете: какой-то бюджет выделяется? Есть ли какой-то лимит? Мы должны довести до реализации только действующие проекты, уже «сидящие» в программе, или берем обязательства по новым проектам? И третье: регионы уже должны изыскивать возможности в своих бюджетах? Многие регионы так и сделали в прошлом году – как вести себя в этом году, если уже в начале апреля денег нет?»

За правительство ответил Чингис Ахметов, и. о. директора департамента развития предпринимательства Минэкономики. По его словам, оперативно исправить ситуацию вполне по силам акиматам. «С прошлого года правительство перечисляет средства в трансферт в общего характера, в рамках которых акиматы вправе оперативно перебрасывать деньги в зависимости от приоритетов, в том числе и на поддержку бизнеса. Мы очень хорошо знаем и смотрим планирование проекта, уже «сидящие» в программе, или берем обязательства по новым проектам? И третье: регионы уже должны изыскивать возможности в своих бюджетах? Многие регионы так и сделали в прошлом году – как вести себя в этом году, если уже в начале апреля денег нет?»

За правительство ответил Чингис Ахметов, и. о. директора департамента развития предпринимательства Минэкономики. По его словам, оперативно исправить ситуацию вполне по силам акиматам. «С прошлого года правительство перечисляет средства в трансферт в общего характера, в рамках которых акиматы вправе оперативно перебрасывать деньги в зависимости от приоритетов, в том числе и на поддержку бизнеса. Мы очень хорошо знаем и смотрим планирование проекта, уже «сидящие» в программе, или берем обязательства по новым проектам? И третье: регионы уже должны изыскивать возможности в своих бюджетах? Многие регионы так и сделали в прошлом году – как вести себя в этом году, если уже в начале апреля денег нет?»



Как рубят гордиев узел проблем экономики

Дальнейшее обсуждение выявило в системе поддержки бизнеса целый ряд накопившихся проблем. Есть смысл раскрыть их по отдельности друг от друга. Сплетаясь, они создают весьма запутанный гордиев узел проблем казахстанской экономики.

Итак, программа господдержки предпринимателей «Дорожная карта бизнеса-2020» считается успешной. Суть ее не в прямом инвестировании государственных денег в бизнес, а в субсидировании банковских займов, которые берет предприниматель. Предположим, кредит взят по рыночной ставке. В зависимости от сферы, в которой работает предприниматель, государство берет на себя возврат банку от 10% (приоритетная отрасль) до 7% вознаграждения.

Программа началась в 2010 году, всего государство инвестировало в поддержку бизнеса более 173 млрд тенге. В 2017 году объем поддержки составил более 28 млрд тенге.

Куда же делись деньги в этом году? Проблема в высокой рыночной стоимости кредитов, что делает программу господдержки все более востребованной. Разработчики не учли этот фактор и заложили в программу ожидания, сформированные запросом от 2017 года. В итоге на субсидирование в 2018 году выделено 29,7 млрд тенге. Эти деньги покрывают потребности действующих участников проекта, но не удовлетворяют интересы новых – именно им необходимы недостающие 13-15 млрд тенге. Минэкономики считает это признаком «болезни роста» и выражает уверенность, что гибкость самой программы позволит среагировать адекватно и вынести из ситуации важный урок на будущее.

Звучало много вопросов из регионов относительно сроков действия программы ДКБ-2020. В 2015 году участники программы получали право на субсидирование займов на 3 года. В текущем году внесли изменения: теперь участнику гарантируются субсидии в течение 5 лет. Предприниматели беспокоятся, будет ли программа работать и после 2020 года. Как заявили представители Минэкономики, в этом году будут внесены серьезные изменения, программа перестанет быть правительственной и обретет статус государственной. Соответственно, и обязательства, взятые на себя государством в 2020 году, будут актуальны 5 лет.

Рынок тонет рядом с плавающей ставкой

Второй вопрос – плавающая ставка. Эту тему поднимает большинство предпринимателей. По условиям программы ДКБ-2020, изначально субсидировались займы с процентной ставкой не выше 18% годовых, что вполне отражало рыночную картину. Однако в 2017 году ввели новшество: субсидируются займы, ставка по которым не выше 5 процентных пунктов плавающей ставки Нацбанка. Если сейчас ставка Нацбанка составляет 9,25%, то и субсидируемый кредит не должен иметь ставку выше 14,25%. Но где их на рынке взять? И к чему готовиться бизнесу, если Нацбанк планирует поэтапное уменьшение плавающей ставки?

Вот что ответило Минэкономики: это некий посыл для банков. Если они хотят снизить свои риски путем удешевления ставки со стороны государства, то должны пойти навстречу и уменьшить стоимость заимствования для предпринимателя. Впрочем, если тенденция сохранится и проблема изолирует значительный пул предпринимателей от участия в программе ДКБ-2020, позиция государства будет пересмотрена.

Лимиты и льготы обрабатывающей промышленности

А вот что волнует крупный бизнес: этот сектор выделен из программы ДКБ-2020, однако новой обещанной программы представлено не было. Будут ли крупные предприятия, получившие в прошлом одобрение и поддержку ДКБ-2020, продолжать получать субсидии? Ответ правительства на этот вопрос однозначный: да, поддержка таким компаниям будет до конца трехлетнего срока, однако без права пролонгации.

При этом прозвучал упрек в сторону банков, которые с большим удовольствием работают с такими клиентами по привычным лекалам, не беря на себя труд по поиску новых предприятий, нуждающихся в подобной поддержке. Представитель Минэкономики подчеркнул, что в сфере обрабатывающей промышленности в стране работают 140 тыс. предприятий. Для поддержки компаний этого сектора экономики из Нацфонда выделены субсидии на 300 млрд тенге. Лимит кредита – 1 млрд 850 млн тенге под 6% годовых.

Однако серьезного развития обрабатывающего сектора не наблюдается. «За три года поддержку получили едва ли 2000 предприятий. С точки зрения государства это неправильно», – резюмировал представитель Минэкономики. Но есть решение, по которому компании обрабатывающего сектора, получившие льготный кредит и погасившие его часть, могут в случае нужды обращаться за дополнительной кредитной поддержкой на тех же условиях.

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Утверждены Правила регистрации, пользования и распределения доменных имен в пространстве казахстанского сегмента интернета

Приказом министра оборонной и аэрокосмической промышленности Республики Казахстан от 13 марта 2018 года № 38/НК утверждены Правила регистрации, пользования и распределения доменных имен в пространстве казахстанского сегмента Интернета (не введен в действие)

В соответствии с подпунктом 16) статьи 7-1 Закона Республики Казахстан от 24 ноября 2015 года «Об информатизации» утверждены Правила регистрации, пользования и распределения доменных имен в пространстве казахстанского сегмента Интернета.

Для регистрации доменного имени регистрант предоставляет регистратору заявку регистранта по форме согласно приложению к настоящим Правилам с достоверной и полной информацией в электронном или бумажном виде (далее - заявка).

Все заявки рассматриваются в порядке их поступления к регистратору в соответствии с зафиксированным временем их направления регистратору.

Регистратор в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения заявки от регистранта проводит проверку:

1) достоверности и полноты информации, указанной в заявке, включая информацию о местонахождении серверного оборудования в пространстве казахстанского сегмента Интернета, на котором будет использоваться доменное имя;

2) доступности для регистрации запрашиваемого доменного имени к моменту подачи заявки;

3) соответствия запрашиваемого доменного имени стандартам Интернет: RFC-1032, RFC-1034, RFC-1035, RFC-1122, RFC-1133, RFC-1591;

4) отсутствия запрашиваемого доменного имени в перечне зарезервированных доменных имен, указанных в пункте 30 настоящих Правил;

5) отсутствия вступившего в законную силу решения суда о запрете на использование регистрируемого доменного имени;

6) отсутствия в содержании запрашиваемого доменного имени информации, запрещенной законами Республики Казахстан.

В случае несоответствия запрашиваемого доменного имени одному или нескольким условиям, указанным в пункте 5 настоящих Правил, регистратор возвращает регистранту заявку.

В случае соответствия запрашиваемого доменного имени всем условиям, указанным в пункте 5 настоящих Правил, регистратор заключает с регистрантом соглашение о регистрации доменного имени (далее - соглашение) и вносит информацию о зарегистрированном доменном имени в реестр.

Доменные имена считаются зарегистрированными с момента внесения в реестр информации о них.

Регистрант информирует регистратора обо всех изменениях сведений о физическом лице или юридическом лице, указанных в соглашении, не позднее 10 (десяти) рабочих дней с момента таких изменений.

Регистратор, получив от регистранта уведомление об изменениях сведений о физическом лице или юридическом лице, указанном в соглашении, в течение 3 (трех) рабочих дней вносит изменения в реестр.

В случае намерения регистранта передать доменное имя в пользование другому физическому или юридическому лицу регистрант уведомляет регистратора о передаче прав на используемое доменное имя с указанием сведений о лице, которому предполагается передача прав на использование доменного имени.

Не менее чем за 20 (двадцать) рабочих дней до истечения срока соглашения регистратор направляет соответствующие уведомление регистранту.

В случае отказа регистранта от дальнейшего использования доменного имени регистрант направляет уведомление регистратору о предполагаемом сроке прекращения действия соглашения, не позднее даты окончания срока действия соглашения.

Регистратор в течение 3 (трех) рабочих дней с даты прекращения использования, указанной регистрантом в представленном уведомлении, производит удаление доменного имени из реестра и уведомляет регистранта о прекращении действия соглашения.

Регистратура обеспечивает функционирования реестра, с возможностью внесения регистраторами доменных имен в пространстве казахстанского сегмента Интернета изменений в реестр, делегирование доменных имен и предоставление всех текущих сведений о зарегистрированных доменных именах через WHOIS-сервер.

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Установлены формы и содержание контрольного чека аппаратно-программных комплексов, применяемых банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций

Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 26 февраля 2018 года № 39 установлены форма и содержание контрольного чека аппаратно-программных комплексов, применяемых банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций (не введено в действие)

Установлены для банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, (далее - банк) следующие обязательные реквизиты контрольного чека аппаратно-программных комплексов, выдаваемого при осуществлении денежных расчетов посредством наличных денег:

1) наименование банка (обособленного подразделения, иного обособленного структурного подразделения);

2) бизнес идентификационный номер банка (обособленного подразделения);

3) регистрационный номер аппаратно-программного комплекса в налоговом органе;

4) порядковый номер контрольного чека аппаратно-программного комплекса, присвоенный в банке (обособленном подразделении, ином обособленном структурном подразделении);

5) дата и время проведения операции;

6) наименование операции;

7) сумма каждой проведенной операции;

8) общий итог по проведенным операциям.

Контрольный чек аппаратно-программных комплексов дополнительно может содержать данные, предусмотренные технической документацией разработчика аппаратно-программного комплекса, в том числе о сумме налога на добавленную стоимость.

Контрольный чек аппаратно-программных комплексов имеет прямоугольную форму.

Постановление вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Изменения в порядок определения и применения рыночного курса обмена валют

Совместным постановлением правления Национального банка Республики Казахстан от 26 февраля 2018 года № 38 и приказом министра финансов Республики Казахстан от 7 марта 2018 года № 343. внесены изменения в постановление правления Национального банка Республики Казахстан от 25 января 2013 года № 15 и приказ министра финансов Республики Казахстан от 22 февраля 2013 года № 99 «Об установлении порядка определения и применения рыночного курса обмена валют» (не введено в действие)

Установлено, что рыночные курсы по обменным валютам, не указанным в приложении к Постановлению по официальным курсам, определяются организациями самостоятельно в порядке, установленном настоящим пунктом. Допускается использование курса иностранной валюты к доллару США, опубликованного в газете Financial Times или на его интернет-ресурсе, а также на информационных порталах Bloomberg или Reuters, в день установления рыночного курса доллара США по отношению к тенге.

Постановление и приказ вводятся в действие по истечении десяти календарных дней после дня их первого официального опубликования.

Авто с пробегом во времени

Сколько стоят ретроавтомобили в Казахстане?

Наталия Мирошниченко

В Казахстане немало ценителей ретроавтомобилей. Сколько стоят эти раритеты и можно ли на них заработать? Для того чтобы понять причины подобного увлечения, «Капитал.kz» пообщался с Александром Модесом, основателем клуба ретроавтомобилей Old Time.

С чего все начиналось?

Ну, начнем с того, что я с детства, как и большинство мальчишек, был увлечен автомобилями. Когда был поменьше, с восторгом садился к папе на коленки за руль нашего ЗАЗ-968, или попросту «Запорожца», а позже ЛуАза, и управлял машиной по дороге на дачу. Не упускал случая поиграть с машиной, ну и, конечно, приходилось помогать отцу в ремонте, так как раньше большинство работ автолюбители делали самостоятельно. Вот так спустя годы и проявилась любовь к отечественным машинам. И, став взрослым, в 2007 году я купил свой первый ретроавтомобиль «Волга ГАЗ-21», 1970 года выпуска. Впервые мы выехали на этой машине на свадьбу к друзьям. Ажиотаж вокруг такого автомобиля был нешуточный, многие молодые люди впервые видели такую машину на улицах Алматы, в общем, и друзья были довольны, и фотосессия удалась. В какой-то момент мне стало интересно не просто восстанавливать автомобиль, а делать копии известных служебных машин. И я начал подыскивать вариант для первого своего коллекционного автомобиля. Тогда-то мне и попалась «Волга ГАЗ-24», из которой я впоследствии сделал автомобиль службы такси. Затем купил «Жигули» 1973 года, решил стилизовать ее под машину милиции СССР. Пришлось искать рацию, спецсигналы и другие аксессуары. А еще позже приобрел оригинальный «RAF-22031», «скорая помощь». Когда в моей коллекции собралось уже несколько экземпляров, пришла мысль создать клуб ретроавтомобилей Old Time. Так и получилось некое сообщество поклонников и любителей ретротехники.

Сколько автомобилей в клубе?

Точную цифру назвать нельзя, так как количество машин постоянно меняется, поскольку люди покупают новые автомобили, реставрируют их и продают, затем снова покупают… Клуб ретроавтомобилей Old Time – это больше сообщество любителей ретротехники, тусовка единомышленников. Автопарк разный, но большинство – это, конечно, отечественные автомобили, такие как ГАЗ-21, ГАЗ-24, ВАЗ-2101, ВАЗ-2102, «ГАЗ-13 Чайка», «Москвич» и другие, но у каждой машина своя история.

Автошоу, автопробеги, мероприятия…

Чтобы машины не стояли, мы стараемся их «выгуливать» как можно чаще. Правда, зимой это делать сложнее, а вот летом выезжаем часто, не пропуская знаковые события, мероприятия и выставки. Делаем это и для себя по выходным, потому как эти машины должны двигаться, если они стоят, начинают приходить в негодность. Если говорить об организации выставок… Два года назад мы самостоятельно провели пару мероприятий, но это очень сложное и затратное дело, поэтому мы не вышли на промышленный уровень, и сейчас участвуем в мероприятиях, которые проводятся при поддержке городских властей. Как правило, они приурочены к праздникам. Вот уже несколько лет мы выезжаем на автопробег, посвященный празднику Великой Победы 9 мая, ко Дню города и так далее. Очень часто нас приглашают выставляться на частных мероприятиях для антуража. Автомобили могут участвовать в свадьбах, фотосессиях, а также сниматься для документальных сериалов и художественных фильмов. Например, наши авто снимались в таких фильмах, как «Так сложились звезды» и «Высоцкий. Спасибо, что живой», документальном сериале «Было дело».

Всегда, когда мы участвуем в выставках или устраиваем автопробеги и даже если просто едем эскортом на свадьбах, – это, несомненно, очень яркое зрелище. И реакцию у людей оно вызывает положительную. Для старшего поколения это приятные воспоминания, а для молодежи – просто красиво и нестандартно. Но если взрослые люди со знанием дела разглядывают двигатели, салоны и удивляются хорошему состоянию машин, то молодежь просто фотографируется на оригинальном фоне.

Затраты на реставрацию и содержание

Сложно назвать точную сумму реставрации, но определенно можно сказать, что это не дешевое удовольствие, да и времени требуется порой не один месяц и даже год. К примеру, на приобретение ВАЗ-2101 я потратил $3 тыс., еще $6 тыс. ушло на его восстановление и стилизацию под машину милиции. На создание такси было затрачено около $15 тыс. Для меня очень важно найти машину максимально «живую», чтобы она соответствовала заводской комплектации. Стараюсь искать машины с маленьким пробегом, чтобы в итоге получить авто с минимальными внедрениями извне. Все мои авто имеют родные кузова, родные салоны, я считаю, что в данном случае сохраняется дух этого автомобиля и его запах.

Содержание машин, что тут скажешь? Кроме государственных затрат, таких как технический осмотр, налог, обслуживание, необходимо докупать комплектующие детали и запасные части, которые постоянно выходят из строя.

Сложно ли найти запчасти

Запчасти, которые используются для восстановления автомобилей, не все можно приобрести в оригинале. Находим мы их в разных местах, и лично я стараюсь ставить именно оригинальные детали, потому что считаю, что авто должно быть максимально аутентичным и максимально оригинальным. Ведь в том-то и ценность этих машин, и их стоимость. Что-то мы находим на разборах, что-то заказываем. Также некоторые детали до сих пор изготавливаются на заводах в России по старым чертежам, для нас это настоящая находка. С зарубежными автомобилями ситуация более сложная. Если на отечественный автопром можно найти запчасти у нас или же у соседей – Украины и России, – то для «иностранцев» приходится заказывать с дальнего зарубежья. К счастью, у нас есть партнеры, которые нам помогают в поиске тех или иных деталей.

Специализированное СТО или машины-доноры для разбора?

Как такового специализированного СТО у нас нет, но есть умельцы, которые знают толк в старых автомобилях, знают их устройство и разбираются в деталях. Также на сегодняшний день существует такая тенденция, что люди, приобретая ретроавтомобиль, сохраняют только кузов от старой машины, а начинку ставят современную, но это уже отдельное направление, которое называется кастом. Оно тоже существует и набирает популярность, но это скорее для тех, кому интересна только обертка. Нельзя сказать, плохо это или хорошо, но в придуманных мнениях, что автомобиль должен быть таким, каким создал его завод.

Аренда авто как бизнес

Люди интересуются такими автомобилями достаточно часто, но в теплое время года. Иногда приглашают такси в аэропорт для встречи своих друзей или родных, а также для встречи зарубежных гостей. Кстати, у такси имеется оригинальный таксометр, «глазок» и «шашечки», что придает особый шарм. На оригинальные свадьбы часто заказывают «Волги», «Чайки», кабриолеты. Стоимость аренды не является фиксированной, все зависит от мероприятия или случая, но колеблется она в районе 25 000 – 45 000 тенге в час. Сейчас, правда, спрос немного спал, скорее всего, это связано с экономической ситуацией в стране, но мы надеемся, что популярность будет расти, поскольку количество этих машин не увеличивается, а стоимость их растет с каждым годом. И наша задача – сохранить частичку истории. О прибыли в данном случае тоже говорить не стоит, скорее машины работают для того, чтобы себя содержать.

Планы на будущее

Это скорее не планы, а желания. Мы очень надеемся, что государство повернется в сторону ретроавтомобилей, как это делается во всем мире, чтобы мы пришли к созданию специализированного музея. Хотим иметь возможность показывать эти машины не только на мероприятиях, но и круглый год, чтобы люди приходили в музей в любое удобное время и знакомились с такими машинами, могли рассказать своим детям и внукам, а через машины – показать частичку истории.

САМЫЕ ДОРОГИЕ РЕТРО-АВТОМОБИЛИ В МИРЕ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

SPACEX ЗАДЕЙСТВУЕТ ВОЗДУШНЫЕ ШАРЫ

Основатель аэрокосмической компании SpaceX Илон Маск поделился с читателями своего микроблога в Twitter необычной идеей возвращения на Землю вторых ступеней космических ракет. «Это может прозвучать безумно, но SpaceX попробует вернуть вторую ступень ракеты, достигшую орбитальной скорости, при помощи гигантского шара для вечеринок», – написал Маск, добавив, что затем ступень планируется посадить на надувной дом. Никаких технических подробностей проекта основатель SpaceX не привел, и вполне вероятно, что он просто пошутил, однако ранее казавшиеся шуточными заявления Маска воплощались в жизнь. Напомним, что SpaceX начала предпринимать попытки вернуть на Землю первую ступень ракеты Falcon 9 еще в 2013 году. К настоящему времени компании удалось 21 раз вернуть ступени Falcon 9, посадив их на площадку космодрома или на плавучую платформу. При этом десять ступеней были использованы для повторных запусков, включая полет ракеты Falcon Heavy, где две ступени Falcon 9 были боковыми ускорителями. После отстыковки от центрального блока они совершили синхронную посадку, однако попытка посадить центральный ускоритель окончилась неудачей. В настоящее время SpaceX также ведет разработку ракеты BFR (Big Falcon Rocket), которая должна прийти на смену ракетам Falcon 9 и Falcon Heavy. Первый запуск BFR намечен на 2022 год, в перспективе ракету планируется использовать как для беспилотных, так и для пилотируемых миссий. **(newsru.com)**

SEGA ВОЗРОДИТ РЕТРОПРИСТАВКУ

Компания Sega приняла решение «возродить» консоль Sega Mega Drive, пользовавшуюся большой популярностью в 1980-х и 1990-х. Специалисты компании представили новую версию легендарной игровой приставки, а также «облегченный», карманный вариант – Mega Drive/Genesis. Выпуск новых консолей будет приурочен к 25 годовщине существования известной серии игр Sonic The Hedgehog. К Mega Drive будут прилагаться два джойстика и кабель для подключения к телевизору, а к мобильной версии — USB-провод для зарядки. Оба устройства получат уже установленные популярные игры от Sega: Sonic, Mortal Kombat 1-3, Golden Axe и Comix Zone и многие другие. Интересно, что приставки также будут работать с оригинальными картриджами. Стоимость обеих моделей новых устройств от Sega составляет около 65 долларов. Начало продаж назначено на октябрь текущего года. Напомним, что ранее японская компания Nintendo приняла решение выпустить в свет новую игровую приставку, которая станет уменьшенным «клоном» легендарной Nintendo Entertainment System (NES). Nintendo будет подключаться к телевизору через интерфейс HDMI и заряжаться с помощью USB. Продажи консоли стартуют 11 ноября текущего года, стоить она будет 60 долларов. **(rg.ru)**

КИТАЙ РАЗРЕШИЛ ИСПЫТАНИЯ БЕСПИЛОТНИКОВ

Власти Китая с мая 2018 года разрешат провинциям самостоятельно принимать решения о возможности тестирования беспилотных автомобилей на дорогах региона. До этого подобные испытания были разрешены только в Пекине и еще нескольких городах. Для получения разрешения компания обязана предварительно проводить испытания на закрытых дорогах, кроме того, за рулем должен быть человек, который имеет стаж вождения не менее трех лет. Помимо этого, записи с камер наблюдения внутри беспилотника обязаны храниться в течение трех лет. Недавно власти Калифорнии одними из первых в мире разрешили появляться на дорогах беспилотникам без человека в кабине, который был следил за движением машины. Калифорния — не первый американский штат, где разрешено беспилотные автомобили. Аналогичные эксперименты проходят уже в Неваде, Мичигане и Аризоне. Всего в США более 50 компаний тестируют беспилотные автомобили, среди них — Google, Telsa, Toyota. **(hightech.fm)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

КАКОЙ ОН, СРЕДНЕ-СТАТИСТИЧЕСКИЙ «БУГАТТИВОД»?

Гендиректор Bugatti Стефан Винкельманн обрисовал типаж наиболее характерного обладателя машин его марки. Именитый топ-менеджер, ранее с успехом возглавлявший такие фольксвагеновские подразделения, как Lamborghini и Audi Sport, рассказал изданию Business Insider о людях, с которыми ему приходится иметь дело. По словам Винкельманна, покупатели Bugatti, способные без труда выложить сумму в 3 миллиона долларов на приобретение машины, занимают доминирующую позицию в обществе. «Как правило, наш клиент – это мужчина, добившийся всего сам (self-made man). В основном наши покупатели из Северной Америки, Европы, Ближнего Востока и Японии. Их автомобильная коллекция в среднем включает около 30 экземпляров. Кроме того, они владеют несколькими домами, яхтами и личными самолетами», – сообщил Винкельманн. В беседе с журналистом Стефан Винкельманн рассказал, что его личный опыт руководства люксовыми марками позволил ему составить мнение о работе в этой сфере, которая вовсе не является легкой. «Торговля роскошными машинами – тяжкий труд, потому что у вас высокие затраты в производство при ограниченном объеме выпуска», – пояснил он. Глава Bugatti также отметил, что компания распродала все автомобили, которые будут выпущены вплоть до 2021 года. Речь идет о гиперкаре «Широн», тираж которого, как и в случае с «Вейроном», ограничат 500 экземплярами.

В ЛЮБУЮ ТОЧКУ ЗЕМЛИ – МЕНЕЕ ЧЕМ ЗА ЧАС

Глава Tesla показал сегмент корпуса нового вида сверхскоростного пассажирского транспорта, с которым не сравнится ни один самолет. Илон Маск опубликовал в своем Instagram фото части корпуса космического корабля BFR – Big Falcon Rocket, предназначенного для полетов не только к другим планетам, но и из города в город вместо существующих самолетов. Для понимания масштабов объекта рядом с ним поставили электромобиль Tesla Model 3, который на его фоне смотрится чуть ли не игрушечной моделью. Высота ракеты составит около 106 метров, диаметр – 9 метров, полезная нагрузка – до 150 тонн. BFR состоит из двух полностью многоразовых ступеней с ожидаемой надежностью посадки на уровне современных авиалайнеров. У корабля есть несколько вариантов полезной нагрузки: межпланетный космический корабль, используемый, в частности, для создания колоний на Луне и Марсе; танкер или грузовик для вывода на орбиту спутников и полетов к МКС; транспорт для перелетов между удаленными друг от друга городами Земли. Если говорить о маршрутах в околоземном пространстве, то максимальная скорость BFR будет достигать 27 тысяч км/ч. Перелет между большинством городов мира будет занимать не более получаса, а добраться в самую удаленную точку Земли можно будет лишь за час. Ожидается, что стоимость такого полета на ракете BFR будет сопоставима со стоимостью авиабилета в эконом-классе. Так, полет на BFR из Нью-Йорка в Шанхай займет 39 минут, из Бангкока в Дубай – 27 минут, из Лондона в Дубай – 29 минут, из Дубая до Сиднея – 40 минут. Согласно планам, BFR должна заменить нынешнее семейство ракет Falcon уже в 2020-х годах. Space X планирует строить на орбите «ракетное депо», где ступени будут заправляться, проверяться и комбинироваться в зависимости от предстоящей задачи.

МАЛЫШИ ВЫБРАЛИ РОЗЕТКУ

Через два года компания Smart полностью и окончательно откажется от машин с ДВС. Собственно, на рынке Соединенных Штатов такая трансформация уже произошла. Там Smart предлагает модели ForTwo Coupe и ForTwo Cabrio только с электрической силовой установкой. Они оснащаются электромотором мощностью 81 л.с. и 160 Нм крутящего момента, который питается от блока батарей емкостью 17,6 киловатт-часа. Запас хода – 93 километра. С нуля до 97 километров в час электрический Smart способен разгоняться за 11,4 секунды. Время зарядки от высокоскоростной зарядной станции составляет три часа, от бытовой электросети – до 21 часа. Успешный опыт продаж батарейных версий поспособствовал процессу ускорения перехода на электричество всего производства компании. По словам главы концерна Daimler, в состав которого входит Smart, процесс электрификации завершится в Европе не позднее 2020 года.

Новый VW Touareg – семеро не поместятся

Оксана Черноножкина

Увы, семиместных версий в третьем поколении Volkswagen Touareg не будет. По крайней мере, на презентации о подобных планах производитель даже не заикнулся.

Немцы не стали показывать новый Touareg в Женеве, дабы их новинку не затмили прочие премьеры, а представили его локально на самом важном для себя на сегодняшний день рынке – в Китае. Продажи автомобиля в Европе начнутся летом. Будем надеяться, что ввиду популярности у наших соотечественников к нам на рынок она доберется лишь немногим позже.

Было время, когда слава этого «кочевника» (туареги – это племя берберов в Африке, именно в их честь был назван автомобиль) гремела на наших просторах – ежегодные автопробеги по стране и за ее пределы (Монголия, Китай, Узбекистан, Туркменистан) принесли автомобилю всенародную любовь и уважение. Помнится, на первой в стране презентации модели – если не ошибаюсь, это была весна 2003 года, представители концерна уверяли нас, что это первый самый настоящий SUV в полном смысле, заключенном в эту аббревиатуру. И в это охотно верилось. Он был чертовски хорош! Потом был фейслифтинг, добавивший ему шарма. Затем появился Tiguan – его уменьшенная копия снаружи и по сути Golf внутри. А потом… потом Touareg как-то бесшумно затерялся среди той огромной массы SUV'ов и кроссоверов, что наводнили рынок. И в общем-то, причины тому были. Продажи шли хорошо, так что немцы не стали себя утруждать новомодными изысками в дизайне – напротив, сделали его проще, отчего модель как бы «потеряла лицо», «замылилась». Причем настолько, что младшенький – Tiguan – сейчас вовсю «рвет» в рейтингах популярности старшенького. Но время пришло – Touareg третьего поколения появился перед публикой во всеоружии.

128 диодов на фару

Не скажешь, что внешне автомобиль сильно изменился. Безусловно, в стилистике видны штрихи современного стиля марки, но в то же время прослеживается и преемственность дизайна модели. Вы непременно узнаете его в потоке, даже несмотря на новую трапециевидную решетку радиатора, хромированные вставки по кругу, рельефные боковины и оптику в форме параллелограммов. Тем не менее острые грани, огромные воздухозаборники и новые пропорции (модель стала длиннее на 77 мм, шире – на 44 мм и ниже – на 7 мм) позволили создать более агрессивный и динамичный облик. Задние фонари получили L-образные диодные секции с шикарной графикой с 3D-эффектом, а передние ксеноновые фары обзавелись оригинальными противотуманками, которые буквой «С» опоясывают основную оптику. Кстати, спереди можно установить матричные фары со 128 диодами в каждом блоке.

Off-Road-версии не будет

Построен новый Touareg на платформе MLB Evo, на которой базируются все SUV'ы концерна: Porsche Cayenne, Audi Q7, Lamborghini Urus, Bentley Bentayga. При изготовлении платформы и основных кузовных элементов немцы использовали особо прочную облегченную сталь и специальные алюминиевые сплавы (48%), что позволило снизить вес нового Touareg на 106 кг, придав при этом дополнительную жесткость его кузову. Спереди у модели установлена двухрычажная подвеска, сзади – многорычажка, двигатель же расположен продольно в переднем свесе. По умолчанию модель идет с пружинной подвеской, но за доплату, как и прежде, можно получить пневмостойки. Есть полный привод, но реализован он с помощью многодисковой муфты, которая отвечает за распределение крутящего момента по осям.

Трансмиссии с механическим центральным дифференциалом, понижайки и блокировки заднего дифференциала в Touareg больше нет. Их не включает даже пакет Off-Road – здесь вы найдете лишь усиленную защиту днища, увеличенный топливный бак (90 литров вместо стандартных 75) и четыре дополнительных режима управляющей электроники (Off-Road Auto, Sand, Gravel, Off-Road Expert). В общем-то, в этом нет ничего удивительного: спрос на Off-Road версию в прошлом поколении был ничтожно мал – всего порядка 3% от общего объема продаж, поэтому от нее решили отказаться. По большому счету это означает лишь то, что вместо 100%-ного подъема автомобиль сможет преодолеть лишь 60%-ный, не более. И то, что отправляясь по неизведанным маршрутам, дорогу придется выбирать несколько осторожнее. А так… Touareg по-прежнему способен преодолевать брод глубиной до 490 мм (а при наличии пневмоподвески – все 579 мм) и буксировать прицеп массой до 3,5 тонны. А уж как вас порадует багажник – его объем вырос до 810 литров (в предыдущей генерации он составлял 697 л). А еще опционально для модели предлагаются активные стабилизаторы с работающими от 48-вольтной сети электромеханическими актуаторами и подруливающие колеса задней оси. На скорости до 37 км/ч они поворачиваются на малый угол в противоположную сторону передним, что обеспечивает автомобилю лучшую маневренность и позволяет сокращать радиус разворота.

30 оттенков подсветки

На порядок роскошнее стал и салон. Рулевое колесо получило сенсорные клавиши, спинки заднего дивана регулируются по углу наклона в трех фиксированных положениях, гораздо больше стало ниш для хранения мелочей. Но главная гордость – безусловно, передняя панель, получившая новую архитектуру Innovision Cockpit. Она слегка развернута в сторону водителя и включает 12-дюймовый виртуальный щиток приборов и 15-дюймовый сенсорный дисплей на центральной консоли, объединяющий функции управления климат-контролем и мультимедийной системой. Правда, в базовой версии идут аналоговые приборы и экран мультимедийки здесь скромный… Зато список опций включает все, что душе угодно: мультиконтурные передние кресла с вентиляцией и массажем (доступно восемь режимов), амбиентная подвеска салона (в меню – 30 оттенков), четырехзонный климат-контроль (по умолчанию идет двухзонный), проекционный дисплей (куда же нынче без него), камера ночного видения, передатчик Wi-Fi (на восемь устройств), панорамная крыша (1270 мм в длину) и многое другое. Не меньше список и ассистентов безопасности, облегчающих жизнь водителю: адаптивный круиз-контроль, комплекс контроля за мертвыми зонами (Side Assist) и поперечным трафиком, электронный помощник для перестроения из ряда в ряд, автоматическое торможение и т.п.

50 км без подзарядки

Линейка двигателей довольно обширна, а вот «коробка» на всех одна – 8-диапазонный «автомат» от ZF. Бензиновые TSI представляют 2,0-литровый четырехцилиндровый мотор мощностью 249 л.с. и 340-сильный силовой агрегат объемом 3,0 литра. В гамме TDI 3,0-литровый V6 с двумя вариантами мощности – 231 и 286 л.с., а также 4,0-литровый дизельный V8 мощностью 421 л.с. Будет и гибридная силовая установка – она включает 2,0-литровый TSI и электромотор, общая суммарная мощность которых составляет 367 л.с. Подробности о ней пока не разглашаются, но если сравнивать ее с той, что стояла на прототипе T-Prime Concept GTE и должна была перекочевать на серийную модель, то характеристики у нее впечатляющие: скромный расход – порядка 2,7 литра на сотню в смешанном цикле, разгон – 6,1 с до первой сотни, максималка – 224 км/ч, километраж без подзарядки – до 50 км.

Покупателям будет предложено три комплектации модели, а также версия R-Line. Последняя отличается отсутствием хромированных накладок, несколько иным оформлением бамперов и решетки радиатора, а также окрашенными в цвет кузова накладками на крыльях и порогах.

Рокировки на авторынке

Зачем LADA новая визуализация?

10 апреля в Казахстане состоялась широкомасштабная презентация новых моделей LADA – Vesta SW и Vesta Cross. Представить новинки в южную столицу приехали лично шеф-дизайнер «АВТОВАЗа» Стив Маттин и директор по экспорту Макс Миссана.

Как известно, в прошлом году LADA впервые за много лет уступила пальму первенства по объемам продаж Toyota. Однако в 2018-м бренд начал уверенно укреплять свои позиции на рынке страны и по итогам первого квартала вернул себе лидерство. Согласно статистике, долю марки удалось увеличить до 23,5% – против 17% в 2017 году. Как утверждают эксперты, на сегодняшний день свыше 40% всех покупателей новых автомобилей в стране предпочитает модели локального производства. И ровно половина из них выбирает автомобили LADA. Сегодня в топ-10 самых продаваемых авто на рынке входит сразу 4 модели марки: «Нива 4х4» (1), Granta (3), Largus (8) и Vesta (9). Новые Vesta SW и Vesta Cross, возможно, только укрепят это положение. Во-первых, эти модели выглядят стильно – как отметил Стив Маттин, «АВТОВАЗ» решил делать ставку на эмоциональный подход к клиенту. А во-вторых, эти модели попадают под программу государственного льготного автокредитования и программу утилизации.

Что же касается продаж новых моделей по миру, то у «АВТОВАЗа» планы довольно амбициозные и грандиозные. Сначала страны СНГ, потом – Ближний Восток, Латинская Америка и Африка. В частности, совсем недавно бренд был запущен в Ливане, уже заключили договор на поставку с Кубой. На очереди – Тунис, Боливия и Чили.

Также было отмечено, что скоро грядет новая визуализация относительно стандартов дилерских центров LADA – фирменные белый и синий цвета сменят красный и графитовый.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Елена Брицкая, главный редактор, elena@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Елена Тумашова, заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Аскар Муминов, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 18.04.2018 г. Заказ N 24933. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04