ИНТРИГА Стр.11

Заявит ли о себе на мировом рынке свинина из Казахстана?

АКЦЕНТ Стр.4

Как робота Кенеса учили говорить на казахском языке

МНЕНИЕ Стр.3

Даурен Сартаев, зампред-правления Qazkom


# КАПИТАЛ

№20 (621)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 21 ИЮНЯ, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Как компания из РК захватывает мировой рынок IoT

страница 5

Сколько зарабатывают психотерапевты в Казахстане?

страница 7

Сможет ли франшиза Serebroff открыть 500 магазинов?

страница 6

Почему евроремонт стал доступным для казахстанцев?

страница 9


Мы в сети

kapital.kz

## Курс на лето

### Насколько тенге может ослабиться к доллару?

Аскар Муминов

В Казахстане снова наблюдается значительное падение курса национальной валюты по отношению к доллару. Если 17 июня в обменных пунктах за один доллар давали 337-338 тенге, что выше показателей последних двух месяцев – по сравнению с концом апреля на 10 тенге, а с концом мая – на 7-8 тенге, – то уже 19 июня курс доллара в обменниках перевалил за 340 тенге.

Нацбанк РК не видит фундаментальных причин для резкой девальвации, по крайней мере, так говорится в официальном заявлении, распространенном регулятором.

«Незначительные колебания обменного курса тенге, наблюдаемые в последнее время, связаны, прежде всего, с повышением спроса на иностранную валюту из-за сезона отпусков. Другим фактором является повышение ставок ФРС США, в результате вполне ожидаемо наблюдается укрепление доллара на мировых рынках и незначительный отток капитала с развивающихся рынков», – говорится в сообщении Нацбанка.

Как известно, на тенге особенно влияют цена на нефть и курс рубля. Есть ли все-таки фундаментальные основания для резких курсовых скачков? Об этом «Капитал.kz» спросил у аналитиков финансового рынка.

**Нефть: наступление даты X**

Ведущий аналитик ГК TeleTrade Анастасия Игнатенко заметила, что до заседания ОПЕК, которое состоится 22-23 июня (на нем будет поставлен вопрос о смягчении квот), делать прогнозы по движению цены на нефть можно лишь в краткосрочном разрезе. Сейчас техническая картина нефтяного рынка предполагает снижение стоимости марки Brent в район $70,50-71 за баррель, и оно может произойти еще до наступления так называемой даты X.

Трейдеры с осторожностью смотрят на достижение компромисса в вопросе по увеличению добычи ОПЕК, зная, что есть ряд противоборствующих стран. При этом говорилось, что вместо изначального плана, предполагавшего увеличение добычи на 1,5 млн баррелей в сутки, страны-участницы сделки обсудят вариант, при котором поставки вырастут всего на 300-600 тыс. баррелей в день.

«Как бы то ни было, именно конечный уровень квот станет определяющим. В мягком варианте, где большинство членов соглашения будут удовлетворены итогами встречи, после заседания ОПЕК мы можем увидеть локальный рост цен и возврат в середину диапазона $70-80 за баррель. Этот вариант согласуется с тем, что глобальный тренд по нефти остается восходящим. И при условии просадки в район $70,50-71 до встречи покупка нефти от данного рубежа будет выглядеть, и фундаментально, и технически оправданной», – заметила Анастасия Игнатенко.

**Дно может оказаться более глубоким**

Однако, по словам аналитика, если Россия и Саудовская Аравия будут напирать и просить о возвращении мощностей на 83%, то при таком развитии событий снижение нефтяных котировок может быть куда более глубоким.

Сюда можно добавить итоги последнего заседания ФРС США, на котором американский регулятор повысил прогноз по ставке на текущий год с 3-х повышений до 4-х. Более жесткий цикл монетарной политики увеличивает привлекательность американского доллара в парах с рублем и казахстанским тенге. «С вероятностью 79% и 44% следующие повышения случатся в сентябре и декабре 2018 года», – прогнозирует Анастасия Игнатенко.

И если российская валюта приняла на себя основной удар еще в апреле во время введения новых санкций со стороны Европы, Америки и Великобритании, то тенге период апреля-мая пережил довольно спокойно, оставаясь внутри диапазона 325-331 тенге.

«Логично, что прорыв верхней границы этого коридора стал отправной точкой в росте курса доллара в паре с тенге. Причем дополнительным ударом по национальной валюте Казахстана стало решение Нацбанка о снижении размера базовой ставки до 9% годовых на последнем заседании, которое состоялось 4 июня 2018 года. Скорее всего, на следующем заседании, намеченном на 9 июля, Нацбанк РК возьмет паузу, ведь в прошлый раз он отметил, что возросла вероятность реализации проинфляционных рисков, которые в среднесрочной перспективе ограничивают потенциал по дальнейшему снижению базовой ставки в текущем году», – сказала Анастасия Игнатенко.

**Удар по рублю**

Паузу в снижении до конца этого года взял и Банк России, отметив на заседании 15 июня, что существует риск двукратного ускорения инфляции (до 4-4,5%) из-за повышения НДС. Это тоже нанесло удар по рублю, ослабив его позиции и приведя курс американской валюты к настоящему моменту к уровню 64 рублей.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

**280 000 000**

штук яиц казахстанские птицеводы яичного направления экспортировали в 2017 году

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

**Куралбек Ордабаев,**

руководитель отдела развития массового футбола ФК «Кайрат»

Подробнее [Стр.11]

Цитата номера

«Мы арендовали помещения в ТРЦ и бизнес-центрах для саттелитных клиник. Я думал, что народ туда пойдет, но это оказалось большой ошибкой. Менталитет в Казахстане не позволяет ходить по «Мега-парку» и заодно проверить свое здоровье»,

– Алмаз Шарман, соучредитель алматинской клиники HealthCity

Подробнее [Стр.7]

Автомобили

**10 фактов о новом Mercedes-Benz C-Klasse**

Подробнее [Стр.12]

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### НАЦБАНК УТВЕРДИЛ ИПОТЕЧНУЮ ПРОГРАММУ «7–20–25»

Нацбанк утвердил программу ипотечного жилищного кредитования «7–20–25». Новые возможности приобретения жилья для каждой семьи». «Программа определяет основные условия выдачи ипотечных жилищных займов, критерии к заемщикам и банкам для участия в программе, порядок взаимодействия банков с оператором, а также меры, которые должны быть приняты на уровне законодательных актов для успешной реализации программы», – говорится в сообщении Нацбанка. Потенциальным участником программы может стать казахстанец, отвечающий двум основным критериям: не иметь в собственности жилье и получать постоянный доход от трудовой или предпринимательской деятельности. По новой программе можно получить кредит на покупку жилья на первичном рынке в любом регионе Республики Казахстан в пределах следующей стоимости: 25 млн тенге – для Астаны, Алматы, Актау и Атырау; 15 млн тенге – для других регионов. Оператором программы является дочерняя организация Нацбанка – «Ипотечная организация «Баспана». Используя рыночные механизмы финансирования за счет выпуска и размещения облигаций, оператор привлечет на Казахстанской фондовой бирже (KASE) не менее 1 трлн тенге и направит полученные средства на выкуп ипотечных жилищных займов, выданных банками-участниками по условиям программы. Ожидаемый срок начала реализации программы «7–20–25» – вторая половина 2018 года. **(kapital.kz)**

## КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

### АЙБЕК СМАДИЯРОВ

+ назначен руководителем пресс-службы Министерства иностранных дел РК

### АМАНИЯЗ ЕРЖАНОВ

+ назначен вице-министром оборонной и аэрокосмической промышленности РК

### АНТОН ЮРКОВЕЦ, ЖАНБОТА БЕКЕНОВ

+ избраны независимыми директорами АО «Евразийский банк»

### АНУАР ЖАЙНАКОВ

+ назначен советником постоянного представительства Казахстана в ООН

### ДАУРЕН ЕРДЕБАЙ

+ избран председателем совета директоров АО «Международный аэропорт Алматы»

### ЕРЖАН НУКЕЖАНОВ

+ назначен председателем Комитета информации Министерства информации и коммуникаций РК

### ЖАНСЕИТ ТУЙМЕБАЕВ

± освобожден от должности акима ЮКО и назначен акимом Туркестанской области

### МЕДЕТ ШАКАЕВ

+ назначен руководителем управления пассажирского транспорта и автомобильных дорог ЗКО

### НИКОЛАЙ РАДОСТОВЕЦ, ОЛЬГА РОЗМАНОВА

– досрочно прекратили полномочия независимых директоров АО «Евразийский банк»

### НУРБОЛАТ МАКАШЕВ

+ назначен руководителем управления сельского хозяйства Павлодарской области

### НУРЛЫБЕК ЖЕНИСБЕК

+ назначен руководителем пресс-службы, пресс-секретарем министра энергетики РК

### НУРТАЙ АБЫКАЕВ

+ избран президентом АО «Отандастар қоры» – «Фонд Соотечественники»

### СЕЙТКАЗЫ МАТАЕВ

+ избран председателем правления Союза журналистов Казахстана

# Что пойдет на экспорт первым: курица или яйцо?

## Птицеводческий рынок Казахстана становится одним из самых быстрорастущих

**Валерий Сурганов**

В тени программы мясного животноводства (производство и экспорт мяса говядины и баранины), ставшей центральным звеном политики Минсельхоза Казахстана, незаслуженно оставлен офера птицеводства, которая с каждым годом наращивает свой потенциал. И если по обеспечению мясом птицы мы все еще остро зависим от импорта, то по пищевому яйцу Казахстан уже пару лет как закрыл внутренний рынок, а излишки яичной продукции продает в страны Центральной Азии.

### В мясном птицеводстве свободна половина рынка

Лучше всего текущую ситуацию в птицеводческой отрасли описал на одном из недавних совещаний у вице-премьера правительства – министра сельского хозяйства Умирзака Шукеева президент Союза птицеводов Казахстана Руслан Шарипов. Он констатировал, что в 2017 году отечественное яичное производство на 100% покрыло внутреннюю потребность в пищевом яйце. А казахстанское производство мяса птицы – только на 51%. Объемы импорта бройлеров сохраняются на уровне 172 тыс. тонн мяса птицы в год.

За пять ближайших лет стоит задача сократить импорт этого мяса до 40%. Однако многое здесь будет зависеть от быстроты ввода в эксплуатацию и выхода на проектную мощность предприятия, обещающего стать жемчужиной птицеводческой отрасли Казахстана – Макинской птицефабрики в Акмолинской области.

Проект общей стоимостью в 40 млрд тенге, который софинансирует Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), должен быть запущен в конце 2018 года. Планируется, что максимальные показатели, которые надлежит достигнуть предприятию, – 60 тыс. тонн мяса бройлеров ежегодно.

Учитывая, что в регионе уже работает крупная бройлерная птицефабрика на 20 тыс. тонн мяса птицы в год, расположенная в поселке Акмол (Малиновка) под Астаной, ожидается, что за 5 лет намеченный план все же будет перевыполнен и импортный завоз бройлерного мяса в страну сократится до 25% в год.

### Квоты, потребители и импорт

Впрочем, сократить импортные поставки мяса птицы в обозримом будущем необходимо не только по причине поддержки отечественного товаропроизводителя, но и банальной охраны общественного здоровья.

«Проблема с импортной птицеводческой продукцией касается завоза инжектированного водой и фосфатами мяса птицы, которое частично заполонило рынок республики. Для противодействия такому некачественному импорту следует усвеличить контроль над соответствием требованиям техрегламентов на импортную продукцию птицеводства: на мясо и на яйцо. Поэтому мы выступаем за идею передачи контроля технических регламентов в сфере продуктов питания из комитета охраны общественного здоровья Минздрава в комитет ветеринарии Минсельхоза», – заявил Руслан Шарипов.

При этом технологическая продукция сомнительного качества приходит к нам в основном из двух стран – России, поставщики из которой пользуются либерализацией наших правил и открытым рынком в рамках Евразийского экономического союза, и США, откуда у нас до сих пор существует квота на поставку замороженных «ножек Буша». Кстати, глава Союза птицеводов предложил по этому поводу передать и правила квотирования из ведения Миннацэкономики в вотчину Минсельхоза.

Однако если с первым предложением – ужесточением контроля за ввозимой продукцией и передаче части полномочий по надзору за качеством продуктов питания от Минздрава Минсельхозу – Умирзак Шукеев согласился, то со вторым решил не спешить.

«Дело в том, что, когда мы вступали в ВТО, мы обсуждали эти квоты, и американское правительство было весьма настойчиво в вопросе их сохранения. Поэтому эта квота за нами осталась, и она распределяется министерством нацэкономики. Но единственный эффективный путь отхода от замороженных окорочков в сторону охлажденного мяса птицы – это воспитание потребителя. Потребители сами должны решить и сделать свой выбор. И движение в этом направлении уже началось. Мы посещали казахстанские птицефабрики бройлерного направления и убедились, что спрос на их продукцию растет. Сейчас уже более 50% казахстанцев предпочитает охлажденную продукцию отечественных птицефабрик», – отметил Умирзак Шукеев.

### Переизбыток с яйцами

Что касается производства и экспорта яиц, то в Казахстане эти показатели, наоборот, растут год от года, причем в два-три раза. Если в 2015 году мы экспортировали 20 млн штук яиц, то в 2016 году – уже более 100 млн яиц, тогда как в 2017 казахстанские птицеводы яичного направления добились экспорта уже 280 млн штук яиц. В основном наши яйца уходят на экспорт в Афганистан, Таджикистан и Кыргызстан. Но казахстанские «яичники» лелеют амбициозные мечты выйти на рынок Ирана и Китая.

«Номер один по экспорту для нас – это Афганистан. Эта страна в прошлом году взяла на себя 180 млн штук казахстанских яиц из 280 млн экспортированных. Почему мы туда зашли? Потому что Афганистан покупал яйца у Пакистана, а теперь они начали конфликтовать, усилили границу. Но мы смогли попасть туда еще и потому, что наше яйцо ниже по себестоимости производства, чем в Афганистане, и оно реально конкурентноспособное. Более того, мы в силах увеличить свое производство на 50% в течение трех лет запросто. Поэтому нам нужны новые рынки сбыта и самые первоочередные из них – это Иран и Китай», – рассказал «Капитал.kz» глава Ассоциации яичных производителей Казахстана Максим Божко.

Поэтому приоритетным для всего нашего экспорта странам вопрос в настоящее время решается – в текущем году перед нашими птицефабриками яичной направленности должен распахнуться иранский, а в следующем году и китайский рынок.

«Смотрите, чтобы хотя бы 1% рынка Китая занять – нужно сбыть 4 млрд штук яиц. Мы сегодня в Казахстане как раз и производим эти 4 млрд, но мы не хотим, конечно, взять все яйцо и вывезти туда. Мы говорим о том, чтобы нам продавать в Китай те излишки, которые у нас имеются. Сегодня если взять цифры, мы в состоянии поставить 300-400 млн яиц на китайский рынок – это 0,1% от ежегодного потребления Китая, который съедает 400 млрд яиц в год. Значит нам нужно небольшое окошко. И вот Синьцзянь-Уйгурский автономный район, который граничит с Казахстаном, где у них дорогие корма и практически нет сельского хозяйства, может оказаться для нас такой благодатной территорией», – заверил Максим Божко.

Глава Ассоциации яичных производителей Казахстана уверен, что если Минсельхоз поддержит их и сделает запрос ветеринарным комиссиям из Китая, то отечественные птицефабрики, как яичного, так и мясного направления готовы показать им «товар лицом» – на полное соответствие всем ветеринарным нормам и требованиям.

### Зерно – в яйца, яйца – в порошок

Излишки яиц, которые могут скапливаться в Казахстане по причине временного ограничения экспорта в другие страны, отечественные птицеводы предлагают перерабатывать в коммерчески выгодный яичный порошок.

«Яичный порошок – у него срок годности два года, мы можем его складировать, он не требует специальных условий для хранения. К тому же, если коробка с жидким яйцом весит 20 кг и стоит $15, то мешок яичного порошка в 12 кг выходит в 100 евро за мешок. А значит затраты на перевозку не так сильно ложатся в себестоимость, и мы получаем возможность возить яичный порошок не только в Китай, но и в Южную Корею, в Японию, в арабские страны и Европу», – говорит Максим Божко.

Кроме того, птицеводы намерены развернуть на себя часть произведенной пшеницы, которую они предлагают перерабатывать в корма.

«Если наша цель – производить только на экспорт 2 млрд яиц в ближайшие 5-10 лет, то в пересчете на зерно нам потребуется 280 тыс. тонн пшеницы. Сейчас этот объем пшеницы при продаже за рубеж принесет стране $40 млн, а экспорт 2 млрд яиц – $120 млн. То есть в три раза больше. Это и есть конверсия зерна в более дорогостоящий продукт за счет мясных и яичных птицефабрик», – объяснил Максим Божко.

### Давать ли субсидии репродукторам?

Впрочем, имеется один нюанс – это племенные суточные цыплята. Сегодня казахстанские яичные птицефабрики на 80% обеспечиваются племенными цыплятами, которые завозятся в основном из России.

«Мы говорим: давайте разовьем свое племенное птицеводство. Увеличить производство суточных цыплят у нас можно за пару лет в 3-4 раза. И не нужно больших инвестиций, мы просим лишь поддержку в плане субсидирования местных суточных цыплят, которые производятся на местных племенных репродукторах. Эта мера может быть временная, на несколько лет, чтобы эти инвестиции окупились, и мы бы полностью себя обеспечили. А так сегодня 2,5 млрд тенге Казахстан тратит на закупку цыплят у соседей», – констатировал глава Ассоциации яичных производителей.

Однако что касается репродуктора по производству цыплят, глава Минсельхоза Умирзак Шукеев отмечает, что птицеводы не один в просьбах просубсидировать репродукцию в их отрасли. Казахстанские свиноводы тоже ставят подобный вопрос.

«Репродуктор – это дело самого бизнеса. Если среди вас есть инвестор или среди вас имеется частная компания, которая хочет построить этот репродуктор, обладает технологией, просит кредит или удешевление кредита, или какую-нибудь гарантию, тогда мы готовы этот вопрос рассмотреть. Но бизнес, который построит репродуктор, будет нуждаться в том, чтобы его поддержали другие бизнесмены, чтобы к нему приходили и покупали его продукцию. Ведь для такого рода инвестиций это очень крупный шаг. Поэтому Минсельхоз вместе с Союзом птицеводов готов рассматривать готовый проект. Дайте предложения», – сказал Умирзак Шукеев, обращаясь к главам птицефабрик.

# В мире могут узнать о казахстанской свинине

**Валерий Сурганов**

**Вслед за развитием экспортного потенциала мяса крупного и мелкого рогатого скота, а также яичного птицеводства, Минсельхоз Казахстана включает в один из приоритетов – рост производства мяса свинины с целью экспорта в близлежащие страны – Россию и Китай**

Сейчас казахстанские свиноводы дают внутреннему рынку чуть более 90 тыс. тонн мяса ежегодно. Это практически полностью закрывает потребность казахстанцев в свинине. Тем не менее радость нами – России с ежегодной потребностью 265 тыс. тонн в год и Китай, потребляющий 1 млн 942 тыс. тонн свинины ежегодно.

Поэтому было решено делать ставку на экспорт, тем более что в Казахстане имеется своя кормовая база для этих животных плюс отсутствуют болезни, свойственные свиньям в тех или иных странах.

Впрочем, существуют и свои трудности, о которых нам рассказал исполнительный директор ассоциации «Союз свиноводческих хозяйств Казахстана» Серик Танкеев.

Так, по его словам, оставляет желать лучшего структура производства: пока больше половины – 56%, или 51 тыс. тонн мяса, производится в личных подсобных хозяйствах (ЛПХ) и лишь 44% – на промышленной основе. К тому же наблюдается низкая эффективность производства – одна свиноматка в среднем дает потомство на 663 кг. Причем в ЛПХ этот показатель очень низкий – 528 кг. На промышленных же предприятиях он составляет 974 кг. Однако и этого недостаточно, так как производство в странах Евросоюза, для сравнения, равно более 2,5 тонн мяса с одной свиноматки. При таком раскладе об экспортном потенциале говорить весьма затруднительно.

«В настоящее время в Казахстане на промышленной основе находится порядка 300 тыс. голов. А по программе нам необходимо более 900 тыс. голов. Основная ориентация будет на зерносеющие регионы, в особенности Северо-Казахстанскую область. Мы надеемся, что бизнес поучаствует в расширении или строительстве новых откормочных площадок.

Тем более что рынок сбыта по этой программе огромен. Крупнейший импортер свинины в мире – Китай с ценой закупки на границе от 1100 тенге до 1480 тенге за килограмм. А также Россия с ценой закупки, начинающейся от 760 тенге на месте у границ. Более того, в случае реализации программы планируется увеличить ежегодный прирост на 20 тыс. тонн в год. С учетом текущего производства для этого понадобится около 320 тыс. тонн кормов с увеличением до 576 тыс. тонн к 2023 году», – пояснил Серик Танкеев.

Исполнительный директор Ассоциации свиноводов констатирует, что потенциально необходимо нарастить производство сои и продуктов ее переработки, особенно с учетом потребления со стороны птицеводческих хозяйств. А конверсия ячменя и пшеницы в мясо свинины позволит значительно увеличить доход от экспортной выручки.

Говоря о существующих мерах поддержки отрасли, Серик Танкеев называет возмещение инвестиционных затрат на приобретение оборудования, возмещение доли затрат на строительно-монтажные работы (СМР) и технику. Кроме того, 140 тыс. тенге сейчас предусмотрено на завоз свиноматок из-за границы, 40 тыс. тенге – на содержание одной свиноматки и 100 тенге – на один килограмм произведенного мяса.

«Государство многое делает для поддержки отрасли, однако хотелось бы изменить структуру оказываемой помощи. Предлагается возмещать долю на приобретение оборудования и техники, СМР для репродукторов и мясокомбинатов на уровне 25%. И предусмотреть инвестиционную субсидию на комбикормовые заводы в рамках этих проектов также в размере 25%. Ориентировочно стоимость такой оказываемой помощи находится на уровне 10,5 млрд тенге. Субсидии на завоз и содержание скота на откормочных площадках до 2021 года, а с 2019 года распространить на репродуктор первого порядка. Ориентировочно стоимость подобной поддержки – 5,9 млрд тенге. Хотя при стоимости 40 тыс. тенге на содержание одной свиноматки объем оказываемой помощи равен примерно 5,6 млрд тенге. Прямые же субсидии на мясо мы предлагаем отменить с 1 января 2019 года», – предложил Серик Танкеев.

В ближайшей перспективе, по замыслу свиноводов, они способны нарастить производство до 200 тыс. тонн свинины в год, с экспортом не менее 85 тыс. тонн за рубеж.

Первые шаги уже делаются. В СКО местная компания «ЕСМ-Агро» импортировала первую партию свиней – 149 голов породы «крупная белая» из селекционно-гибридного центра Оренбургской области РФ. В дальнейшем планируется нарастить маточное поголовье до 2100 свиноматок, что позволит выйти на мощность в 50 тыс. голов откормочных свиней.

К ожидаемым результатам программы, по мнению Танкеева, можно отнести то, что Казахстан к 2023 году может войти в топ-10 стран – экспортеров свинины. А экспорт продукции АПК – вырасти на $200 млн в год. Дополнительно будет создано 4 тыс. рабочих мест в свиноводстве и еще 14 тыс. в смежных областях.

# Qazkom: Сдадим лицензию, но не сдадим бизнес

## Даурен Сартаев прокомментировал процесс интеграции с «Халык Банком»

**Николай Дрозд**

**Заместитель председателя правления «Казкоммерцбанка» Даурен Сартаев, руководитель блока бизнес-клиентов, прокомментировал процесс интеграции с «Халыком». Вопреки существующим ожиданиям, банкир говорит о приросте клиентской базы по итогам работы Qazkom в первом квартале 2018 года и уверен в расширении возможностей для клиентов в объединенном банке**

### «Высочайшая надежность, которой не хватало»

**– Недавно появилась информация о том, что Qazkom сдает лицензию. Что делать клиентам в связи с этим?**

– Да, действительно принято решение акционеров «Казкоммерцбанка» сдать лицензию этим летом. Это запланированный этап большого процесса интеграции с «Халык Банком», которая, кстати, проходит очень успешно и по плану.

Мы максимально сфокусированы на «бесшовности» процессов обслуживания в ходе интеграции: все привычные сервисы, счета, платежные карты, Homebank и Onlinebank, сеть отделений и банкоматов сохраняются и будут только улучшены и расширены для клиентов объединенного банка.

Появятся новые преимущества: высочайшая уверенность в финансовой устойчивости банка, которой так не хватало клиентам «Казкома» в последние годы, широчайшая сеть обслуживания, еще больше опций для экономии на банковском обслуживании, в том числе за счет реализации сервиса бесплатных расчетов между клиентами обоих банков.

Представьте: в объединенном банке будет обслуживать часть крупных предприятий Казахстана и более 80 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса, соответственно, платежи, переводы и прочие сервисы между ними будут в большей части бесплатными и самыми быстрыми.

Все лучшее из двух банков найдет свое отражение в объединенном финансовом институте. Например, Onlinebank «Казкома» уже сейчас доступен клиентам «Халыка». Полюбившийся всем функциональный и удобный интернет-банкинг Homebank также переходит в «Халык» и, более того, становится открытой платформой для пользователей любого банка.

Поэтому, да, лицензию мы сдаем, но клиентам не стоит искать другие банки, переживать или что-либо делать, ведь обслуживание технически комфортно и максимально незаметно для клиентов перейдет в объединенный, еще более сильный банк и будет только улучшаться!

Бизнес мы сдавать не планируем, а плавно и очень аккуратно передаем его в большую и надежную семью Halyk Group.

### «95% клиентов испытывают максимальный комфорт»

**– Как процесс интеграции отражается на клиентах, были ли их оттоки?**

– Процесс интеграции выстроен максимально «бесшовно» как для собственного бизнеса банка, так и для клиентов. Стараемся правильно использовать опыт объединения с «БТА Банком» и полностью управлять этим процессом во взаимоотношениях с клиентами. Все технические и юридические процессы проводятся в том минимальном участии клиентов и партнеров обоих банков. Бесперебойность работы банков будет обеспечена на весь период интеграции. В общем, «черных лебедей» мы не ожидаем.

Наши региональные руководители с энтузиазмом персонально работают с клиентами, проводят встречи, конференции, звонки. По отзывам, 95% клиентов испытывают максимальный комфорт, и лишь 5% имеют некоторые вопросы и опасения. Мы четко понимаем причины их беспокойства и стараемся сделать все, чтобы этих клиентов сохранить.

### «Онлайн-клиенты разницу не почувствуют, а отделений и банкоматов станет больше»

**– Вы сказали, что 95% клиентов испытывают комфорт, это очень хороший показатель, с чем это связано?**

– Клиенты Qazkom, а среди них и бывшие клиенты БТА, понимают, что получат в первую очередь финансовую стабильность Halyk Group, которой им не хватало в прошлом. Они перестанут беспокоиться о доступности своих кредитных линий, а их банковские вклады станут надежнее. Появится еще больше банкоматов и отделений обслуживания. Так как большая часть клиентов «Казкома» выстраивает отношения с банком онлайн, то в целом они не почувствуют большой разницы.

### «Все условия будут сохранены»

**– А что вызывает дискомфорт у 5% клиентов?**

– Предрассудки по части скорости обслуживания, сервиса и стоимости продуктов. Но для клиентов «Казкома» все условия по действующим соглашениям – суммы, процентные ставки – будут сохранены вплоть до истечения их сроков, наши клиенты продолжат использовать привычные интерфейсы и сервисы, в том числе Onlinebank и Homebank – без необходимости совершать дополнительные действия.

Имея большой бизнес, важно не забывать о развитии сенсоров для более широкого сбора данных. Мы начали с сервиса. В «Казкоме» внедрена эффективная практика мониторинга качества продуктов и оказываемых услуг как онлайн, так и в офисах. Уже принято решение о ее переносе в объединенный банк. Уверен, в скором времени все больше клиентов станут нашими промоутерами.

### «Ключевой вызов – создание экосистемы сотрудничества»

**– Каким будет фокус стратегии, учитывая превалирующую долю объединенного банка на рынке?**

– Думаю, точная стратегия будет обозначена после завершения интеграции двух банков, но сейчас очевидны несколько главных аспектов для будущей работы.

Ключевой вызов для большой группы «Халык» – это создание качественной экосистемы сотрудничества между различными клиентскими подразделениями внутри объединенного банка: все новые решения будут направлены на упрощение сотрудничества между нашими клиентами внутри банка, когда предприятия сегмента МСБ получат специальные решения для сотрудничества с крупнейшими компаниями – клиентами «Халыка».

Уже сейчас дочерние банки за пределами Казахстана и наши специализированные дочерние организации готовят продукты для клиентов МСБ объединенного банка: это и международные платежи в странах присутствия Halyk group, и готовые решения для МСБ от нашей IT-компании, и крупнейшая инкассаторская сеть. В общем, должен получиться большой «Халык-бизнес-клуб», от участия в котором должны выиграть все его члены.

Большая работа ожидается и в маркетинге, будет продолжена сложная для крупных компаний работа по развитию персонализации продуктов и услуг, также нужно расширять опции ценовых предложений, когда клиент имеет выбор между оплатой за фактически оказанную услугу или выкупом пакета услуг.

### «Вопреки слухам, скорость принятия решений в «Халыке» выше»

**– В чем разница моделей двух банков и как будет интегрироваться МСБ «Казкома» и «Халыка»?**

– Как мы уже озвучивали, процесс интеграции проходит на принципах объединения сильных сторон обоих банков. Если говорить о разнице в работе с клиентами сегмента МСБ, то «Казком» силен в транзакционном бизнесе с собственными разработками онлайн-сервисов, в авангарде которых Onlinebank – объективно один из лучших продуктов на нашем рынке. Вокруг IT-сервисов были выстроены модели продаж, основанные на успешной практике торговых и телекоммуникационных компаний, когда модель продаж фокусируется на маркетинге огромной статистики платежей.

«Халык» шустрее и внимательнее в кредитовании МСБ. У банка гибкий и адаптивный кредитный процесс – все основано на системе децентрализации, которая лучше учитывает региональную специфику, успешно внедрен выделенный процесс кредитного анализа, а в результате скорость принятия кредитных решений по бизнес-клиентам в «Халыке» выше, чем в «Казкоме».

**– Будет ли легче получить кредит предпринимателю?**

– Кредитный процесс «Казкома» предполагал в основном кредитование субъектов среднего бизнеса, после объединения наши клиенты из малого бизнеса будут получать кредиты быстрее, так как все решения по ним будут приниматься региональными офисами на местах.

**– Какую долю кредитного рынка банк планирует занять среди субъектов малого и среднего бизнеса?**

– Банки давно пытаются сделать замеры доли кредитного рынка в сегменте МСБ, но это затруднено различными подходами к процессу сегментации клиентов, особенно сложно установить границу между средним и крупным бизнесом, связанности предприятий МСБ с крупными холдинговыми группами.

В принципе, мы знаем все ключевые компании в регионах сегмента среднего бизнеса, и тут мы планируем усиливать свои лидирующие позиции. С малым и микробизнесом ситуация интереснее, кредитоваться такой клиент иногда предпочитает в микрокредитных организациях, где нет такого жесткого риск-менеджмента, как у банков. Вот здесь за долю рынка будет жесткая борьба.

**– Каким будет участие банка в государственных программах по поддержке МСБ?**

– Мы однозначно будем развивать работу с фондом «Даму», который всегда оперативно реагирует на обращение партнеров и быстро приспосабливает программы к требованиям рынка и предпринимателей. Как лидер отрасли объединенный банк более активно будет развивать отношения и с другими институтами развития, как внутренними, так и внешними, программы удешевления кредитных ресурсов которых напрямую влияют на рентабельность бизнеса наших клиентов, помогая им становиться сильнее, а значит сильнее будет и банк.

**– Когда вы встречаетесь с клиентами, что вы стремитесь в первую очередь донести по поводу будущего в объединенном банке?**

– Я исхожу из того, что беспокоят наших клиентов. С одной стороны, они боятся, что затеряются в большом банке, погрязнут в бюрократии и процедурах. Они хотят получать то, к чему давно привыкли. С другой стороны, они устали от нестабильности – они просто хотят делать свой бизнес.

Команда объединенного банка, в которую войдут сотрудники обоих банков по работе с МСБ, не намерена разочаровывать клиентов, и я убежден, что привычные сервисы вместе с надежностью и развитием качества обслуживания дадут все основания клиентам «Казкома» полюбить «Халык».

# Курс на лето

[Начало на стр. 1]

«В моем базовом сценарии, в котором я ожидаю снижения нефтяных цен до $70,50-71 за баррель, я вижу некоторый задел для роста курса доллара в парах с рублем и тенге. Вероятными целями повышения видятся зоны 66,50-67 рублей и 344-344,5 тенге, соответственно. Однако после достижения этих рубежей я ожидаю постепенного ослабления доллара и локального укрепления российской и казахстанской валют», – прогнозирует аналитик ГК TeleTrade.

Она допускает, что максимальные значения придутся на конец июня или первую половину июля, после чего какал страстей станут спадать и валютные курсы начнут возвращаться в привычные диапазоны торгов.

### 400 тенге за доллар?

Ведущий аналитик Amarkets Артем Деев считает, что перспективы тенге выглядят не самыми радужными. Учитывая текущие темпы девальвации в ближайшие месяцы, курс казахстанской валюты может провалиться и до 400 тенге за доллар, прогнозирует он. Основные причины: слабая экономическая конъюнктура, геополитические риски, пусть и опосредованно, через Россию, действия национальных денежных властей, искусственно ослабляющих курс на фоне дорогой нефти, а также самое главное – потенциал снижения стоимости углеводородов.

Стоит отметить, что в отношении Ирана с 4 ноября снова начнут действовать санкции США, и европейские покупатели иранской нефти, включая Total, Eni, Saras, Repsol, Cepsa и Hellenic Petroleum, уже сворачивают контракты, несмотря на то, что Евросоюзом принят резолюцию, разрешающую не исполнять американские санкции на территории ЕС.

Еще одним аргументом в пользу отказа от действующего энергетического пояса выступает и рост добычи нефти в США. За год Штаты нарастили добычу на 1,4 млн баррелей в день, нивелировав две трети от фактического сокращения внутри трран ОПЕК+ - 2,2 млн баррелей в сутки. Чрезмерная активность американских производителей привела к потере Ближним Востоком приличной доли рынка.

«Остановить это можно только лишь увеличив собственное производство. Именно это и будет обсуждаться в предстоящую пятницу. В том случае если рост добычи в ОПЕК будет согласован, стоимость Brent в ближайшем будущем уйдут ниже $70 за баррель. ФРС США на последнем заседании повысила диапазон ставок на очередные 0,25 процентного пункта и планирует еще два повышения до конца года. «Это усиливает давление на рынки развивающихся стран, в том числе – российский и казахстанский. Летом ожидается заметное локальное ослабление рубля и тенге, в пределах 5-10% от текущих значений», – прогнозирует Тимур Нигматуллин.

### Доллар – рыночный фаворит

Старший аналитик компании «Альпари» Анна Бодрова отметила, что, по всей вероятности, в ближайшие недели валюты развивающихся стран останутся под давлением на фоне бегства инвесторов из соответствующих активов и высокого уровня рисков. Это значит, что доллар пока останется рыночным фаворитом, и тенге будет слабеть.

«Доллар США сохранит пока позиции в пределах 330-350 тенге, евро будет стремиться к отметке 400 тенге. Что касается внешних факторов влияния, то стоит держать в поле зрения ближайшую встречу ОПЕК, которая спровоцирует качку котировок на сырьевом рынке. От Федрезерва США в ближайшие два месяца ждать повышения ставки не стоит. Скорее всего, это произойдет в сентябре», – заключила Анна Бодрова.

## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

### популярное за неделю

### ОБМЕННИКАМ РАЗРЕШАТ ПРОДАВАТЬ ЗОЛОТО

Валютное регулирование и валютный контроль в Казахстане будут вести по обновленным правилам. 19 июня в Комитете по финансам и бюджету сената обсудили проект Закона «О валютном регулировании и валютном контроле». В этом документе прописаны нормы, которые должны расширить охват валютных операций мониторингом с одновременным упрощением процедур сбора информации о валютных операциях. Также предполагается сократить объем валюты в расчетах на территории Казахстана, признать филиалы иностранных организаций в качестве резидентов (это обеспечит равные условия ведения бизнеса для местных компаний и филиалов иностранных организаций). Еще одна цель внесения изменений в законодательство — усиление противодействия выводу денег из страны. Небанковские обменные пункты получат право на покупку и продажу золотых минислитков, выпущенных Национальным банком. **(kapital.kz)**

### НАЦБАНК ВЫПУСТИЛ КИЛОГРАММОВУЮ МОНЕТУ

Национальный банк выпускает в обращение коллекционные монеты «Астана 20 жыл» из серии «Выдающиеся события и люди». Монеты изготовлены из серебра номиналом 5 тыс. и 500 тенге и из сплава мельхиор номиналом 100 тенге. Монеты номиналом 5 тыс. тенге изготовлены из серебра 925-й пробы, масса – 1 килограмм, диаметр – 100 мм, качество изготовления — «proof», тираж – 200 штук. Монеты номиналом 500 тенге изготовлены из серебра 925-й пробы, масса – 31,1 грамма, диаметр – 38,61 мм, качество изготовления – «proof», тираж – 2 тыс. штук. Монеты номиналом 100 тенге изготовлены из сплава мельхиор (МН 25), масса – 11,17 грамма, диаметр – 31 мм, качество изготовления – «brilliant uncirculated», тираж –30 тыс. штук. Коллекционные монеты изготовлены на республиканском государственном предприятии на праве хозяйственного ведения «Казахстанский монетный двор Национального банка Республики Казахстан». **(kapital.kz)**

### В НАЦФОНД ПОСТУПИЛО 1,3 ТРЛН ТЕНГЕ

С начала 2018 года в Национальный фонд поступило 1,3 трлн тенге — это в 6 раз больше, чем за аналогичный период прошлого года — 212,7 млрд тенге. Главный источник доходов Нацфонда — прямые налоги от предприятий нефтяного сектора (1,27 трлн тенге, 98,7% от всех поступлений). За год налоговые поступления от деятельности нефтяного сектора выросли на 32,1% (или на 309,4 млрд тенге). Вторая наиболее значимая статья дохода — возврат целевого трансферта из республиканского бюджета — 8,4 млрд тенге (годом ранее — 9,1 млрд тенге). От приватизации государственного имущества, находящегося в республиканской собственности и относящегося к горнодобывающей и обрабатывающей отраслям, в Нацфонд поступило 7,9 млрд тенге. Инвестиционное управление НБ за январь-май 2018 года дало доходов фонду, в отличие от убытка прошлого года за тот же период в размере 784,2 млрд тенге. Отметим, что данный период в 2017 оказался самым низкодоходным для Нацфонда за последние 5 лет – всего 212,7 млрд тенге (январь-май 2016 – 549,6 млрд тенге). На конец мая 2018 года средства фонда составили 23,1 трлн тенге, что на 1,1% больше, чем годом ранее – 22,9 трлн тенге. За год фонд сократил использование средств на 10,1% – с 1,2 до 1,08 трлн тенге. Поступления же, как уже отмечалось, резко выросли по сравнению с 2017 г. В динамике последних 5 лет по итогам прошедшего года средства Нацфонда сократились впервые – на 3,2% год-к-году, с 23,9 до 23,1 трлн тенге. До 2017 года средства фонда показывали положительную динамику. В среднем активы фонда росли в уверенном темпе – 24,9% годовых. За 2017 год Нацфонд использовал на 758 млрд тенге больше, чем в него поступило. **(finprom.kz)**

# Команда, которая обучила искусственный интеллект казахскому языку

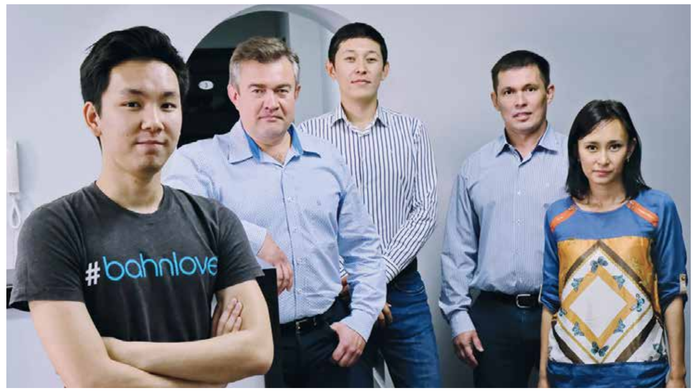
Инвестировав в локализацию нейроплатформы порядка $130 тыс., казахстанская компания Evotech Central Asia стала одним из региональных лидеров внедрения AI в корпоративном сегменте

Георгий Ковалев

В Казахстане искусственный интеллект (ИИ) становится привычным для корпоративных решений, призванных улучшить связь с клиентами. Сотовые операторы, банки, электронное правительство – вот первые клиенты, которые переложили тяготы рутинных процессов с человека на робота.

Процесс набрал обороты и сложно представить, что еще 2 года назад общение с роботом можно было увидеть разве что в фантастическом фильме. Сейчас это удовольствие трансформируется во вполне доступное корпоративное решение, а эффекты от применения ИИ мотивируют рассматривать его как необходимый инструмент бизнес-процессов.

«Капитал.kz» встретился с Данилом Котельниковым, генеральным директором компании Evotech Central Asia, которая оказалась у истоков нового направления не только в Казахстане, но и мире. Некоторые решения с использованием искусственного интеллекта в бизнесе, которые сейчас применяются в нашей стране, внедрены именно этой компанией.




### Компетенции начинаются с понимания рынка

Данил Котельников в полной мере испытал зависимость от обстоятельств на рынке технологических решений. В хорошие времена – жесткая конкуренция, во времена кризисов – схлопывающийся спрос. Перипетии слияний, банкротств и трансформаций крупных компаний разрывают годами наработанные связи, запросы клиентов все более требовательны. Где найти вызов для себя? Как уловить тенденцию, которая станет главным трендом ближайшего будущего?

В 2013 году, когда было принято решение поменять позицию на рынке, Данил Котельников оставил должность генерального директора компании-интегратора с годовым оборотом $30 млн, и продал свои доли в ряде проектов. В активе – богатый опыт сотрудничества с технологическими монстрами Cisco, Sony, Avaya и другими технологическими лидерами, множество реализованных интеграционных проектов в области связи и телекоммуникаций.

### Инфраструктуре нужны проекты

К этому моменту, вспоминает Данил Котельников, в Казахстане и в Центральной Азии в целом был высокий уровень насыщения инфраструктурными телекомпроектами и стала наращиваться доля IT-составляющей рынка. Команда единомышленников, собравшаяся вокруг Данила Котельникова, выбрала четыре направления, перспективных с точки зрения приложения инженерного опыта.

Один из проектов пытался решить проблему увеличения КПД электродвигателей, переводя в практическую плоскость теоретически обоснованную технологию совмещенных обмоток. На проект за полтора года было потрачено порядка $40 тыс., направленных на модернизацию двигателей разных типов и последующие испытания на промышленных предприятиях России и Казахстана. Добиться заявленных эффектов не удалось и проект закрыли.

На второй проект, конвейер разработки сайтов и SEO-продвижение, было потрачено $30 тыс. за три месяца. Команда-разработчик, в которую были сделаны инвестиции, продемонстрировала несовершенство бизнес-процесса, и проект также свернули.

Другие два направления оказались гораздо более перспективными: набирали обороты технологии интернета вещей и искусственного интеллекта. Анализ рынка показал скорый приход крупных игроков на первом рынке и возможность агрессивного развития на втором.

Проблема состояла в том, что надо было найти такую нишу, где в силу узости некомфортно чувствовали бы себя разработчики-гиганты. «Они не будут тратить ресурсы на разработку уникального проекта, тиражируемость которого ограничена считанным количеством внедрений в условиях казахстанского рынка. Ни один гигант индустрии не пойдет на девелопмент отдельной тематики. Мы же решили сделать ставку именно на такие специфические решения, требующие глубокой кастомизации технического решения, – говорит Данил Котельников. – Фактически речь шла о том, чтобы финансировать команду инженеров, исследования, создание опытных образцов и проведение пилотных проектов. На сегодня мы инвестировали в данное направление порядка $50 тыс. и выходим на фазу пилотного проекта».

### Заказчикам нужен робот

В 2014-2015 гг на горизонте инноваций и технологических прорывов появился греческий проект Omilia, разработавший платформу распознания речи на базе нейронных сетей. Компания расширяла географию своего присутствия, искала каналы доступа на рынок крупных корпоративных заказчиков, которые, со своей стороны, созрели для внедрения решений на основе искусственного интеллекта. Спектр интересов совпал почти идеально.

В наращивание компетенций в этом направлении команда инвестировала $100-130 тыс. «Мы понимали, что рынок впитает этот тренд, искусственный интеллект появится в Казахстане. Почему бы не стать пионерами? Решения, связанные с внедрением в бизнес-процессы искусственного интеллекта, привлекали своей технологической уникальностью, – вспоминает Данил Котельников. – Но при этом мы понимали, что не надо изобретать велосипед. Необходимо улучшить имеющийся – и его продавать».

Надо отметить, что искусственный интеллект, внедренный в продукты Google, Yandex или Apple, не применим к нашим условиях задачам корпоративного бизнеса, исключающим использование облачных решений по соображениям безопасности. Три компании предлагали продукт корпоративного класса: американская Nuance, российская «Центр речевых технологий» и греческая Omilia.

«Omilia – это платформа для автоматизации, роботизации и построения взаимодействия человека и машины в составе контакт-центров. Продукт подходил нам идеально, это очень узкопрофильное и востребованное решение, – говорит Данил Котельников. – Мы увидели явный спрос и почти полное отсутствие предложения. Уникальный случай в современном мире. Мы договорились о сотрудничестве».

### Электронное правительство приняло на работу робота Кенеса

Первым клиентом по внедрению искусственного интеллекта в бизнес-проекты стала крупная компания сотовой связи. Данил Котельников не хочет озвучивать название, хотя оно и очевидно. «Де-юре у меня нет прав анонсировать наше сотрудничество – это прерогатива заказчика, – говорит Данил Котельников. – Мы вообще начали с того, что пошли сразу к крупнейшим операторам связи и в банки страны – именно на данных вертикальных сегментах наблюдается наибольший спрос технологий автоматизации. Операторы оказались более подвижны и быстрее приняли решение – два оператора сделали выбор в пользу Omelia. Пока банки созревали, мы успели доказать состоятельность идеи применения искусственного интеллекта в составе электронного правительства и внедрили это решение. Сегодня виртуальный консультант «Кенес» встречает всех, кто звонит на портал 1414 электронного правительства».

### Почему пионер рынка оглядывается на конкурентов

Первое в стране внедрение искусственного интеллекта стоило заказчику нескольких сотен тысяч долларов и полтора года работы. Сейчас, по мере накопления опыта и освоения меньших по размеру заказчиков, ставка минимального проекта снизилась до $100 тыс., а работы производятся в течение трех-девяти месяцев.

О прибыльности бизнеса Данил Котельников говорить не хочет, поскольку компания еще объективно в стадии роста. Хотя еще в 2016 году, когда компания только делала первые шаги, в мире насчитывалось порядка 15-20 подобных внедрений в Европе и США. «Внутренние бизнес-процессы преждевременно афишировать. Рынок не дремлет, конкуренты бдят. Аспекты технологии и бизнес-модели, которые мы детализируем перед заказчиком, чтобы быть полностью понятным, прозрачным и комфортным для заказчика, я не могу раскрывать в интервью, потому что это know-how. В Казахстане условия для нашего бизнеса, к сожалению, ограничены, рынок очень скоро насытится, мы выходим на рынки соседних государств, – говорит Данил Котельников. – Сейчас мы имеем временной технологический отрыв по квалификации, но он может быть сокращен конкурентами в считанные месяцы. Благо мы рынок изучили вдоль и поперек, с каждым игроком познакомились. 50% потенциальных заказчиков знают о нас».

### Как обучается робот

Для начала заказчик должен иметь тривиальный серверный кластер, на который «накатывается» нейроплатформа Omilia и дополняется коннекторами, моделями, словарями и алгоритмами. «Это наша добавленная стоимость. Мы внедряем собственно систему, модели поведения, оптимизируем бизнес-процессы заказчика, стараемся привить методику развития системы, обучаем специалистов заказчика компетенциям, необходимым для самостоятельного управления и развития этого инструмента, поддерживаем платформу», – рассказывает Данил Котельников.

Методики обучения робота – информация конфиденциальная и может быть описана только в общих чертах. Система искусственного интеллекта – это готовая к восприятию неких поведенческих моделей система, обучаемая человеком. В мире проводятся исследования машинного обучения робота, но они пока приводят к побочным эффектам в его поведении. «Человеческое обучение – наиболее быстрый, легкий и эффективный механизм обучения искусственного интеллекта для корпоративных задач. Система на старте – это ребенок, поступивший в 1 класс. Какой-то язык у него родной, например, английский. Мы хотим дать ему новый язык, начинаем с элементарных вещей, даем ему словарный запас, правила построения предложений в этом языке – растим вундеркинда, – рассказывает Данил Котельников. – при этом смысла моделировать словарный запас самостоятельно нет никакого. Мы используем базу образцений в контакт-центр, это ведь миллионы живых обращений от пользователей. Есть некие ключевые слова и стандартные модели поведения любого человека, который обращается в структуру заказчика. Анализируя статистику обращений, мы структурируем запросы, описываем алгоритмы поведения и обучаем робота. Совместно с нашими греческими партнерами мы научили робота распознавать и понимать естественный разговорный казахский язык, диалоги на смешанных языках – казахском и русском. Мы автоматизируем не уникальный бизнес-процесс, а рутину, которую перекладываем на робота. Мы обучаем робота адекватной реакции на реальные обращения. Мы не строим абстрактного робота под себя – мы строим его под конкретную аудиторию, обращающуюся с конкретными запросами к конкретному поставщику услуг. Кто-то медленно говорит, кто-то матерится, кто-то мешает слова, все это попадает в базу знаний робота, обеспечивает роботу извлекать смыслы, суть».

Чтобы создать новый язык, надо обработать порядка 100 тыс. вызовов. Когда язык уже создан, достаточно уже 10 тыс. обращений. «Теоретически через 3-7 лет робот будет абсолютно компетентен в тех задачах, какие на него возлагаются. Он будет знать все слова, сценарии, будет способен абсолютно адекватно себя вести, – говорит Данил Котельников. – Сегодня уже есть кейсы, когда люди старшего возраста не отличают нашего робота от человека: благодарят, разговаривают с ним. Это касается тривиальных операций. Если говорить о сложных взаимодействиях человека с системой, то их автоматизация неэффективна и нецелесообразна. Искусственный интеллект не может полноценно заменить человека».

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

### БЛОКЧЕЙН МОЖЕТ ОСТАНОВИТЬ ИНТЕРНЕТ

Аналитики Банка международных расчетов (BIS) пришли к выводу, что использование блокчейн для процессинга розничных платежей на ежедневной основе «может привести к остановке интернета». «Чтобы обрабатывать то количество цифровых розничных транзакций, которые в настоящее время обрабатываются отдельными национальными розничными платежными системами, даже при самых оптимистичных предположениях размер реестра всего за несколько дней значительно превысит емкость хранилища типичного смартфона, в течение нескольких недель — персонального компьютера, а в течение нескольких месяцев — размеры серверов», — говорится в докладе BIS. **(forklog.com)**

### В США ПОЯВЯТСЯ РОССИЙСКИЕ РОБОТЫ

Эксклюзивным представителем пермской робототехнической компании в США стал крупнейший американский производитель светодиодных ламп US Lighting Group. Стороны подписали контракт, согласно которому USLG выкупает эксклюзивные права на продажу роботов в США за $600 тыс. и делает предзаказ на сумму $56 млн. Это более 2 тыс. роботов. Контракт заключен сроком на 5 лет. Американский партнер станет для Promobot ключевым каналом продаж в Соединенных Штатах. Стороны также договорились об открытии в США сервисного центра и производственной линии электроники и комплектующих для роботов Promobot. «Мы рады сотрудничеству с таким сильным американским партнером и с нетерпением ждем внедрения роботов в США. Теперь уже можно говорить о полноценном присутствии компании Promobot на американском рынке», – рассказал председатель совета директоров Promobot Алексей Южаков. **(sk.ru)**

# Угрожает ли Bitcoin экологии?

Дмитрий Чепелев

Прошедшая неделя была отмечена незначительными колебаниями рыночной стоимости основных криптовалют. По итогу недели рыночная капитализация цифровых денег упала на 1,52% и на утро 20 июня составила $291,7 млрд.

Руководитель криптовалютной площадки Circle Джереми Аллэйр в интервью телеканалу CNBC высказал мнение о том, что каждая мировая фиатная валюта в скором будущем будет иметь криптовалютный эквивалент.

«На текущий момент данный процесс выглядит абсолютно неизбежным», – заявил он. Также глава Circle анонсировал старт новой монеты USD Coin, которая будет на 100% обеспечиваться долларом США и, по факту, будет представлять его блокчейн-аналог. По его мнению, эта криптовалюта существенно ускорит транзакции с национальной валютой США, за счет использования блокчейн и увеличения волатильности.

«Стабильные валюты рассматриваются нами в качестве одного из основных этапов при построении цифровой экономики в глобальном масштабе. Мы крайне заинтересованы в том, чтобы перенести выполнение всех запросов финансовой индустрии в криптовалютную инфраструктуру – сказал он.

В планах компании также выпуск криптовалют, привязанных к евро и британскому фунту. Однако говорить о переходе «стабильных криптовалют» на новый уровень можно будет лишь тогда, когда такие валюты будут выпускаться государствами. При этом уже несколько стран, ранее рассматривающих возможность запуска национальных криптовалют, либо отказываются от этой идеи, либо отправляют ее в долгий ящик. Вслед за Швейцарией и Норвегией Корея заявила, что отказывается от выпуска собственной криптовалюты. Центральный банк страны заявил, что собственная криптовалюта (CBDC) может значительно снизить эффективность традиционных инструментов ведения кредитно-денежной политики. По словам представителей ведомства, резкое введение CBDC в экономические отношения «будет дорого стоить обществу и нанесет моральный вред», при этом также негативно повлияет на проведение монетарной политики и в перспективе принесет нестабильность на финансовый рынок. Южнокорейский регулятор придерживается мнения, что «цифровые валюты» не функционируют как настоящие деньги.

«Мы считаем, что цифровые валюты подвержены разным категориям рисков, включая кредитные, правовые и риски ликвидности», – заявил Квон О Ик, представитель исследовательского института Центробанка Южной Кореи. Однако представители ведомства не отвергают возможность пересмотра позиции в будущем. «Совершенствование и публичное принятие технологии не будет означать, что частный сектор получит право на выпуск денег. В таком случае Центробанк должен их регулировать, но правильно», – добавил Квон О Ик.

1. Bitcoin (BTC). За прошедший семидневный отрезок Bitcoin (BTC) потерял в цене 0,3% и на утро 20 июня за 1 BTC можно было получить $6776, что лишь на $23 меньше, чем давали за «цифровое золото» неделю назад. Доля «первой криптовалюты» в общей капитализации криптоынка в последние месяцы стабильно держится возле отметки 40%. При этом за прошедшую неделю она увеличилась на 0,5% – с 39,2% до 39,7%.

Компания Coinshares, специализирующаяся на исследованиях в области блокчейн и криптовалют, сделала заявление, которое должно сильно обрадовать защитников окружающей среды. По соображению компании, добыча «цифрового золота» потребляет 35 ТВт, что вдвое меньше энергии, чем ранее озвучил в своих работах создатель индекса энергопотребления Bitcoin (BTC) Алекс де Фрис. Как заявил Кристофер Бендиксен, глава Coinshares: «Полученные нами результаты в корне противоречат тем, что были представлены Алексом де Фрисом. Исходя из этого, считаю, что его цифры основаны на неточных предположениях, вытекающих из неадекватных исследований». В отчете аналитики Coinshares пришли к выводу о том, что каждый год хешрейт сети Bitcoin (BTC) растет примерно на 300%, эффективность вычислительных мощностей увеличивается на 80%, а стоимость вычислительных мощностей снижается на 50%. Исследователи также отмечают факт того, что при майнинге Bitcoin (BTC) в подавляющем большинстве случаев используются возобновляемые источники энергии, в частности гидроэлектростанции. «По поводу использования угольных ТЭС в майнинге, с уверенностью можем констатировать тот факт, что данное явление крайне не распространено, носит исключительно сезонный характер и имеет место лишь в некоторых регионах Китая», – сообщается в отчете.

2. Ethereum (ETH). Стоимость «цифровой нефти» за прошедшую неделю увеличилась на 2,1% и на утро 20 июня составила $538. Доля «эфира» в общей капитализации криптовалютного рынка составила 18,5%.

Позитивной новостью для Ethereum (ETH) стало заявление Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) о том, что «эфир» не является ценной бумагой. По сообщению Уильяма Хинэмна, директора по корпоративным финансам комиссии, SEC не собирается классифицировать Ethereum (ETH) и Bitcoin (BTC) как ценные бумаги. Как пояснили в ведомстве, если бы данные криптовалюты были признаны ценными бумагами, то закон бы предписывал зарегистрировать их в SEC, однако этим активам более свойственны характеристики товара, что, по сути, означает, что регулированием Ethereum (ETH) должна заниматься Комиссия по срочной биржевой торговле США (CFTC). «При условии того, что сеть криптовалюты имеет достаточную децентрализацию, а покупатели не опираются на третью сторону в вопросе управления, криптовалюта не может считаться ценной бумагой», – подчеркнул Хинэмн. При этом стоит заметить, что подобная трактовка вопроса выводит Ethereum и Bitcoin из-под определения ценной бумаги, однако может подвести под это определение криптовалюту Ripple (XRP), по причине отсутствия необходимого уровня децентрализации и наличия Ripple Labs, напрямую управляющей платформой и зарабатывающей на этом деньги.

3. Ripple (XRP) за прошедшую неделю потерял в цене 5,8%. При этом стоимость 1 XRP на утро 20 июня составила $0,55. Доля XRP в общей капитализации криптовалютного рынка составила 7,5%. Принимая во внимание 40% и 18,5% доли Bitcoin (BTC) и Ethereum (ETH) соответственно, суммарная доля топ-3 криптовалют в общей рыночной капитализации составляет внушительные 66%.

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 13 по 20 июня 2018 г.)

| Топ-3 криптовалют | 13 июн 2018 г. | 20 июн 2018 г. | Изменение в % |
|---|---|---|---|
| 1. Bitcoin [BTC] | $6799 | $6776 | -0,34% |
| 2. Ethereum [ETH] | $527 | $538 | +2,1% |
| 3. Ripple [XPR] | $0,582 | $0,55 | -5,5% |
| Общая капчация (млрд) | $296,2 | $291,7 | -1,52% |

Фото: архив 2017 года

# ЕНПФ преподаст основы финансовой грамотности

Фонд запускает третий обучающий курс для журналистов

В нынешнем году накопительная пенсионная система празднует свой юбилей. Поэтому темой предстоящей школы по финансовой журналистике, которую АО «Единый накопительный пенсионный фонд» проводит уже третий год подряд, выбрана «Накопительной пенсионной системе РК 20 лет: итоги и перспективы развития».

Как заявлял фонд с приходом нового председателя правления Нурбуби Нарызбаевой, работа ЕНПФ станет прозрачнее и понятнее для вкладчиков. Во-первых, такова корпоративная ценность фонда. Во-вторых, нужно повышать привлекательность НПС для вкладчиков за счет роста доверия к системе.

Понятно, что помощниками в таком деле для фонда являются СМИ, и необходимо выстроить между журналистами и ЕНПФ понятный и регулярный диалог. Для этого как раз и предназначена школа по финансовой журналистике. Кроме того, это возможность повысить их осведомленность о работе фонда и профессиональную компетентность журналистов.

В обучении могут принять участие все журналисты без исключения – телевидения, радио, печатных и электронных СМИ – независимо от региона проживания, а также блогеры и студенты факультетов журналистики. Курс проведут в Алматы, где представители русскоязычных СМИ пройдут обучение 13 июля, а казахскоязычных – 16 июля.

Вначале для всех собравшихся устроят экскурсию по филиалу в Алматы, расскажут о его работе, познакомят с сотрудниками ЕНПФ и ответят на интересующие вопросы. Затем в конференц-зале для всех участников курса состоится презентация о существующих моделях пенсионных систем, истории перехода Казахстана к НПС.

Кроме того, сотрудники фонда расскажут участникам школы обо всех способах получения информации по пенсионным счетам и размере накоплений, правилах получения выплат и электронных сервисах, которые активно развивает ЕНПФ.

Спикерами школы станут самые компетентные в вопросах НПС специалисты Национального банка РК и самого ЕНПФ. Помимо названных тем, они также расскажут о последних изменениях в пенсионном законодательстве Республики Казахстан.

Новинками школы в этом году станут мастер-класс и игра «Как планировать будущую пенсию?». Участники курса научатся с помощью электронного пенсионного калькулятора планировать. А во время сетевой игры Kahoot они смогут применить все полученные знания о накопительной пенсионной системе.

«АО «ЕНПФ» со своей стороны заинтересовано в том, чтобы дать максимально развернутую информацию о накопительной пенсионной системе, о законодательных изменениях и о работе фонда в целом. Мы будем рады увидеть всех в нашей новой школе. Это будет целый день погружения в интенсивное изучение основ финансовой грамотности. По итогам обучения участники получат сертификаты», – заметила заместитель председателя правления ЕНПФ Сауле Егебуаева.

Заявки на участие можно отправить по электронной почте press@enpf.kz с указанием имени и фамилии, названия СМИ, языка обучения и контактов или позвонив по телефонам: 7 (727) 312-15-60 (внут. 5220), сот. 8 705 440 84 64.

# Как казахстанская компания захватывает мировой рынок интернета вещей

Георгий Ковалев

Интернет привычно воспринимать как инструмент развлечения и распространения информации. Однако для бизнеса развернутая глобальная сеть давно связана с планами развития IoT, интернета вещей. Это модель дистанционного управления через интернет любыми проектами, от городского хозяйства до частного дома, с мгновенным откликом и полным контролем происходящего.

Казахстанские компании активно участвуют в разработке и выведении на рынок новых технологий. Одна из них, OrionM2M, открыла производство в РК и в Китае, торговое представительство для СНГ в Москве, а путь на глобальные рынки Европы и Америки начинает через Гонконг. Историю компании «Капитал.kz» рассказал CEO и генеральный директор OrionM2M Денис Федоров.

### Новые технологии для решения старых задач

Карьеру инженера Денис Федоров начал в телекоммуникационных компаниях. В какой-то момент он организовал фирму CityConnect Group, которая в 2009 году предложила казахстанскому рынку свой продукт Globus Monitoring. Оборудование и софт помогают транспортным компаниям контролировать передвижение автомобилей и расход топлива. CityConnect Group работает по сей день.

Понимание более глубоких нужд рынка сформировалось у Дениса Федорова во время работы в департаментах технического развития. Именно здесь бизнес пытается найти новые инструменты для решения актуальных задач.

«Было много проектов с водоканалами, энергосетями. Строили энергетические подстанции, насосные станции. И всегда были обращения к нам с задачей мониторинга энергоресурсов, автоматизации контрагентов, то закон бы предписывал зарегистрировать их в SEC, однако этим активам более свойственны характеристики товара, что, по сути, означает, что регулированием Ethereum (ETH) должна заниматься Комиссия по срочной биржевой торговле США (CFTC). «При условии того, что сеть криптовалюты имеет достаточную децентрализацию, а покупатели не опираются на третью сторону в вопросе управления, криптовалюта не может считаться ценной бумагой», – подчеркнул Хинэмн. При этом стоит заметить, что подобная трактовка вопроса выводит Ethereum и Bitcoin из-под определения ценной бумаги, однако может подвести под это определение криптовалюту Ripple (XRP), по причине отсутствия необходимого уровня децентрализации и наличия Ripple Labs, напрямую управляющей платформой и зарабатывающей на этом деньги.

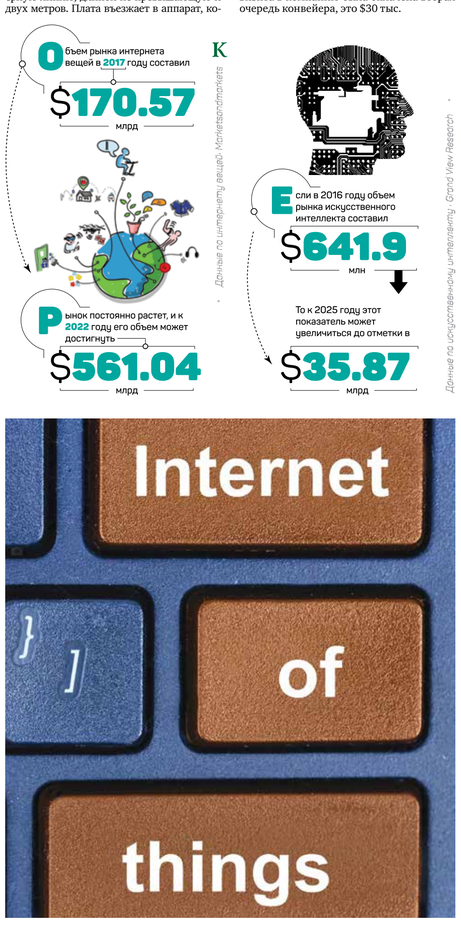
3. Ripple (XRP) за прошедшую неделю потерял в цене 5,8%. При этом стоимость 1 XRP на утро 20 июня составила $0,55. Доля XRP в общей капитализации криптовалютного рынка составила 7,5%. Принимая во внимание 40% и 18,5% доли Bitcoin (BTC) и Ethereum (ETH) соответственно, суммарная доля топ-3 криптовалют в общей рыночной капитализации составляет внушительные 66%.

### Радиомодули освещения ждет весь мир

Денис Федоров демонстрирует нам процесс превращения пустой платы в микросхему управления. Это уже основа интернета вещей, с ее помощью происходит управление и снятие информации с девайса, будь то фонарь городского освещения или счетчик учета воды.

Пустые платы покупаются в России или Китае. Заготовку укладывают на конвейерную линию, длиной не превышающую и двух метров. Плата въезжает в аппарат, который автоматически набивает на нее паутину контактов, далее микросхема попадает в печку, после которой робот ставит на нее «тавро» – наклейку, которая помогает в будущем отслеживать эту деталь на всех этапах производства и эксплуатации. Собственно, это все. Затем готовые платы переносят на программатор, где каждая тестируется, программируется и персонализируется.

Линия способна производить 10 тыс. таких плат ежемесячно. В день нашего визита в компанию была налажена вторая очередь конвейера, это $30 тыс.




Пока производство носило экспериментальный характер, каждая заготовка стоила $2-3. Сейчас перешли с поставщиками на долгосрочное планирование, цена упала до $0,5.

Несмотря на разные типы хозяйствования и степень эффективности, основной запрос для всех стран мира одинаков – всем нужен инструмент понимания работы систем в режиме онлайн. Разница наблюдается в приоритетах. Для Казахстана важно взять под контроль «протечки» коммуникаций, где потери достигают 40% ресурсов. Приоритет Европы и Америки – управляемые системы освещения. Этот запрос Денис Федоров оценил, представив разработки компании OrionM2M на крупнейшей международной выставке электроники, робототехники потребительских и мобильных технологий Ces-2018 в Лас-Вегасе в январе этого года. «22 июля я лечу в Китай, где открываем производство радиомодулей управления городским освещением. Их ждут рынки всего мира. Сейчас я делаю специальное устройство, которое позволяет учитывать и лицензировать наш продукт, произведенный в Китае, – рассказывает Денис Федоров. – В этом направлении мы сотрудничаем с Philips и Cisco. Сейчас нет ничего удивительного в светильниках, которые работают в зависимости от интенсивности освещения. А мы вставим в них модули, которые позволят управлять всей системой освещения с помощью специального компьютерного приложения. На него конкретные контракты уже есть. Стоит такой светильник с пятилетней гарантией $80. В мире всего 2-3 компании, которые делают подобное, а мы впереди, потому что вовремя в эту тему включились. Бренд Orion, made in Kazakhstan!»

О себестоимости продуктов Денис Федоров говорить отказывается. По его словам, любой товар будет сопровождаться рекомендуемой ценой производителя.

### «Умные» города зажигают огни

В Казахстане компания OrionM2M принимает активное участие в реализации программы «Умный город». К концу текущего года все города страны должны получить «умное» управление.

По словам Дениса Федорова, технологические решения этой системы построены на оборудовании его компании. «Эта система внедряется для сокращения потерь энергоресурсов, которые составляют до 40%. Предположим, акимат платит за освещение города миллиард тенге в месяц. Компания внедряет решения, которые сокращают платежи в два раза и зарабатывает на экономленных средств, – рассказывает Денис Федоров. – Большинство проектов в Казахстане реализуются по такой схеме государственно-частного партнерства. Я не видел, чтобы расходы несли потребители, это проблема предпринимателей».

Денис Федоров признается, что еще не осознал до конца все открывающиеся возможности. Недавно, например, был звонок из Канады: компания, обслуживающая энерготи, страдает от сильных ветров, которые обрушивают стойки линий электропередачи. Им нужен способ предугадывать критические ситуации и разрешать их заранее. И такое решение сразу появилось: датчик, контролирующий изменение угла наклона опоры. «На базе беспроводной технологии с низким энергопотреблением и передачей сигнала на большие расстояния можно делать много сервисов, – продолжает Денис Федоров. – В холодильник вставили датчик температуры загрузок. Таким образом рядовые пользователи видят имя приложения, а ниже – огромные цифры, которые якобы указывают на популярность программы. Псевдорейтинг может исчисляться миллиардами ненастоящих установок. Однако эксперт проанализировал большинство алгоритмов, использующих подобный трюк «накрутки», и пришел к выводу, что большинство из них являются рекламными и не несут никакого полезного функционала. Это прям простой метод оказался очень эффективным: пользователи, как правило, склонны доверять очень популярным программам, так как считают их безопасными. Потенциально их доверчивостью могут воспользоваться злоумышленники. Чтобы обезопасить свой гаджет от вредных алгоритмов, специалисты рекомендуют обращать внимание на дополнительную информацию о приложениях, предоставляемую Google, и отзывы юзеров. **(lenta.ru)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### ЯПОНСКАЯ ДЕРЕВНЯ ПЛАНИРУЕТ ПРОВЕСТИ ICO

Власти небольшого японского поселения Нисиавакура в префектуре Оказма приняли решение о проведении ICO, с целью сбора средств для сохранения экономической устойчивости региона. Это будет первое организованное в Японии размещение токенов при поддержке муниципалитета. «С целью создания устойчивой экономики региона в будущем, обеспечения муниципальных властей новыми финансовыми ресурсами, развития региона с помощью стартовых инвестиций и создания собственной криптовалюты мы, первыми в Японии, проведем процедуру сбора денежных средств через ICO», – говорится в сообщении. Токены деревни будут называться Nishiawakura Coin (NAC) и будут распределены специальной Ассоциацией токен-экономики поселка Нисиавакура. Монеты NAC, помимо экономической ценности, будут предоставлять их держателям право голоса на выборах/голосованиях, дав возможность их владельцам участвовать в принятии важных для поселка решений, связанных с местным управлением, сообщает администрация. **(bitnovosti.com)**

### МИЛЛИОНЕРЫ ВКЛАДЫВАЮТСЯ В КРИПТОВАЛЮТЫ

Одна из крупнейших в мире консалтинговых компаний в сфере менеджмента и информационных технологий Capgemini опубликовала ежегодный обзор, содержащий данные о размере состояния богатейших людей планеты и характере их инвестиций. Как утверждают авторы обзора, инвестиции долларовых миллионеров в криптовалюты достигли рекордного уровня. Они отмечают, что богачи по-прежнему интересуются криптовалютами и охотно вкладывают в них средства. По их сведениям, 29% миллионеров уже приобрели цифровую валюту или очень хотят сделать это, а 27% проявляют заинтересованность. Авторы доклада отмечают, что тема криптовалют наиболее популярна среди молодежи: 71,1% молодых миллионеров считают важным получать сведения о цифровых валютах от своих инвестиционных управляющих, тогда как в среде миллионеров старше 60 лет число интересующихся составляет лишь 13%. «Несмотря на неопределенность с точки зрения регулирования и царящую настороженность, которые не позволили криптовалютам проникнуть в индустрию управления состоянием, высокий спрос на информацию о криптовалютах со стороны более молодых миллионеров, скорее всего, заставит управляющих капиталом в ближайшие месяцы хотя бы выработать и предоставить свою точку зрения на перспективы рынка», – считают эксперты. В целом состояние миллионеров выросло еще на 10,6% по сравнению с 2017 годом и достигло рекордных $70,2 трлн. **(coinspot.io)**

### BELL HELICOPTER РАЗРАБАТЫВАЕТ ГИБРИДНОЕ АЭРОТАКСИ

Американская компания Bell Helicopter заключила с французской Safran соглашение о совместной разработке гибридной двигательной установки для перспективного аэротакси. Об этом заявил директор по инновациям американской фирмы Скотт Дреннан. Новый летательный аппарат будет создаваться отдельно от совместного с Uber Technologies программы полностью электрического воздушного транспорта Urban Air Taxi. В случае успешной разработки и сертификации новое гибридное аэротаксо может начать выполнять пассажирские перевозки уже с 2025 года. Масштабная программа американской компании Uber Technologies предполагает создание электрических аэротаксо, способных перевозить до четырех человек и одного летчика на скорости от 240 до 320 километров в час на расстояние до ста километров (или находиться в воздухе не менее получаса). По оценке Bell Helicopter, энергетическая плотность существующих сегодня аккумуляторных батарей не позволяет создать аппарат с указанными характеристиками, и гибридная двигательная установка может быть наилучшим решением с точки зрения этих характеристик и экологичности. По оценке Bell Helicopter, по своим характеристикам гибридное аэротаксо на протяжении по меньшей мере ближайших 20 лет будет превосходить любые электрические летательные аппараты такого класса. **(N+1)**

### НА ПРИЛОЖЕНИЯХ ЗАРАБАТЫВАЮТ МОШЕННИКИ

Эксперт по безопасности ESET Лукас Стефанко обнаружил, что разработчики мобильных приложений обманывают пользователей, подделывая количество загрузок в магазинах. Об этом способе продвижения опасных программ сообщается в блоге компании. Создатели программного обеспечения вписывают в поле для имени разработчика фальшивое количество загрузок. Таким образом рядовые пользователи видят имя приложения, а ниже – огромные цифры, которые якобы указывают на популярность программы. Псевдорейтинг может исчисляться миллиардами ненастоящих установок. Однако эксперт проанализировал большинство алгоритмов, использующих подобный трюк «накрутки», и пришел к выводу, что большинство из них являются рекламными и не несут никакого полезного функционала. При этом простой метод оказался очень эффективным: пользователи, как правило, склонны доверять очень популярным программам, так как считают их безопасными. Потенциально их доверчивостью могут воспользоваться злоумышленники. Чтобы обезопасить свой гаджет от вредных алгоритмов, специалисты рекомендуют обращать внимание на дополнительную информацию о приложениях, предоставляемую Google, и отзывы юзеров. **(lenta.ru)**

# Бизнес в позе лотоса: можно ли заработать на йоге?

## Основатель йога-центра поделился опытом

Елена Тумашова

«Сейчас йогой стало можно заниматься везде, чуть ли не в салонах красоты. Многие фитнес-клубы предлагают такие услуги. Но все, кто существует давно и позиционирует себя как клуб йоги, известны на пересчет, их немного – не больше 20. Появление игроков именно такого плана, с особой атмосферой и духовной составляющей, – редкость. Я бы, наверно, и сам не рискнул сейчас открыть йога-центр. Не факт, что обстоятельства снова сыграют на руку, как это было в первый раз», – Максим Кин, сооснователь и бессменный руководитель «Йога-дом Алматы», считает, что когда он открывал йога-центр семь лет назад, сыграл фактор удачи. Как это было, а также о том, насколько сильна конкуренция, можно ли заработать на йоге, в чем особенности местного рынка и какие клиенты наиболее выгодны, он рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz».

### Начало. Соединить практики

Будучи студентом университета Штутгарта, я писал дипломную работу на тему: «Справедливая в отношении здоровья организация труда как стратегический фактор успеха предприятия». Анализировал действия по поддержанию здоровья, по пропаганде здорового образа жизни в рамках какого-то бизнеса – как мотивировать сотрудников и улучшить производительность труда. Это направление принято называть Corporate Health Management. И тогда уже появилась мечта – создать пространство, где можно было бы воплощать в жизнь идеи здорового образа жизни. Не фитнес-клуб, а нечто другое, что – тогда еще не понимал.

Помимо высшего образования (я экономист-инженер), стал изучать практику соматического обучения, получил дополнительное образование в США. Начав практиковать и поняв, с чем это можно совместить, я пришел к идее создания йога-центра, в котором будет преподаваться эта практика – практика осознания через движение.

### Людей не волновал скромный интерьер

С 2009 года, после того, как получил образование по соматике, я начал вести индивидуальные занятия, преподавать в группах. В 2011 году возник йога-центр.

К тому моменту уже была наработана определенная клиентская база – у меня и у инструкторов, с которыми мы начинали, это были и люди, которые ходили в маленький йога-клуб неподалеку, собрался тренерский состав. Работа вначале складывалась как партнерская – мы привлекали инструкторов йоги со своей базой клиентов. На таком большом пространстве в тот момент это было впервые.

Конечно, помогло то, что открывались не совсем с нуля: были люди, которые знали меня и других инструкторов и которые были готовы прийти в новое пространство. Поэтому довольно быстро мы стали себя окупать. Вложили порядка 1 млн тенге – в аренду помещения и первоначальный интерьер (впоследствии поменяли полы, оформление залов и пр.). Окупаться начали уже через два месяца. Да, быстро. Тогда публика не была разбалована так сильно, как сейчас. Людей, которые интересовались йогой, не волновал такой скромный интерьер, поэтому к нам шли.

### Мир изменился, клиенты изменились

В то время, когда мы открылись, среди практикующих бытовало мнение, что занятия йогой должны быть бесплатными. Потом все же договорились: ничего бесплатного быть не может, потому что это обмен энергиями. Если преподаватель вам что-то дает, вы должны давать ему что-то взамен.

Мешало ли это мнение привлекать клиентов? Нет. Во-первых, в нашем случае сыграл фактор стечения обстоятельств – место, время, увлечение людей йогой. Во-вторых, на тот момент предложение на рынке было ограниченным. Основной крупный игрок, который существовал в то время, – центр Даулета Назарова, сеть клубов. После, конечно, уже стали появляться центры.

### Об особенностях конкуренции

Сейчас йога-центры нуждаются в рекламе, раньше в этом не было необходимости, сарафанное радио работало прекрасно. Я сам семь лет не делал никакой рекламы, придерживался принципа «не платить за свое продвижение ни копейки». Теперь же, с развитием социальных сетей, вижу: кто рекламирует себя, тот начинает перетягивать поток клиентов.

Возможно, в этом наш менталитет, но у нас люди любят новые места. В Европе ценится долгосрочность и стабильность – центры и клубы, существующие давно, проверенные временем. А у нас бывает такое, что постоянные клиенты, узнав об открытии нового места, увидев красивые фотографии, идут туда. Через какое-то

время возвращаются. Но все-таки какое-то время отсутствуют.

Определенный поток новых людей возникает постоянно, и если это те люди, которые не знают, что такое йога и никогда не практиковали, они пойдут туда, куда их привлечет реклама. Конкуренция между йога-центрами происходит именно на уровне рекламы.

Если раньше людям было неважно, куда ехать – лишь бы заниматься, то сейчас в основном стремятся выбирать центр поближе к дому или работе. Но центров на 2-миллионный город в принципе не так много (хлеба, к слову, хватит всем), и мы все равно находимся на расстоянии друг от друга. В этом смысле конкуренции между нами нет. Иногда возникает конкуренция между центрами за хороших преподавателей. Хедхантинг на рынке присутствует.

### Какой доход приносит поток клиентов

В целом количество желающих практиковать йогу со временем увеличивается. Но вместе с тем становится больше центров и мест, где можно практиковать, поэтому поток равномерно распределяется, соответственно, отдельные центры или места вряд и чувствуют его увеличение на себе.

Не могу сказать, что из-за этого «перераспределения» мы ощутили уменьшение количества посетителей. Скорее – в 2015 году, когда произошла девальвация. Тогда люди стали экономить, занятия – потребность не первостепенной важности. Мы заметили определенное падение дохода – на 20-30%. Это было ощутимо, ведь тогда мы все считали в привязке к доллару. Цены, правда, скорректировали почти два года спустя и то немного, только для того, чтобы «отбить» повышение стоимости аренды. Вообще, если сравнивать цены на йогу в России, Европе, США, мы далеко позади, и это немного угнетает.

Сколько посетителей нужно, чтобы быть в плюсе? Такие вещи сложно просчитать. Мы считаем, что закрываем аренду, спокойно оплачиваем работу преподавателей и персонала, и в принципе чувствуем себя комфортно.

Регулярно занимающихся у нас 200-300 человек, бывает, занимаются, потом делают перерыв, кто-то возвращается через месяц, кто-то – через год. И 50-100 новых человек заглядывают в месяц. Сейчас более актуальным становится удержание тех людей, которые уже есть, чем привлечение новых (последнее напрямую связано с рекламой, то есть с дополнительными расходами).

Говорить о том, какую прибыль мы получаем, не могу. И даже не потому, что не хочу раскрывать цифры, а потому что это сложно просчитать от месяца к месяцу. Было время, когда мы зарабатывали до $5 тыс., сейчас – по-разному. Сезонность не сказывается (единственное, прошлым летом ощутили падение из-за ремонта близлежащих улиц). С середины декабря по середину января обычно количество посетителей падает примерно на 10%, но это компенсируется тем, что люди покупают подарки, абонементы впрок.

### Хочешь заработать на йоге – занимайся нефтью

Если кто-то хочет заработать, наверно, нужно в таком случае торговать нефтью или заниматься биткоинами. В йоге хорошо зарабатывают опытные профессиональные преподаватели, которые устраивают выездные семинары по миру или как минимум по странам СНГ. Йога-центр сложно отнести к прибыльной нише бизнеса.

Занятия могут быть трех видов – в центре, выездные семинары, с корпоративными клиентами. Работать с корпоративными клиентами в какой-то степени проще, нет затрат на помещение. Но в этом есть и особенность: если у йога-центра нет хорошо и четко построенной работы и имени на рынке, то корпоративные клиенты вряд ли смогут заинтересоваться. Построить бизнес с нуля только на этом виде занятий будет не так легко.

Если сравнивать ведение одной группы в центре и ведение группы у клиента, то последнее в 5-10 раз доходнее. Цены в каждом случае индивидуальны и определяются множеством условий. Например, иностранные компании платят с отсрочкой (иногда через 2,5 месяца), в таких случаях, конечно, приходится повышать цены. Значение имеет и то, какого тренера хочет компания, сколько человек будет в группе, каким будет время занятий (например, 18:30 – это время, самое интересное для тренера, он сможет зарабатывать, ведя занятия в группах в йога-центре, поэтому заинтересовать его выезжать куда-то можно только материально).

Мы особо не искали корпоративных клиентов. Они приходят сами: люди либо занимаются у нас, либо находят информацию в интернете и обращаются. В основном это компании с иностранным капиталом. В Европе и США уже давно известен такой формат практики, там компании выделяют на это определенный бюджет. Из местных йога ценится в основном прогрессивным компаниям, где в числе сотрудников много молодежи.

# Сможет ли Serebroff открыть 500 магазинов?

## Казахстанская франшиза идет за рубеж

Ольга Миронова

Зупар Мурзахметов основал бренд Serebroff в 2011 году. «До этого я работал в инвестхолдинге, где одним из проектов была ювелирная сеть, поэтому был знаком с отраслью. А серебро выбрал потому, что на такую продукцию хватило инвестиций», – рассказывает бизнесмен.

Организованного ретейла серебра на тот момент в стране не было. Не было возможности оценить обороты и потенциал рынка на входе. «Мы – одни из первых основателей именно отрасли ювелирных салонов серебра», – заявляет бизнесмен.

Сейчас конкурирующие сети есть, но точек у них меньше. Например, у Serebroff сейчас 35 магазинов (в Алматы – 16, в Астане – 8, в Уральске, Костанае и Шымкенте – по 2, в Атырау, Кокшетау, Караганде и Актобе – по 1, – прим. ред.), а у ближайшего конкурента – «Сандара Сильвер», которая на рынке уже 19 лет, по данным Зупара, – 5 или 6. «Начинала «Сандара Сильвер», помоему, с отдела в ЦУМе и именно после нашего появления на рынке стала строить сеть, сменив название с «Сильвер 925» на «Сандара Сильвер», при этом, конечно же, качественно улучшив сервис и продукцию», – утверждает бизнесмен.

### Инвестиции и обороты

В первый магазин Зупар Мурзахметов вложил около 4 млн тенге. «Офис у нас был дома, в зале. Супруга занималась бухгалтерией, клеила бирочки, ценники, а я был закупщиком, маркетологом и инкассатором», – вспоминает Зупар. Сейчас в компании работают 150 человек.

В 2011 году годовой оборот сети был 12 млн тенге, в 2017-м – 1,2 млрд тенге. Рентабельность бизнеса Зупар оценивает в 20-25%, а годовой рост оборотов – в 40% (по итогам 2017 года).

Все украшения проходят через Пробирную палату. На нынешнем этапе развития компании их изготавливают заводы в России (основная часть), новые контракты подписаны с Индией (украшения с камнями), Гонконгом (изделия с японским и морским жемчугом). Дизайн разрабатывается там же, но при участии казахстанских сотрудников. В Казахстане цеховики производят линию национальных украшений. Теперь инвестиций хватает, и компания ввела в ассортимент изделия из золота, открыв сеть ювелирных кафе Mahhabat.

«Но наша основная цель – стать производителями ювелирных украшений. В Казахстане крайне мало производств, которые могут обеспечить нам нужное

качество и объем. К 2021 году планируем запустить полноценное собственное производство», – говорит Зупар.

По его оценкам, 95% ювелирного рынка Казахстана до сих пор находится в тени, поэтому анализировать его трудно. «У Serebroff около 40% официального рынка серебряных украшений», – оценивает Зупар Мурзахметов.

### Франшиза как модель десятикратного роста

Франчайзинговое предложение компания запустила в этом году, на стадии заключения три контракта – в Алматы и Астане.

С началом программы франчайзинга цель компании – расти на 100% в год. В планах – открыть 150 магазинов к 2021 году и 500 – к 2023-му.

«Рассчитываем, что так быстро расти поможет рынок России. Мы изучили его и думаем, что наша модель там будет очень конкурентной. И название у нас такое – не будет отторжения», – делится планами бизнесмен.

Выход на рынок РФ намечен на 2019 год. Стартовой площадкой станут приграничные города – Самара, Саратов, Тюмень и Омск.

Еще раньше – до конца этого года – серебряная франшиза хочет зайти в Кыргызстан и Узбекистан, взявший курс на открытость. «В Узбекистане уже есть очень амбициозный и активный потенциальный франчайзи», – говорит Зупар.

К 2023 году бизнесмен надеется выйти на общие обороты сети в 13,5 млрд тенге.

Что на пути к этому десятикратному росту может остановить компанию? «Ничего, – спокоен за будущее предприниматель. – Мы пережили две девальвации. Однажды утром я проснулся и понял, что вместо 2 млн еще не заработанных долларов я должен уже 4 млн. Для меня это было сильное потрясение. Конечно, были обиды на государство. И не было никакого оригинального решения проблемы, кроме как работать и работать».

### Франшизы – из действующих магазинов

«Мы делаем франшизы из наших действующих магазинов. Это достаточно новый и интересный инструмент, когда продается наработанная точка. Франчайзи на старте имеет сведения по оборотам и продажам», – говорит Зупар.

Также рассматривается и стандартный принцип открытия ювелирных салонов Serebroff, где потенциальный франчайзи дает заявку на открытие ювелирного салона на условиях франшизы.

В случае одобрения заявки схема такая: франчайзи делает инвестиции в оборудование (5-7 млн тенге), а управляющая компания дает ему товар под реализацию. Она же устанавливает цены на продукцию, которые едины для всего Казахстана. Роялти и паушальные взносы не предусмотрены.

Чистая прибыль франчайзи, по оценкам Зупара, будет варьироваться в среднем от 300 тыс. до 2 млн тенге в месяц.

Какую выгоду получает франчайзер? «Serebroff станет управляющей компанией, ориентированной на опт. Мы имеем возможность за счет больших объемов получать скидку от производителей в размере 10-15%. Это наша оптовая маржа, и потом все-таки мы планируем собственное производство», – объясняет франчайзер.

То есть рентабельность франчайзера снизится – с 20-25% до 10-15%.

«Да, но мы видим будущее за этой моделью, которое заключается во взрывном увеличении числа точек», – говорит Зупар. В сети останутся и собственные магазины – их будет около 40 по Казахстану к концу 2018 года.

Уже сейчас многие, по словам бизнесмена, пишут в Instagram и спрашивают, есть ли у сети франшиза. Продвигать предложение компания будет через сайты-магазины франшиз, сайт Казахстанской ассоциации франчайзинга и выставки.

«Сейчас мы ведем переговоры с одним из крупных игроков на рынке кредитования о кредитовании на покупку франшизы под гарантию нашей компании. У многих желающих делать бизнес нет денег и нет залогов, мы хотим предоставить им возможность стать предпринимателем», – говорит Зупар.

За эти годы, по его словам, ни один магазин сети не был закрыт. «Если попадется нерадивый франчайзи, и мы увидим, что продажи или имидж падают, постараемся возместить его затраты и вернуть магазин в собственность сети», – добавляет Зупар.

### Клоны и фейки

«Есть магазинчики, которые становятся рядом с нами и делают идентичный дизайн, брендирование. Поэтому приходится постоянно меняться и придумывать новое. Недавно в Семее мы обнаружили магазин Serebroff, они даже не поменяли название. Дело сейчас находится в юстиции. Сначала я очень расстраивался, но потом понял, что это успех», – говорит Зупар Мурзахметов.

### Собственное производство

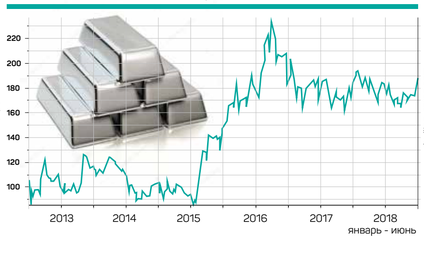
Запуск собственного производства позволит построить вертикально интегрированный холдинг. В этом году Зупар хочет открыть дизайн-ателье, а в следующем – поставить цех в Астане, начав с производства линии национальных украшений. «Мы уже создали рынок из 300 тыс. активных покупателей под свое производство. А серебра в Казахстане хватает, с сырьем проблем не будет», – говорит бизнесмен.

Маржа производителя и маржа оптовика, таким образом, выпадут из цепочки посредников, и цена продукции станет более доступной для конечного потребителя.

Кроме того, правительство разрабатывает сейчас «Дорожную карту» по развитию ювелирной отрасли, на которую игроки возлагают большие надежды. Она предусматривает создание школы для ювелиров, внесение отрасли в список приоритетных отраслей экономики, право открытия заводов в индустриальных парках и СЭЗ.

«Это действительно даст толчок в развитии ювелирного рынка и его легализации, – уверен Зупар. – Если ювелирам дадут добро на открытие производства в индустриальном парке Астаны, мы будем одними из первых, кто это сделает».

Цены на **серебро** | за **5 лет** (в тенге)




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

Бизнес-афоризмы

Везение — это могущественное божество, которое не станет тратить время на тех, кто не готов им воспользоваться.
Джордж Клейсон

Мудрый человек понимает, что лучше восстеречь себе увлечение, чем потом с ним бороться.
Франсуа де Ларошфуко

Тот, кто не может располагать 2/3 дня лично для себя, должен быть назван рабом.
Фридрих Ницше

Вы никогда не сумеете решить возникшую проблему, если сохраните то же мышление и тот же подход, который привел вас к этой проблеме.
Альберт Эйнштейн



# Сколько зарабатывают психотерапевты в Казахстане?

Петр Троценко

**«Капитал.kz» попросил алматинского специалиста в области психоанализа Наталью Нураддин взглянуть на свою профессию с точки зрения бизнеса, и она рассказала, сколько зарабатывают психотерапевты, почему они так дорого берут за свою работу и на что тратят деньги**

Наталья Нураддин работает в области психоаналитической психотерапии с 2011 года. По ее словам, психоаналитический психотерапевт отличается от академического психолога и специалистов других направлений более углубленной клинической специализацией: может работать с серьезными психоэмоциональными нарушениями, решать вопросы депрессий, обсессивно-компульсивных расстройств (синдром навязчивых состояний), лечить панические состояния, сексуальные дисфункции или нарушение пищевого поведения.

### О частной практике

Работу начинающего психотерапевта можно сравнить с плаванием – когда теоретически ты знаешь, как плавать, но при этом еще ни разу не держался самостоятельно на воде. И это очень страшно, поскольку огромная ответственность за клиента. Но мне очень повезло – я начинала практику при поддержке коллег, которые порекомендовали меня моему первому клиенту. К тому же один из более опытных коллег стал моим супервизором, то есть контролировал мою работу. И когда ты проводишь терапию под контролем более опытного коллеги, это безопасно для пациента.

### Сколько стоит прием у психоаналитика?

Мой первый прием стоил 1700 тенге – небольшая сумма даже для 2011 года. Сегодня цена другая – 12 тыс. тенге за 50 минут. Если нужно поработать с семейной парой, то стоимость встречи чаще всего будет повышена. Думаю, что речь пойдет о 15 тыс. тенге за сеанс. Но варьирование цены в сторону уменьшения тоже возможно – если семья не может оплатить полную стоимость встречи, мы договариваемся о цене, которая ей приемлема.

### О скидках (которые все-таки есть)

Однажды ко мне обратился молодой человек с достаточно серьезной проблемой, требующей действительно длительной терапии. Он совершенно спокойно, без попыток снизить цену, заплатил за первую встречу, но после сеанса сказал, что не может себе позволить терапию, потому что нет денег. Он студент, не работает, родные не знают о его проблеме и он не может обратиться к ним за помощью. В итоге мне пришлось почти уговаривать этого молодого человека, чтобы мы снизили цену до одной пятой от полной стоимости. Ему было неловко, но я сказала, что когда он станет зарабатывать, цена, безусловно, вырастет.

### О регламенте работы

В самом начале терапии клиенты нередко говорят: «Мне не хватает ваших 50 минут, вы же видите, что я не выговорился!» Но психоаналитическая терапия имеет очень четкие границы отношений «специалист – клиент». Одна из составляющих этих границ – строго фиксированное начало и окончание сессии. Если мы говорим о серьезном и последовательном лечении, то чаще всего работа займет от нескольких месяцев до нескольких лет. И примерно через месяц человек на уровне опыта понимает, что 50 минут окончены, но будет следующая встреча, а за это время он подумает и проанализирует то, что мы обсуждали на сессии.

### О психотерапии для психолога

Любой специалист, соблюдающий стандарты профессиональной психоаналитической подготовки, обязательно имеет так называемый собственный клиентский опыт, то есть собственную психотерапию/психоанализ. Не менее важно иметь супервизию – это регулярная работа с более опытным специалистом – еженедельные обсуждения клинических случаев. Это очень похоже на медицинский совет с поправкой на то, что я не медик. Супервизии проходят на платной основе: если мы говорим о работе с зарубежными коллегами, то это порядка 20-30 евро за 50-минутную беседу.

### На что тратится психоаналитик?

Я нахожусь в постоянном процессе профессионального тренинга – это личный психоанализ, супервизии, семинары, вебинары, лекции – все стоит недешево. Например, мы с коллегами вскладчину приглашаем в Казахстан зарубежных специалистов. Если говорить о специалисте из Европы и его трехдневном семинаре, то гонорар будет составлять примерно 3000 евро плюс расходы на перелет, гостиницу и питание – еще около 1000 евро.

### Чем еще зарабатывает психоаналитик?

Уже несколько лет мы с коллегами проводим в Алматы семинары, тренинги и годовые учебные курсы для начинающих психотерапевтов. Разумеется, на платной основе. В числе таких тренингов курс психоаналитической диагностики, который предназначен для работающих с людьми специалистов, интересующихся психоаналитическим направлением понимания терапии. Мы только что завершили девятимесячный курс обучения с группой из трех человек. Цены были более чем приемлемые – одна встреча в неделю продолжительностью в 2,5 часа обходилась слушателю в 5000 тенге.

### О взаимодействиях с врачами-психиатрами

Я не психиатр и не могу лечить человека с шизофренией, но в качестве реабилитационной поддерживающей терапии метод психоанализа работает очень хорошо. Однако в этом случае обязательно сотрудничество с психиатром, и никак иначе.

Другой случай обязательного обращения за помощью коллеги-психиатра, когда клиенты говорят: «Я не знаю, приду ли я к вам на следующую сессию, потому что ищу способы, как безболезненно уйти из жизни». В таком случае требуем обратиться к психиатру и держим с ним контакт. Конечно, я не могу взять клиента за ручку и привести к врачу – специфика нашей работы не позволяет настолько включаться в частную жизнь человека, потому что он обращается к нам по собственной инициативе и имеет границы, которых мы не вправе нарушать.

### О конфиденциальности

Все, что обсуждается в кабинете, совершенно конфиденциально, за исключением трех случаев. Во-первых, если человек хочет совершить суицид (тогда я обязана связаться с родственниками и сообщить об этом). Во-вторых, если действия человека угрожают чьей-то жизни (в моей практике такого не было, но, полагаю, что обращусь в полицию). И если третье лицо угрожает жизни человека (в этом случае необходимо сообщить об этом родственникам).

### О депрессии

Примерно у 85% моих пациентов в той или иной форме выявляется депрессия. Существуют разные виды депрессий с разными клиническими проявлениями. Самый легкий – умеренное снижение эмоционального фона, ровное ко всему отношение, из разряда «ну, нормально, пойдет». Бывает другая депрессия, когда человек может лежать несколько суток в кровати и в лучшем случае уставиться в одну точку, а в худшем – думать о смерти.

В большинстве случаев депрессия лечится довольно эффективно. Но, на мой взгляд, понятие «лечится» имеет широкий спектр значений. Можно улучшить общее состояние, настроение, но если у депрессии имеется какая-то глубокая причина, то без дальнейшей продолжительной коррекции очень вероятно вернуться в эту депрессию.

### Все проблемы из детства. Это правда?

Это мое глубокое убеждение, подтвержденное профессиональным опытом. Например, если ко мне обращается мужчина из-за проблем с ревностью, то нередко окажется, что он, будучи мальчиком, пережил опыт быть брошенным. Причем речь иногда идет именно о субъективном переживании брошенности. Объективно может быть мама не могла оставить ребенка с собой, потому что должна была сутками работать, и с большой болью в сердце отправила его к бабушке. Мальчик ощущает себя покинутым – его предали, его не любят, все плохие и никому верить нельзя. С этим багажом покинутости и предательства он становится взрослым и вступает в отношения. И любое не отвеченное в течение 3,5 секунд WhatsApp-сообщение воспринимается как предательство, вызывает гнев, вспышки ярости со всеми вытекающими последствиями. И требуются месяцы на проработку того, чтобы он понял, что мама его не бросала. И лишь после этого он может понять, что и девушка не обязательно пренебрегает им. Ему становится легче взаимодействовать с окружающими.

КАКИЕ **ЗАРПЛАТЫ** У СПЕЦИАЛИСТОВ **В ОБЛАСТИ ПСИХОЛОГИИ** В МИРЕ

СРЕДНЯЯ **ЗАРАБОТНАЯ** ПЛАТА ЗА 2017 Г.

# Какие форматы клиник востребованы в Казахстане?

Петр Троценко

**Специалист по международному здравоохранению и соучредитель алматинской клиники HealthCity Алмаз Шарман – о новых технологиях в области медицины, сарафанном радио и звездных врачах**

Ученый-медик Алмаз Шарман уже много лет живет в США, где специализируется в области биомедицинских исследований, международного здравоохранения и больничного дела. В 2013 году Шарман стал учредителем диагностической клиники HealthCity в Алматы. «Капитал.kz» поговорил с Шарманом о том, сложно ли искать инвесторов и как это лучше делать.

**- Что нужно для создания хорошей диагностической клиники в Казахстане?**

- Для этого нужны две основные вещи: во-первых, хорошие технологии и врачи, которые будут с ними работать, во-вторых, высокий уровень сервиса. Например, пациентов в Южной Корее буквально за руки берут и проводят по кабинетам. Изначально модель предусматривала то, что мы создаем одну образцовую клинику и вокруг нее создаем сателлитные клиники. Мы арендовали помещения на первых этажах зданий – в торговом центре, бизнес-центре. Я думал, что народ туда пойдет, но это оказалось большой ошибкой, потому что менталитет, по крайней мере, в Казахстане, не позволяет родителям ходить по Мега-парку и заодно проверить свое здоровье и здоровье своего ребенка – они туда приходят покупать вещи или развлекаться. В бизнес-центрах люди работают и свободны только во время обеда, а чтобы зайти в клинику и пройти проверку – маловероятно. В общем, эта модель была не реализована, мы потеряли деньги, закрыли сателлитные клиники и решили сконцентрироваться на основном диагностическом центре HealthCity.

**- Не думали открывать филиалы клиники в других городах?**

- Многие ко мне обращались – хотели открыть образцовую клинику в других городах, типа франшизы. Но это очень сложный процесс. Понимаете, открыть больницу – это как открыть ресторан: можно создать красивый интерьер, но без шеф-повара и нормального обслуживающего персонала ничего не получится. И мы очень осторожно отнеслись к франшизе и пока что решили сконцентрироваться на алгоритмах проведения check-up'ов, пригласить опытных врачей и наладить службу сервиса.

**- Насколько отечественные инвесторы готовы вкладывать в такой бизнес?**

- Очень плохо, поэтому мне повезло, что я нашел хороших инвесторов, плюс сам вложил определенную сумму. Мотивация у них бывает разной – есть инвесторы, которым просто надоело ездить по миру, проходить check-up – они устали летать и останавливаться в гостиницах. Мотивация другого инвестора – заработать деньги. И здесь нужно объяснять человеку, что это тяжелый бизнес, который связан с людьми. Было много непростых разговоров, которые до сих пор продолжаются.

**- Когда вы рассчитываете выйти на прибыль?**

- Создание клиники и ее рентабельность – длительный процесс. Тот, кто должен инвестировать в клиники, должен ожидать, что окупится она через 5-10 лет, но это будет длительный бизнес и стабильный рост. Это зависит от инвесторов – какие у них имеются ресурсы и какова их философия. Если это иностранный инвестор, он должен быть уверен в стабильности ситуации в Казахстане. У нас инвесторы отечественные.

**- Открыть собственную клинику – дорого? Насколько это перспективный бизнес?**

- Это зависит от направления, которое вы выбрали. Мы нашли свою нишу в check-up'ах. А открывать обычную амбулаторную клинику на все случаи жизни – бессмысленно, потому что таких много, как государственных, так и частных. Поэтому мы сконцентрировались на нескольких вещах – технологии, сервис и, так называемые, звездные врачи, которых уже знают, к которым всегда очереди. Гигантская рекламная подвеска позволит привести пациентов, которые принесут деньги, и клиника становится востребованной.

**- Получается, и цены у вас выше?**

- У нас цены немного выше, чем в среднем по рынку в Алматы, но гораздо ниже, чем в Корее или Германии. МРТ-скрининг всего тела плюс онкопанел – 65000 тенге, УЗИ беременности (1 скрининг) – 6000 тенге, радиоволновая хирургия – 25000 тенге. Стоимость check-up'ов варьируется от 67 600 (Basic) до 536 470 тенге (Platinum) в зависимости от объема и технологической сложности пакета и индивидуальных особенностей пациента. В этом плане девальвация сыграла нам в какой-то степени на руку, потому что людям стало сложнее ездить за рубеж, тратить там валюту.

**- Какие передовые технологии используются сейчас в медицине? Что из новинок внедряется в Казахстане?**

- Лично мы инвестировали довольно серьезные деньги в полуторатесловое МРТ – это стандартный аппарат, но с мощным софтом, благодаря которому можно провести полное обследование человека с головы до ног. Сейчас внедрили технологию капсульной эндоскопии PillCam, смысл которой заключается в том, что пациент проглатывает таблетку, в которой имеется камера. Камера проходит через пищевод, желудок, тонкий и толстый кишечник и все это время записывает, что происходит у пациента внутри. Одна таблетка стоит около €500-700, но я готов такие деньги заплатить вместо того, чтобы ехать в Корею и платить там $2000.

**- Как ваша клиника взаимодействует с государством?**

- Есть две формы взаимодействия. Во-первых, это регламентация работы – когда нас проверяют на санитарные нормативы, мы сдаем бумаги, отчеты. В этом плане мы соблюдаем минимальные требования и получаем лицензию на дальнейшую работу. Вторая форма взаимодействия – когда государство платит за медицинские услуги. Но мы от этого отказались, потому что слишком низкие тарифы и нет смысла в это ввязываться. Надеюсь, что в будущем, когда создадут фонд медицинского страхования, тарифы будут адекватные, чтобы мы могли как-то эффективно взаимодействовать с государством.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

#### НАЛОГ НА БОГАТСТВО ВВОДИТЬ НЕ БУДУТ

Налог на богатство нужно изымать не с зарплаты, а с зарегистрированного имущества. Об этом министр национальной экономики Тимур Сулейменов сказал, отвечая на вопрос одного из участников отчетной встречи. «Что касается налога на богатство. Раскроже название, по-разному можно его принимать. Помните, несколько лет назад у нас достаточно сильно подняли налог на автотранспортные средства с большим объемом? Большой объем, значит, большая стоимость. Соответственно, взимают больше с тех, кто им владеет. На мой взгляд, объекты налогообложения, такие как земля, имущество и автотранспорт, более легко администрируются. То есть это все есть в государственных кадастрах, реестрах, регистрах и все это зарегулировано либо в министерстве юстиции, либо в МВД. И налог на богатство нужно изымать не с зарплаты, а где-то в сторону объектов, которые более легко администрируются», — высказал свое мнение Тимур Сулейменов. **(kapital.kz)**

#### ПРОДУКТЫ ИЗ РК ВЫШЛИ НА РЫНОК ТАТАРСТАНА

Экспортная страховая компания «KazakhExport» поддержала экспорт продовольственных и промышленных товаров для крупной розничной сети Татарстана. В ближайшем времени на торговые прилавки крупнейшей в республике сети гипермаркетов «Эссен Продакшен АГ» поступит продукция казахстанского производства, поставленная ТОО «Expo Food». Отметим, что карагандинский экспортер проявил отгрузку первой партии круп фасованных на сумму более 4,3 млн тенге. При этом «KazakhExport» предоставило компании «Expo Food» поддержку в виде страхования экспортного кредита (отсрочки платежа) по контракту заключенному с российским покупателем ООО «Тортпартнер», которая входит в группу компаний ООО «Эссен Продакшен АГ» (Республика Татарстан, РФ). «Expo Food» является дочерней компанией ТОО «Green Foods» – казахстанского производителя, специализирующегося на выпуске широкого ассортимента продукции под торговыми марками Natura Bogata и Будь Ласка. **(KazakhExport)**

# Осетрина первой свежести

## Как зарабатывает рыбный фермер в Алматы?

Петр Троценко

Марлен Турсыналы – профессиональный ихтиолог. Долгое время он работал в рыбных хозяйствах Алматинской области, продавал корма, изучал рынок. В начале этого года Марлен открыл собственную рыбную ферму, где выращивает осетров и форель. Предприниматель рассказал, чем кормить рыбу, чтобы получить нежное мясо, в каких случаях форели полезно голодание, и сколько стоит 100 тыс. оплодотворенных икринок из Дании.

### Фермер с дипломом ихтиолога

В 2010 году Марлен Турсыналы закончил биологический факультет КазНУ им. Аль-Фараби, получил диплом ихтиолога и начал работать по специальности – устроился лабораном Казахского научно-исследовательского института рыбного хозяйства, затем стал научным сотрудником, а через несколько лет перешел в частный сектор рыбоводом. Проработав в рыбных хозяйствах, Марлен наладил сотрудничество с немецкой компанией Aller Aqua, которая уже сотню лет занимается производством рыбных кормов, и организовал продажу этого корма в Казахстане.

«Когда мы начали поставлять корма казахстанским рыбным компаниям, то узнали, что у многих были проблемы с реализацией рыбы – иными словами, покупать ее почему-то не хотели, – рассказывает Марлен. – Мы начали заключать договоры с рыбными хозяйствами из других городов на взаимовыгодных условиях. Например, 70% за корм получаем деньгами, а 30% – рыбой. Маленькие хозяйства, которые в месяц производят 2-3 тонны рыбы, я прошу 60% дать товаром, а 40% – деньгами».

Количество заказов росло, и к 2015 году Марлен создал компанию King Fish, которая стала заниматься поставкой казахстанской рыбы в супермаркеты Алматы. Постепенно назревал вопрос об открытии собственного магазина, чтобы самим продавать продукцию казахстанских рыбных хозяйств.

«В Алматы, выше Толе би, рыба явно будет продаваться, а у тех, кто живет ниже Рыскулова, в районе Барахолки, совершенно другая покупательская способность, – практично рассуждает Марлен Турсыналы. – Но я все равно принял решение купить землю в нижней части города – построил там магазин, офис и кормовой склад. Думаю, что принял верное решение – зато никому не плачу, имею свой магазин, склад и небольшой офис. Но прежде чем построить магазин, я поставил здесь 40-тонный контейнер, в котором около года продавал рыбу. Объем продаж меня устроил, и мы решили открывать магазин».

Параллельно с магазином возникла идея создать собственное рыбное хозяйство.

С этим было немного сложнее, поскольку финансовые затраты обещали быть на порядок выше – территория, водоем, обеспечение воды кислородом и постоянный температурный режим, корма для рыбы…

«Я не буду называть стартовый капитал, но скажу, что открыть свое рыбное хозяйство – дорого, – продолжает Марлен. – Деньги на бизнес мы собирали сами – планировали с женой строить дом, но денег не хватало, поэтому собирались брать кредит. И тут я подумал: зачем мне дом, если у меня нет своего дела? Разведение рыбы – доходный бизнес, поэтому, по моим расчетам, в плюс мы выйдем примерно через три года».

### Икра из Дании и стандарты европейского рыбоводства

Рыбная ферма Марлена Турсыналы обосновалась неподалеку от Алматы, в поселке Ташкенсаз Енбекшиказахского района. Сейчас хозяйство разводит не меньше 50 тонн форели и 15 тонн осетра. В рыбном хозяйстве работает 10 человек – этой команды достаточно, чтобы ухаживать за рыбой, считает фермер.

«Я сам из аула, у нас было много скота – бараны, коровы, лошади. Это я к тому, что за рыбой уход нужен куда меньший, чем за теми же баранами – всего-то и нужно, что следить за температурой воды, уровнем кислорода и вовремя кормить, – делится секретами успешного рыбоводческого бизнеса Марлен. – Мы разводим мальков, которые вырастут в товарную рыбу, после чего готовим ее к отправке. Перед отправкой рыбу не кормят 10 дней и держат в чистой воде – эта процедура помогает сохранить высокое качество мяса, чтобы оно не пахло кормом и отходами. За это время рыба немного теряет в весе, зато мясо остается вкусным».

Рыбное хозяйство намерено развиваться по европейским стандартам – выращивать много рыбы на небольшой территории. К тому же в Европе, отмечает Марлен Турсыналы, концепция содержания рыбы постепенно меняется – от дорогостоящих установок замкнутого водоснабжения европейцы переходят к традиционной прудовой системе – условиям, приближенным к естественным. К слову, на ферме Марлена Турсыналы рыба тоже европейская – оплодотворенную икру поставляют прямиком из Дании.

«Я заключил контракты с датскими и польскими компаниями. Средняя стоимость икры – 2200 евро за 100 тыс. икринок, – делится цифрами Марлен. – Цена зависит от сезона: летом дороже, зимой дешевле. Месячный объем форели у нас – 5 тонн в месяц, осетра – 1,5-2 тонны. Форель стоит 1800 тенге за килограмм, стоимость осетра – 3500 тенге за килограмм. Люди научились экономить деньги – еще два года назад я бы мог свободно продавать по 3 тонны осетрины в месяц, но сейчас производство приходится сокращать – покупатели предпочитают рыбу подешевле».

По словам Марлена Турсыналы, 70% от себестоимости рыбы составляют корма, которые изготовляют преимущественно из рыбьей муки. Причем самый дорогой корм (1500 тенге за килограмм) – для мальков – там больше витаминов, протеинов, минералов и прочих полезных веществ. Марлен отмечает, что стартовые корма очень важны: если кормить малька неправильно, то и рыба хорошая не вырастет.

### Форель вместо семги, а судак – на экспорт

Как это ни странно, основные конкуренты Марлена – не другие казахстанские рыбные хозяйства, а турецкие компании. Истинное объяснение это тем, что Турция зашла в Казахстан, когда отечественные рыбхозы не могли обеспечить внутренний рынок форелью, и за это время сумела основательно здесь закрепиться.

«Турция даже Европе конкуренцию на рыбном рынке составляет. А все потому, что турецкое правительство поддерживает бизнес, условия для разведения рыбы там тоже подходящие – много естественных водоемов, к тому же теплая погода и трудолюбивые люди, – перечисляет Марлен преимущества конкурентов. – Поэтому сейчас мы с другими фермерами хотим создать корпорацию (я им – качественный корм, они мне – рыбу, которую я буду реализовывать) и обеспечить алматинский рынок исключительно казахстанской форелью – каждый месяц поставлять 30-50 тонн замороженной рыбы, а также копченую форель и красные стейки. Мы хотим создать единый качественный продукт – алматинскую форель – и продавать ее, помимо Казахстана, в Китай, Россию и другие страны».

Кроме создания корпорации, Марлен Турсыналы планирует открыть по немецкой франшизе завод рыбных кормов и построить большую производственную базу, где, по его словам, будут замораживать и хранить рыбу по новейшим технологиям.

«Самая популярная рыба в Казахстане – семга, ее у нас чаще всего покупают, – рассуждает фермер. – При этом семга очень похожа на форель, только обитает не в речной, а в морской воде. В Норвегии семгу выращивают по той же технологии, что и мы форель, даже корма нередко совпадают. В настоящее время мы пробуем выращивать форель до 5-6 килограммов, разделывать на стейки и продавать. Я своих рыбоводов уже отправлял на обучение в Норвегию – изучать особенности европейского рыбоводства».

При этом, отмечает Марлен, самой популярной рыбой на экспорт является судак. А в Южно-Казахстанской области даже работает экспериментальная научная программа по выращиванию судака.

«Если программа покажет свою рентабельность, судака будут разводить в промышленных масштабах в Южно-Казахстанской области», – говорит Марлен Турсыналы.

# Рыбопитомник, который зарабатывает миллионы

## Почему мальки – дефицит для природопользователей в Казахстане?

Сергей Буянов

Уникальный рыбопитомник был заложен еще в 1975 году возле поселка Солончики, что в 40 км от Караганды. На территории 1300 га создали инфраструктуру для выращивания мальков и товарной рыбы. Задумывался комплекс в связке с каналом имени Каныша Сатпаева, снабжающим водой из Иртыша шахтерскую столицу. Однако в 90-х предприятие пережило кризис, в запустение пришла огромная часть площадей. От окончательного краха питомник спасли ветераны производства, на голом энтузиазме сохранившие часть рыбоводческого хозяйства. А в критический момент пришел инвестор, который погасил многомиллионные долги и еще больше вложил в модернизацию.

Рыбопитомники, аналогичные карагандинскому, в свое время создавались во всех регионах Казахстана в непосредственной близости к крупным водоемам. Всего было построено 12 хозяйств. Однако лишь единицы сумели перестроиться и начать успешно работать в новых экономических условиях. Карагандинский рыбопитомник стал счастливым исключением. Сегодня это предприятие имеет годовой оборот в 150 млн тенге и сотни клиентов по всей стране.

Добиться этого удалось благодаря тому, что в 2012 году в модернизацию инкубационного цеха инвестировали более 300 млн тенге. Тут установили современное оборудование, которое позволяет питомнику работать круглогодично и выполнять любые заказы от природопользователей, несущих перед государством обязательство по зарыблению арендуемых водоемов. Доля направления по выращиванию рыбопосадочного материала составляет 70%. Остальные 30% приходятся на производство товарной рыбы и предоставление услуг рыбакам-любителям.

### Как строят бизнес рыбоводческие хозяйства?

Рыбоводческие хозяйства условно можно разделить на три основных типа. Первые используют для выращивания ценных осетровых пород рыб. Вторые – это садковые хозяйства, размещающиеся преимущественно на юге Казахстана и специализирующиеся на форели. Третьи – это полносистемные рыбоводные хозяйства, способные самостоятельно выращивать рыбу от икры до товарного состояния. Основной продукцией таких предприятий являются карповые и сиговые виды рыб, которые благодаря более низкой цене особо востребованы у населения.

Именно к этой категории относится Карагандинский рыбопитомник, выращивающий в основном карпа, толстолобика и белого амура. Выбор этих видов рыбы исторически был обусловлен тем, что предприятие создавалось для удовлетворения потребностей канала имени Каныша Сатпаева.

«Число наших потребителей огромно, поскольку в Центральном Казахстане множество небольших водоемов, а также озеро Балхаш, – говорит Денис Муштаков, директор ТОО «Караганда балык». – По каналу имени Каныша Сатпаева в этом перечне стоит особняком как единственный источник питьевой воды для региона. И вот почему: научные организации продумали очистку канала таким образом, чтобы она требовала минимальной механизации. По сути, была создана саморегулирующаяся замкнутая экосистема, основу которой составляют как раз три вида выращиваемой нами рыбы. Карп – донный житель. В рацион его питания входят различные микроорганизмы, находящиеся в иловых массах. Активными потребителями зеленой массы (фитопланктона) в средней толще воды являются толстолобики. А белый амур прерятствует зарастанию водоемов, поедая жесткие водоросли, ряску и камыш».

### Россияне нацелены на казахстанский рынок мальков

Отсутствие рыбы влечет крах экосистемы. Последствия этого можно наблюдать на тех водоемах, которые обезрыбили в силу природных причин или из-за действий браконьеров. Они потихоньку превращаются в болота. Одна из причин появления все большего количества таких примеров состоит как раз в том, что не все рыбоводческие хозяйства сумели встать на ноги после кризиса 90-х.

Кстати, на фоне этого в северные регионы Казахстана все активнее заходят производители мальков из России. Соседям помогает то, что у них создана понятная нормативная база для развития рыбоводства, государство уделяет этой сфере повышенное внимание. В Казахстане это все пока еще в стадии разработки и обсуждения. Тем не менее «Караганда Балык» чувствует себя уверенно и берет на себя задачи по производству рыбопосадочного материала для все более удаленных от центра уголков страны.

«Конечно, с одной стороны, нам это льстит, – говорит Денис Муштаков. – С другой – мы бы хотели, чтобы отрасль получала больше внимания властей и стабильно развивалась. А сейчас ситуация такая: притом что оптимальное расстояние для поставок малька не более 500 км, мы обслуживаем все больший радиус. Часто бывает, что люди, выиграшие в конкурсах на зарыбление водоемов в том или ином регионе, не справляются с объемами и обрывают нам телефоны, выпрашивая мальков для выполнения своих обязательств. Про СКО, Павлодарскую, Акмолинскую и Карагандинскую области я молчу – это все рядом. Но в этом году мы зарыбляли озера Зайсан и Сарыагаш, Шардаринское и Шульбинское водохранилище. Это 1400-1700 км от нас».

### Не только мальки

При этом намного большую маржинальность имеет товарная рыба. Не отказываясь от своего основного предназначения, карагандинский рыбопитомник нашел выход в том, что взял в аренду несколько естественных водоемов в Карагандинской и Акмолинской областях и выращивает рыбу там. Эти озера зарабляются собственным мальком разных пород, что позволяет как получать достаточный объем товарной продукции, так и оказывать услуги рыбакам-любителям. Кстати, при этом рыбопитомник может уже отступить от привычного ассортимента пород и позволить себе экзотику. Например, на фоте – прудовый рабочий Александр Крицкий держит в руках веслоноса. Это носитель черной икры, поголовье которого уже шесть лет формируется в хозяйстве для дальнейшего заведения на продажу.

Ежегодно от 2 тыс. до 2,5 тыс. человек покупают путевки по 500 тенге и получают право выловить до 5 кг рыбы. Хотя особо успешным рыбакам в случае удачи приходится доплачивать, ведь тут попадаются щуки по 15-17 кг весом! Сезон длится круглый год, но особенно активны рыбаки с июня по сентябрь. Льготные категории граждан получают право ловить рыбу бесплатно.

«К настоящему моменту мы восстановили и используем 70% рыбопитомника, – говорит Денис Муштаков. – Выплатили все долги, сформировали крепкий коллектив из 43 человек. Чувствуем себя уверенно и планируем восстановить все мощности предприятия. Если спрос будет расти, мы сделаем все необходимое, чтобы его удовлетворить. Планы производства на нынешний год – 150 млн личинок, 3 млн сеголеток, а также 95 тонн товарной рыбы. Кроме того, уже реализовано 0,9 млн годовика».

### Как развить рыбоводство в Казахстане?

Есть у специалистов карагандинского рыбопитомника и свое видение развития рыбоводства в стране. Главная цель – добиться мультипликативного эффекта для стимулирования смежных сфер экономики. В стране есть большое количество резервных водоемов, которые пока никому не переданы в аренду. Если повысить их привлекательность, проведя зарыбление, там начнется производство товарной рыбы. Следом последует рост спроса: подскочит спрос на рыбопосадочный материал. Потом вырастет потребность в кормах, которые выпускают на нескольких предприятиях страны. Эти заводы в свою очередь увеличат закупку казахстанского зерна. То есть толчок получит целый спектр производителей страны. Ну а наследление будет обеспечено полезным и недорогим продуктом питания.

# Нам экспорт строить и жить помогает

## Почему евроремонт стал доступным для казахстанцев?

Индира Мальтиева

Рынок отделочных материалов – один из наиболее динамичных и стабильных в Казахстане. Даже кризисные времена он переживает гораздо легче, чем другие отрасли промышленности. И это неудивительно: ввод в эксплуатацию новых квадратных метров жилья и торгово-развлекательных центров делает этот сегмент строительного рынка очень востребованным. Ведь благодаря программам господдержки люди активнее приобретают недвижимость, а, соответственно, – вкладываются в ремонты. В том числе с применением специальных отделочных составов и сухих строительных смесей (ССС). В отличие от традиционных растворов на основе песка и цемента их использование позволяет повысить производительность труда, снизить материалоемкость и улучшить качество ремонтных работ.

Первой отечественной компанией, предложившей казахстанцам новые технологии отделки помещений и фасадов, стала группа компаний Alina. «В 90-х годах на постсоветском пространстве появилось понятие «евроремонт» и рынок заполонили иностранные строительно-отделочные материалы. В то время отделка квартиры обходилась в среднем примерно в $100 за квадрат, и далеко не все могли себе позволить сделать качественный и долговечный ремонт. Именно тогда появилась идея выпускать сухие строительно-отделочные смеси для казахстанцев высокого качества и по доступной цене», – рассказывает «Капитал.kz» Акан Кунакпаев, директор дивизиона сухих строительных смесей ТОО «Alina Group».

В 1998 году компания начала выпуск сухих строительных смесей под торговой маркой AlinEX, а уже через 5 лет этот бренд стал нарицательным. Газеты пестрели объявлениями с фразами «алинексим стены», «качественно заалинексим», «кафель, цемент, алинекс» и другие вариации. «Glatt и Finish – первые продукты AlinEX, сошедшие с конвейера. Они и по сей день являются «локомотивами» бренда. За первый месяц мы продали 12 тонн AlinEX, или 80 упаковок. Кстати рабочих, занятых на производстве, тогда было всего 4 человека, а наша прибыль составила $150. Казалось, самое время было остановиться, но идея «сделать евроремонт доступным для каждой казахстанской семьи» не отпускала», – вспоминает Акан Кунакпаев.

По его словам, первыми клиентами компании были реализаторы со стройтельных рынков. Например, обладателями одних из первых мешков AlinEX стали ТОО «Гефест» (г. Тараз) и ТОО «Барс Nord» (г. Актобе). Позже смеси отечественного производства начали приобретать и застройщики. «На протяжении многих лет мы регулярно поставляем продукцию бренда наиболее крупным игрокам строительного рынка – таким корпорациям, как «Базис-А», Global, BI Group и т.д. Во многих архитектурных сооружениях, ставших визитными карточками городов страны, используется продукция Alina Group. Хотя изначально наши сотрудники самостоятельно выезжали на консультации, рассказывали о технологиях применения ССС и обучали строителей», – поясняет эксперт.

Так, в компании появилось уникальное подразделение – отдел технических консультаций и экспертизы. Делая ставку на профессиональном подходе к работе, специалисты отдела и сегодня предлагают казахстанцам эффективные технологичные решения для строительства и ремонта. Причем они не только консультируют потребителей по вопросам применения тех или иных отделочных материалов, но и проводят обучение в профильных вузах Казахстана и Кыргызстана.

«У нас сильная корпоративная культура, которая включает различные инструменты для развития профессиональных навыков «алиновцев». Например, «Дистанционная школа управления» позволяет нашим сотрудникам постоянно обучаться и расширять сферу применения своих возможностей. А система мотивации персонала построена на сбалансированном управлении целями. То есть каждый специалист отчетливо понимает, какой вклад в развитие компании и ее брендов он вносит», – говорит директор дивизиона сухих строительных смесей ТОО «Alina Group».

### Цены ниже, доля выше

Спрос на сухие строительные смеси вызвал необходимость открытия новых производственных площадок и филиалов компании. В 2002 году в Алматы состоялся запуск двух компьютеризированных технологических линий суммарной мощностью до 240 тыс. тонн смесей в год. Вскоре высокотехнологичные производства открылись в Актобе и Семее. В результате уже к 2006 году объемы продаж выросли до 20 тыс. тонн в месяц, а количество сотрудников увеличилось до 359 человек. Собственная сырьевая база и полный цикл производства – от добычи и переработки сырья до реализации готовой продукции конечному потребителю – позволили компании снизить стоимость отечественных ССС по сравнению с дорогостоящими зарубежными аналогами и гарантировать их безопасность.

«Все наши продукты разрабатываются в собственном научно-техническом инновационном центре и в обязательном порядке проходят через пятиуровневый контроль качества. В части разработок и инновационных технологий мы сотрудничаем с ведущими научными центрами мира, такими как: Aqualon из Дюссельдорфа, голландским Дордрехтом, парижским Momentive, МГСУ в Москве и НТЦ Wacker. Если мировые химические концерны придумывают ноу-хау-продукт, мы получаем эти разработки одними из первых. На такой высокий уровень доверия и сотрудничества могут рассчитывать далеко не все даже западные компании, не говоря уже об отечественных производителях в нашем сегменте», – считает Акан Кунакпаев.

Отметим, что комплексная система управления качеством, мастерство технологов и отличные эксплуатационные характеристики выпускаемой продукции позволяют компании успешно конкурировать и занимать лидирующие позиции на рынке строительных материалов в Казахстане. Знание местной специфики, внедрение инновационных технологий, близость к клиентам и высококлассный сервис – вот принципы, которым уже более 28 лет следует Группа компаний Alina.

Сегодня это многоотраслевой холдинг, который производит сухие строительные смеси AlinEX, «НАШИ», «Батыр», лакокрасочную продукцию и декоративные штукатурки Alina Paint, минеральное сырье из гипса и мрамора (G-EX) и гипсокартон Alina. Также в составе группы: сеть центров напольных покрытий «Домовой», онлайн-гипермаркет DOMSAD и круглогодичный курорт премиум-класса Mountain Family Resort & SPA Lesnaya Skazka.

«Конкуренция в этой сфере очень высокая. Много российских производителей представлено на рынке, особенно в приграничных районах. Но наш ассортимент способен покрыть все потребности современного строительства, поэтому мы продолжаем наращивать свою долю. В частности, сегодня на AlinEX приходится 24% рынка, смеси «НАШИ» занимают 23%, а лакокрасочная продукция – 35%. Стоит отметить, что в 2014 году наша компания вошла в число 7 национальных чемпионов конкурентоспособности, выбранных Национальной палатой предпринимателей «Атамекен» и холдингом «Байтерек»», – добавляет Акан Кунакпаев.

### Надежный партнер для экспортера

На данный момент в арсенале ТОО «Alina Group» 5 карьеров по добыче сырья, 12 собственных заводов, 19 торговых филиалов и 2760 сотрудников в Казахстане и Кыргызстане. Производственная мощность заводов составляет 900 тыс. тонн сухих строительных смесей и 112 тыс. тонн лакокрасочной продукции в год. Сегодня продукция компании представлена в Российской Федерации, Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане. В дальнейших планах – выход на рынки Ирана, Афганистана, Туркменистана, Пакистана и Среднего Востока. И в этом аспекте отечественный производитель рассчитывает на поддержку надежного партнера в лице АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport».

«Активное сотрудничество с KazakhExport началось в 2015 году. Мы пользуемся многими инструментами, которые они предлагают. В первую очередь это проверка и страхование дилеров, работающих по кредитному лимиту. То есть KazakhExport проверяет компанию на экспортной территории и дает рекомендации по работе с данным контрагентом. Более того, благодаря меморандуму страхования экспортных отгрузок мы вернули часть страхового возмещения по двум контрактам с контрагентами на территории Российской Федерации», – отмечает Акан Кунакпаев.

По его словам, благодаря рекомендациям экспортной страховой компании в 2017 году ГК «Алина» начала сотрудничество с дилерами в Таджикистане. Также в прошлом году KazakhExport оказал содействие по первым поставкам в Россию еще одного бренда компании – экологичной бытовой химии Doctor Green.

«Экспортная страховая компания – это надежный партнер помогает проверять иностранных компаний, так и в вопросах страхования рисков. На данный момент KazakhExport помогает нам в развитии экспортного направления в Узбекистане. Она нас рекомендует как достойного партнера на внешних рынках, а мы в свою очередь качеством экспортируемой продукции и добросовестной работой вносим свой вклад в формирование бренда страны как сильного экспортера и производителя», – резюмировал директор дивизиона сухих строительных смесей ТОО «Alina Group».

# Зачем казахстанский архитектор вышел на рынок США

## Архитекторы новой волны ищут свою нишу на рынке

Елена Тумашова

Алмас Жуманов основал бизнес в сфере архитектурно-строительного проектирования, когда ему было 22 года, в 2006 году. За это время его компания LIGHTHouse Kazakhstan стала заметным игроком на рынке: более 200 проектов – разработка и участие, в том числе «Есентай Парк», «Шымбулак», «Кок Жайлау», Ritz Carlton, Haileybury в Астане, головной офис ForteBank в Астане. Сейчас – выход с идеей контейнерного строительства в США, где рассчитывает найти свое место, отвечая потребностям местного рынка. Что подтолкнуло к заморским странствиям, в чем особенности казахстанского архитектурно-строительного рынка и конкуренции, как на рынке Казахстана появилась ниша для молодых архитекторов новой волны – своими наблюдениями Алмас Жуманов поделился с деловым еженедельником «Капитал.kz».

### Вопреки архитекторам с устаревшими взглядами

Еще со студенческой скамьи я работал дизайнером мебели, потом был помощником архитектора и по окончанию института стал главным архитектором частной архитектурной компании. За короткую карьеру наемного сотрудника, длившуюся три года, успел понять, что на рынке существует большая нехватка квалифицированных архитекторов, отличающихся современным видением. Не согласившись со сложившейся на рынке ситуацией, решили открыть свою компанию, мечтая о создании лучшего архитектурного бюро в Казахстане. Отсюда и название.

Вложения в открытие компании составили $50 тыс., – от первого поступления на проект, который стал отправной точкой.

### «Компьютерная архитектура» набирала обороты

В 2006 году, когда мы начинали, выходить на рынок было несложно. Старшее поколение уже забыло в 90-е, что такое проектирование, а молодое еще не успело этому научиться. На рынке труда образовался определенный вакуум. К тому же весь мир потихоньку переходил на компьютерное проектирование. Мы были одними из первых, кто сдавал курсовые работы и дипломы в компьютерном исполнении. Люди уже имели интернет, успели увидеть часть мира и, естественно, желали строить что-то качественно новое и инвестировать в такое строительство. В те времена наши картинки интерьеров и «компьютерная архитектура» очень быстро становились популярными. И это были не только рисунки, конечно, это были определенно новая школа и веяния.

Обороты нам помогли набрать зарубежные коллеги. Рынок естественным образом продиктовал условие: инвесторы хотели строить современные здания – такие, какие видели за рубежом. И они понимали, что архитектор, не бывавший в пятизвездочном отеле, не сможет спроектировать такой отель. Поэтому в страну хлынул поток зарубежных компаний, которых нанимали казахстанские девелоперы. Но ситуация складывалась конфликтная: заказчик платил много, а результат не проходил экспертизы и не соответствовал местным климатическим условиям и, прежде всего, нормам, принятым в Казахстане. Подходящего материала на рынке не было, условия и качество строительства значительно отличались.

Все это способствовало появлению ниши для молодых архитекторов, владеющих английским языком и достаточно гибких, готовых обучаться и перенимать опыт. Мы объявили себя первой компанией, специализирующейся на адаптации проектов.

### Перенимали опыт, учились у коллег

В то время как старшее поколение смотрело на иностранных коллег с недоверием и завистью, скептично, мы работали над проектами с полным пониманием целей клиента и задумки коллег. Параллельно перенимали разнообразный опыт – корейский, китайский, итальянский, испанский, американский, польский, португальский. Помимо технического опыта, мы перенимали и навыки по построению, управлению и организации проектного бизнеса. Особенность была в том, что многие наши коллеги не понимали и даже скептически относились к этому, а иностранные коллеги вообще не понимали наших норм и логики процедур согласований в принципе.

### Рынок нуждается в ответственности

Сейчас рынок все еще остро нуждается в квалифицированных кадрах и в ответственности. Но, тем не менее, рынок существует, причем со своими правилами и устоями. Игроков можно условно разделить на три категории. Есть гиганты, оставшиеся еще со времен Советского Союза, они больше ориентированы на госзаказы. Есть строительные компании, которые больше ориентированы на собственные интересы. И есть абсолютно независимый частный рынок, участники которого предоставлены сами себе и свободным течениям рынка, и они, как правило, имеют узкую специализацию.

### Особенности отношений заказчиков и исполнителей

Рынку требуются современные специалисты, способные осознавать, насколько сегодня в мире бизнеса конечная продажа и строительство переплетены тонкими, но крепкими узами. К сожалению, у нас на рынке сложно найти компанию или специалистов, которые способны принимать вызовы современного рынка, а тем более быть ответственными.

Клиент, например, задумал построить пятизвездочный отель, его планы амбициозны, он хочет быть быстрее конкурента. Но рынок заставляет его вязнуть в процессе управления и собирания проекта в единое целое. При этом зачастую заказчик разбирается во всех тонкостях и может руководить проектом. Хотя он просто хотел заказать проект. Как правило из-за того что архитекторы и проектировщики не ценились и не оплачивались, образовался застой в развитии, проектировщик уже не знает того, что знает заказчик, ответственные, конечно, не смогут удовлетворить потребности клиента. А тем более взять на себя обязательство принять важные решения, контролировать бюджет и взаимодействовать с остальными участниками. Клиенту требуется, помимо архитектора, человек. В больших проектах эту функцию, как правило, выполняет управляющий проектом, в мелких – архитектор.

### Из чего складываются доходы

Доходы в архитектурно-конструкторском бизнесе складываются из эффективности: проект может быть оплачен щедро, но неэффективность съедает все. Часто государственные бюджеты закладываются завышенными, но эффективность от этого только хуже. В большинстве случаев компании при ценообразовании все еще руководствуются сборниками и опираются на проценты и формулы. Мы формируем цены из прогнозов реальных затрат по часам, расходов и прибыли. И часто клиенты удивлены такой какущейся неадекватно низкой стоимостью.

Времена бывают разные, конечно, и мы переживаем разные периоды. За 12 лет прошли все циклы – как взлеты, так и кризисы. Не могу сказать, что мы получаем прибыль больше или меньше в зависимости от состояния рынка, особенно когда ценообразование построено на другом. В основном страдаем от неспособности клиентов платить. Многие проекты оставшиеся еще со времен Советского Союза, они больше ориентированы на госзаказы. Есть строительные компании, которые больше ориентированы на собственные интересы. И есть абсолютно независимый частный рынок, участники которого предоставлены сами себе и свободным течениям рынка, и они, как правило, имеют узкую специализацию.

### Особенности отношений заказчиков и исполнителей

Рынку требуются современные специалисты, способные осознавать, насколько сегодня в мире бизнеса конечная продажа и строительство переплетены тонкими, но крепкими узами. К сожалению, у нас на рынке сложно найти компанию или специалистов, которые способны принимать вызовы современного рынка, а тем более быть ответственными.

Клиент, например, задумал построить пятизвездочный отель, его планы амбициозны, он хочет быть быстрее конкурента. Но рынок заставляет его вязнуть в процессе управления и собирания проекта в единое целое. При этом зачастую заказчик разбирается во всех тонкостях и может руководить проектом. Хотя он просто хотел заказать проект. Как правило из-за того что архитекторы и проектировщики не ценились и не оплачивались, образовался застой в развитии, проектировщик уже не знает того, что знает заказчик, ответственные, конечно, не смогут удовлетворить потребности клиента. А тем более взять на себя обязательство принять важные решения, контролировать бюджет и взаимодействовать с остальными участниками. Клиенту требуется, помимо архитектора, человек. В больших проектах эту функцию, как правило, выполняет управляющий проектом, в мелких – архитектор.

### Из чего складываются доходы

Доходы в архитектурно-конструкторском бизнесе складываются из эффективности: проект может быть оплачен щедро, но неэффективность съедает все. Часто государственные бюджеты закладываются завышенными, но эффективность от этого только хуже. В большинстве случаев компании при ценообразовании все еще руководствуются сборниками и опираются на проценты и формулы. Мы формируем цены из прогнозов реальных затрат по часам, расходов и прибыли. И часто клиенты удивлены такой какущейся неадекватно низкой стоимостью.

Времена бывают разные, конечно, и мы переживаем разные периоды. За 12 лет прошли все циклы – как взлеты, так и кризисы. Не могу сказать, что мы получаем прибыль больше или меньше в зависимости от состояния рынка, особенно когда ценообразование построено на другом. В основном страдаем от неспособности клиентов платить. Многие проекты оставшиеся еще со времен Советского Союза, они больше ориентированы на госзаказы. Есть строительные компании, которые больше ориентированы на собственные интересы. И есть абсолютно независимый частный рынок, участники которого предоставлены сами себе и свободным течениям рынка, и они, как правило, имеют узкую специализацию.

### Клиенты стали разборчивее

Думаю, те времена, когда люди могли что-либо построить без проекта или просто полагались на строителей, прошли. Сейчас и закон, и рынок требуют обращения к профессиональным архитекторам и проектировщикам. Это в начале карьеры мы сталкивались с клиентами, которые приглашали нас для улучшения уже сделанного. Сегодня, думаю, каждый начинает осознавать ценность профессионального дизайна и работы. Люди стали разборчивее, им важно качество, вкусы изменились. Но и, конечного же, клиенты стали понимать, что проект – это не только внешний вид, но и технические решения, которые обеспечивают безопасность, подразумевают качество, функциональность, удобство и эффективность вложения средств.

Клиенты не стали больше платить, даже меньше, если честно, потому что стали разборчивее и на рынке появляются свободные специалисты. Объем работ увеличивается с каждым годом только за счет этого. В год мы получаем от 20 до 30 заказов.

### Частные или корпоративные заказы?

Мы перестали обслуживать частных клиентов по их заказам. Этот рынок специфичен тем, что клиент собирается прожить в доме, который строит для себя, и поэтому придирчив к решениям, да и постоянно меняет свои требования. Его решения зависят от каждого члена семьи, и это в конце концов зачастую обходится дорого для самого клиента из-за бесконечных переделок.

Поэтому мы сфокусировались на коммерческих корпоративных клиентах. Масштабы больше, детали не так много значат, да и сами проекты сложнее, и ответственным целям, что тоже важно, потому что это дает место профессионализму. В частных домах как сказал хозяин, так и будет, а часто хозяин бывает капризен.

### Почему – США? Об особенностях американского рынка

В США мы решили работать исключительно из-за масштабов рынка и демократичности страны. Тут можно осуществить наше видение и воплотить в жизнь идею контейнерного строительства, на которую мы получали отрицательную реакцию властей в Казахстане. У нас в стране считают такое строительство «барахлой» и ширпотребом. Когда на самом деле это экологичное и экономичное решение, с помощью которого можно справиться со многими проблемами доступности жилья.

США уже пришли к тому порогу, когда среднестатистический житель вряд ли позволит себе купить дом. Да и в принципе к этому не стремится, так как считает это дополнительной обязанностью и ношей, которая только удержит его на одном месте и лишит мобильности. Стиль жизни сильно отличается. Казахстанцы все еще очень много вкладывают в ценность жилья или собственности в принципе. Но молодое поколение, в какой бы стране оно ни проживало, все равно похоже, и, думаю, мы быстро придем к этому. Вопрос не развития, а больше смены поколения.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

#### ОБЪЕМ РЫНКА ИНТЕРНЕТА ВЕЩЕЙ ДОСТИГНЕТ $1,2 ТРЛН

Компания International Data Corporation (IDC) сделала прогноз по мировому рынку интернета вещей (IoT) на ближайшие годы. Сообщается, что как минимум до 2022 года глобальная IoT-отрасль будет демонстрировать устойчивый рост. Этому будут способствовать такие факторы, как продолжающийся процесс цифровой трансформации компаний, создание IT-экосистемы нового поколения и взаимное партнерство поставщиков решений. В результате к 2022 году объем мирового рынка достигнет $1,2 трлн. Таким образом, полагают эксперты IDC, показатель CAGR (среднегодовой темп роста в сложных процентах) в период с 2017 по 2022 гг. окажется на уровне 13,6%. Если рассматривать отдельные сегменты IoT-отрасли, то наибольшие темпы роста покажет потребительский сектор. Здесь показатель CAGR прогнозируется на уровне 19%. Далее следуют сферы страхования и здравоохранения с прогнозируемым значением CAGR в 17,5% и 16,9% соответственно. В то же время транспорт и производство останутся лидирующими отраслями по инвестициям в интернет вещей благодаря большому количеству установленных конечных устройств и востребованности решений по управлению автомобилями, мониторингу транспорта и управлению производственными активами. По прогнозам IDC, в 2022 году затраты в каждом из этих IoT-сегментов превысят $150 млрд. **(servernews.ru)**

#### GOOGLE ВЛОЖИЛА $550 МЛН В JD.COM

Google выходит на рынок электронной торговли Китая. Компания согласилась вложить $550 млн в JD, второго по величине игрока в стране после Alibaba, «в рамках стратегического партнерства», которое включит в себя развитие проектов розничной торговли в Юго-Восточной Азии, США и Европе. Google покупает 27,1 млн акций класса «А» по 20,29 долларов, что соответствует 40,58 доллара за каждую американскую депозитарную расписку. Всего выпущено 2,4 млрд акций класса «А». JD.com — один из крупнейших конкурентов Alibaba на рынке электроники. Компания сотрудничает в том числе с холдингом Tencent и американской компанией Walmart. Сообщалось, что JD.com намерен привлечь $1,9 млрд инвестиций. Поиском средств с конца прошлого года занимается финансовое подразделение JD Finance, чей капитал за год удвоился до $20 млрд. Дополнительно около $5 млрд инвестиций планируется привлечь за счет продажи доли в своем логистическом подразделении группе инвесторов, включая Hillhouse Capital и Tencent Holdings Ltd. Новые средства помогут JD Logistics построить сети доставки и складирования по всему миру. В то время как конкуренты, такие как Alibaba Group Holding Ltd., полагаются на сторонних поставщиков, компания JD.com выбрала более рискованный путь строительства одной из самых обширных в Китае сетей из пунктов обработки и исполнения заказов и доставки. **(vestifinance.ru)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

#### IFC ПОДДЕРЖИВАЕТ АГРОБИЗНЕС

IFC инвестирует

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### ФЕРМЕРЫ МОГУТ ЗАРАБОТАТЬ НА ЭКСПОРТЕ

В министерстве сельского хозяйства посчитали прибыль, которую смогут получить фермеры от продажи мяса за рубеж. Первый вице-министр сельского хозяйства Арман Евниев привел данные проведенного анализа: при соответствующей поддержке выручка от экспорта мясной продукции может составить $2,6 млрд. Большинством продовольственных товаров Казахстан обеспечивает себя сам, поэтому некоторые виды продукции страна может поставлять на внешние рынки. «Сегодня из 30 основных видов продтоваров по 25 обеспеченность составляет 80 и более процентов, а по некоторым — более 100%. Внутренний рынок уже насыщен этой продукцией. Исключение составляют мясо птицы, яблоки, сыры и творог, колбасные изделия и рыба, по которым мы импортозависимы. Поэтому определены позиции, по которым Казахстан имеет высокий экспортный потенциал. Это прежде всего мясная продукция, в том числе говядина и баранина», сообщил на заседании правительства Арман Евниев. **(kapital.kz)**

### КЕНЕС РАКИШЕВ ИНВЕСТИРУЕТ В БОЕВЫХ РОБОТОВ

Кенес Ракишев, крупнейший акционер золотодобывающей компании Petropavlovsk, вложил $2 млн в производство боевых роботов. Венчурный фонд Кенеса Ракишева Singulariteam является ключевым инвестором израильской компании General Robotics, специализирующейся на выпуске роботизированных решений для военных (Singulariteam принадлежит свыше 30% General Robotics). Накануне General Robotics впервые представила дистанционно-управляемый боевой модуль Pitbull AD (Anti-Drone), предназначенный для уничтожения дронов. Также среди разработок General Robotics боевой робот DOGO Anti-Terror, который используется спецназом и пехотой. Помимо инвестиций в General Robotics в портфеле Singulariteam свыше 40 высокотехнологичных компаний. В общей сложности за последние годы Кенес Ракишев вложил свыше 90 млн долларов в различные инновационные проекты. Кенес Ракишев является крупнейшим акционером компании Petropavlovsk с долей свыше 22%. Petropavlovsk ведет промышленную отработку золоторудных месторождений в Амурской области (Покровский рудник, Пионер, Маломыр и Albyn), входит в топ-5 российских золотодобытчиков. Акции Petropavlovsk торгуются на Лондонской фондовой бирже. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

### НКО НАУЧАТ ЗАРАБАТЫВАТЬ

В восьми регионах Казахстана стартует проект по развитию социального предпринимательства «ӨРЕКЕТ», направленный на поддержку некоммерческих организаций. О его запуске сообщил Фонд развития социальных проектов «Samruk-Kazyna Trust». В рамках проекта «ӨРЕКЕТ» представители казахстанских некоммерческих организаций смогут пройти бизнес-обучение и выиграть грант в размере 500 тыс. тенге на развитие предпринимательства. Согласно правилам проекта, получателями гранта смогут стать только те НКО, чей бизнес направлен на оказание социальных услуг либо создание рабочих мест для социально уязвимых слоев населения. Проект реализуется в рамках программы социальных инвестиций «Менің елім» в Акмолинской, Актюбинской, Атырауской, Западно-Казахстанской, Кызылординской, Мангистауской, Павлодарской и Южно-Казахстанской областях. Отметим, что на протяжении девяти месяцев грантополучателей будут сопровождать администраторы проекта, которые станут отслеживать эффективность и рациональное распределение средств. Основной миссией программы «Менің елім» является повышение уровня жизни населения в регионах до уровня жизни в городах Астана и Алматы. **(kapital.kz)**

### KAZAKH INVEST РЕАЛИЗУЕТ 60 ИНВЕСТПРОЕКТОВ

Аким Костанайской области Архимед Мухамбетов и председатель правления НК «Kazakh Invest» Сапарбек Туякбаев подписали меморандум о сотрудничестве в целях улучшения инвестиционной привлекательности региона. Согласно меморандуму, акимат сформирует перечень нишевых проектов, требующих инвестиции. Kazakh Invest займется поиском и привлечением потенциальных инвесторов для реализации проектов. На данном этапе перечень Костанайской области включает 21 инвестиционный проект на сумму 146,1 млрд тенге, из них более 80% – иностранные инвестиции. «Мы вывыли порядка 60 новых инвесторов, и теперь начинаем активную работу с акиматами областей для размещения локализации этих проектов», – подчеркнул глава Kazakh Invest Сапарбек Туякбаев. Как отметил спикер, в Костанайской области для инвесторов созданы благоприятные условия, Kazakh Invest оказывает необходимую поддержку по всем вопросам. Заключена договоренность о проведении точечных переговоров с конкретными зарубежными инвесторами по региональным проектам. «Мы сотрудничаем совместно с Kazakh Invest для реализации крупных якорных проектов на территории Костанайской области. Сейчас в регионе строится индустриальная зона. Одним из первых будет локализован проект по развитию автомобильного кластера «Группы Компаний Аллюр» и китайской компании СМС с общим объемом инвестирования 1,1 млрд долларов», – отметил Архимед Мухамбетов. Следует отметить, что акиматом Костанайской области введена интерактивная карта, включающая информацию по инвестиционным проектам и площадкам региона, а также наличию доступной инфраструктуры и полезных ископаемых. **(primeminister.kz)**

# Как склеить бизнес на скотче

## Казахстанский производитель поделился опытом выпуска липкой ленты

**Елена Тумашова**

«На первый взгляд может показаться: товар какой-то непонятный, как его производить? Но на самом деле спрос на него огромен, мы с партнером это поняли, когда погрузились в тему. Скотч нужен всем, кто упаковывает гофротару, картонные коробки. Очень востребованный продукт», – Алексей Сибиркин, исполнительный директор компании «PACK MAN», рассказывает, почему он и его партнер приняли решение работать в такой, довольно узкой, сфере производства. Оказалось, они в этой нише не первые: да-да, в Казахстане, в частности в Алматы, есть четыре-пять местных производителей. Более того, конкуренция между ними довольно жесткая. Поэтому в «Капитал.kz» спрашивал своего собеседника о том, как удалось найти свое место в этом бизнесе, какой скотч производить выгоднее всего и всегда ли хорошо получать взрывной рост в самом начале своего существования.

### Все учатся на своих ошибках

Итак, о росте. Его вполне можно назвать взрывным. Компания PACK MAN появилась в середине сентября прошлого года. За первые две недели выпустила 3,6 тыс. роликов скотча, в конце декабря объем производства почти достиг 86 тыс. штук. «Весь этот объем был нам заказан, то есть он делался для конкретных клиентов. Мы сами не ожидали такого «бума» и не были к этому полностью готовы», – рассказывает Алексей Сибиркин.

Поначалу работали в одну смену и не успевали обработать все поступающие заказы. В этом был определенный перекос. Часть клиентов потеряли (но ведь все учатся на своих ошибках). Пришлось организовать две смены, по 12 часов, все было официально, с официальными заработными платами и уплатой налогов. Непосредственно в самом производстве у нас занято 15 человек, сейчас, когда процесс обкатан, появилась возможность сэкономить на трудовом ресурсе: люди стали работать быстрее и эффективнее. Также компания поняла, на чем еще можно сэкономить – на аренде, поэтому переехала в помещение с меньшей платой.

Вложения, которые были сделаны в открытие бизнеса, пока не окупились (по расчетам, это займет два-три года). Потребовалось 75 млн тенге, из них 20 млн тенге ушло на оборудование (техника, кстати, была приобретена в Китае, в России такую не делают). В компанию инвестировал частный инвестор. Сейчас, к слову, он готов продать часть доли: компания ищет возможности расширения производства (цель – к осени выпускать 110-120 роликов в месяц) и не против привлечения новых инвестиций.

### Особенности производства: найти правильное сырье

Производство скотча оказалось не таким простым делом, каким выглядело на первый взгляд. «Например, мы столкнулись с такой проблемой: как производить втулку? Это деталь, на которую наматывается скотч. Для ее производства необходим плотный картон, такой в Казахстане никто не производит, значит, нужно везти из-за рубежа, и для этого материала нужен отдельный станок. Поначалу мы брали бумагу подешевле, но из нее не получается втулка нужной плотности, пришлось покупать более дорогое, но зато качественное сырье. Точно так же пришлось подбирать клей. Пока выбрали лучший, перебрали несколько вариантов местного, российского, иранского производства», – рассказывает Алексей Сибиркин.

Другая проблема, с которой также пришлось столкнуться, – неопытные работники не могли правильно наматывать скотч. Поначалу было много брака: чтобы люди научились этому процессу, потребовалось месяца полтора. «Тут важно еще и то, какое сырье приходит. Пленка, из которой делается скотч, может оказаться некачественной. При намотке дается натяжка (чтобы ролик был красивый, плотный), и, бывает, пленка не выдерживает. К сожалению, не все поставщики сырья работают добросовестно», – говорит Алексей.

### 50 метров невыгодного

Перекос, который произошел вначале, позволил понять и то, какой скотч производить выгодно, какой – нет. Например, невыгодно делать продукт с маленьким намотом (до 50 метров), потому что это трудоемко и дорого: приходится тратить ресурсы – человеко-часы, электричество и т.п., а на единицу производимой продукции маржа оказывается очень низкой. Лучше за это же время и с затратой этих же ресурсов произвести скотч с большим намотом – 100-150 метров (широкий и длинный). «Мы сделали определенный отсев в заказах, но, конечно, почувствовали падение оборотов», – комментирует собеседник.

Производство обычного скотча – первый этап в производстве упаковочного материала. Стретч-пленка и скотч с логотипом как следующие этапы предполагают более сложную технологию, другие деньги и другие ресурсы, и производство таких материалов сложнее. Но и заработать на таких видах можно больше. Например, при производстве скотча с логотипом маржа может достигать 50%. В обычной липкой ленте – 15-25%, это текущий показатель PACK MAN. «Мы сейчас только заходим на рынок, пытаемся забрать себе кусочек пирога, поэтому не ставим высокую цену. Но поскольку в компании происходит реструктуризация, это ляжет плюсом в нашу маржу», – говорит собеседник. По его словам, до первой волны кризиса на скотче зарабатывали до 100%.

### Кому нужен скотч длиной 990 метров?

«Казахстанский скотч воспринимают поразному, кто-то говорит: некачественный, и не конкретно наш (кроме нас, в Алматы еще есть производители), а в целом произведенный в стране. Просто нет доверия к местной продукции. Но то, что некачественный – неправда. Все сырье – пленка – по сути своей одинаковое, и клей везде один. Это просто предубеждение», – продолжает Алексей Сибиркин.

Местные производители – основные конкуренты (помимо местной продукции, на рынке присутствует китайская продукция и немного российской, но она стоит дороже). Борьба за рынок ощутима. «Компании-конкуренты работают давно и, кроме того, привозят много скотча из Китая. Но они в основном стараются продавать на барахолке. Мы же работаем в сегменте B2B», – рассказывает собеседник.

Основные клиенты – транспортные компании и производители, которым нужно упаковывать товар. Это пищевые, мебельные компании. Также питомники растений (они корни обматывают). Офисы берут, но очень мало. «С производителями работать выгоднее, потому что они занимаются продажами и у них есть постоянные объемы. Барахолка – тоже не совсем наш клиент», – поясняет спикер.

Кстати, производители продуктов питания – основные потребители скотча длиной 990 метров. У них есть специальное оборудование, в которое загружаются такие большие ролики, и оно автоматически склеивает коробки.

«Мы одна из немногих компаний, кто стал производить в Казахстане скотч разной толщины – от 43 до 52 микрон, в каждой толщине пленки есть определенное количество размеров, мы можем мотать скотч от 10 до 990 метров длиной, шириной – от 35 до 80 мм. Так и получается такая широкая номенклатура», – заключает Алексей Сибиркин. А вы знали, что можно производить 750 наименований скотча?

# Диджитализация банковского обслуживания МСБ ближе, чем кажется

**Софья Иненкова**

**Как меняется банковское обслуживание малого и среднего бизнеса (МСБ) и на что стоит обратить внимание банкам при работе с этим сегментом бизнеса. О современных трендах «Капитал.kz» рассказал руководитель группы стратегического и операционного консультирования KPMG в Казахстане и ЦА Болат Мынбаев**

Правительство Казахстана поставило цель достичь доли МСБ в экономике на уровне 50% в ВВП к 2050 году. При этом надо понимать, что одной из ключевых проблем МСБ является доступ к финансированию, связанный в первую очередь с фундаментальными ограничениями, например, не недостаточной прозрачностью финансовой отчетности или слабой залоговой базой.

Как следствие, для банков работа с МСБ – это палка о двух концах. С одной стороны, имеется значительный потенциал роста, а с другой – это направление является весьма сложным с точки зрения наличия более высоких кредитных рисков, требуемых технологий, навыков и компетенций. В Казахстане банки играют ключевую роль в финансировании субъектов МСБ, и уровень их взаимодействия напрямую влияет на рост экономики страны.

### Ключевые тенденции в кредитовании МСБ

Одной из тенденций можно назвать пересмотр банками структуры доходов при работе с сектором. Банки понимают, что в период стагнации или умеренного роста экономики наибольший упор в работе с МСБ необходимо делать на продажу комиссионных продуктов. Иными словами, банки относительно сокращают кредитование, которому сопутствуют кредитные риски, и увеличивают предложение транзакционных продуктов с нулевым или близким к нему уровнем риска. К таким продуктам относятся расчетно-кассовые операции, транзакции в онлайн-банке, зарплатные проекты, эквайринг, а также более сложные продукты, такие как кешпулинг или финансирование цепочки поставок.

Вторая тенденция – это предоставление пакетных предложений для бизнеса. Это особенно характерно для субъектов малого бизнеса. Удобство решения объясняется тем, что за определенную плату бизнес получает доступ к целому ряду банковских продуктов с определенной скидкой. Для банка это возможность увеличить количество продаж на одного клиента, долю кошелька и лояльность клиента.

Еще одной тенденцией является рост предложения нетрадиционных банковских продуктов наряду со стандартной линейкой. Например, мы видим, что многие банки в мире, и в том числе в странах СНГ, создают партнерские отношения с компаниями, предоставляющими консалтинговые, бухгалтерские, налоговые услуги для МСБ. По сути, банки предоставляют формат «одного окна» для клиентов, при котором у бизнеса имеется доступ к финансовым и нефинансовым продуктам. Банки выигрывают вдвойне: увеличивается предложение традиционных банковских продуктов и параллельно происходит рост институциональной зрелости МСБ за счет получения доступа к нефинансовым продуктам партнеров.

Также важной тенденцией является фокус на удобстве для клиентов. Например, банки предоставляют услуги для бизнеса по адресу их деятельности. К этому могут относиться услуги по получению справки и выписок по счетам без посещения офиса банка. Клиенты также могут направлять документы по удаленным каналам без необходимости присутствия в здании банка.

Нельзя не отметить тенденцию по росту кредитования МСБ финтех-компаниями и банками на основе диджитал-решений. Как ни парадоксально, но эта тенденция присуща больше развивающимся странам, например, ряд стран Африки показывает завидную динамику роста.

### Как работают цифровые банки с МСБ за рубежом?

Например, в Германии работает Fidor Bank – полностью цифровой банк, отличительной особенностью которого является предоставление клиентам возможности принимать активное участие в деятельности банка. Так, обычные люди решают, какие продукты банк должен предоставлять, куда инвестировать и др. Клиенты – члены так называемого «Умного сообщества Fidor» – могут влиять на все аспекты бизнеса банка – от страхования до выпуска облигаций, кредитования и депозитов. Банк внедрил систему бонусов для членов сообщества, которые активно вовлекаются в работу банка, например, отвечают на вопросы по банковским услугам на различных социальных сетях. Клиенты сами решают, у кого получать кредит – у самого банка или у членов сообщества, а инвесторы могут разместить средства на депозите в самом банке либо вложить их напрямую в чей-либо инвестиционный проект.

Ярким примером успешного использования цифровых технологий в сфере оказания финансовых услуг для МСБ является компания Bitbond (Германия) – первая глобальная площадка, использующая технологии блокчейн для налаживания связей между кредитоспособными заемщиками МСБ и инвесторами. Услуги компании полностью переведены в онлайн и независимы от банков, а скоринг потенциальных заемщиков производится на основе больших данных, включая информацию с сайтов eBay, Amazon, Etsy, PayPal и др. Например, скоринговая модель может учитывать отзывы клиентов относительно уровня обслуживания в ресторане или гостинице. А торговым компаниям, осуществляющим деятельность на eBay или Amazon, достаточно поделиться с платформой статистикой по транзакциям с контрагентами. Все это далее оцифровывается и используется для определения уровня риска по каждому отдельному заемщику и допустимому кредитному лимиту.

В целом сектор МСБ ассоциируется с высокой стоимостью кредитных рисков и повышенными операционными расходами. Однако это компенсируется более высокой маржинальностью, так как средние ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса выше, чем для крупных компаний. Диджитализация позволяет повышать маржинальность за счет снижения стоимости рисков и операционных расходов. То есть на основе больших данных банки и финтех-компании более эффективно определяют уровень кредитных рисков, а перевод клиентов МСБ из стационарных в удаленные каналы продаж позволяет банкам сокращать операционные затраты.

### С чего начать диджитализацию банков в РК?

Переход на цифровизированные бизнес-модели банков – это игра на долгосрочную перспективу. Как бы банально это ни звучало, но этот процесс неминуем и является лишь вопросом времени. Переходная модель будет сопровождаться значительными капитальными затратами и дополнительными ресурсами. Однако те банки, которые первыми освоят это направление, будут также первыми получать дивиденды, при этом создав дополнительные барьеры входа для новых участников.

Мы видим, что на сегодня акционеры и руководства большинства банков в Казахстане больше озабочены ежедневным операционными вопросами, а инициативы по диджитализации отодвигаются на второй план. Для этого есть ряд объективных причин, но все же банкам необходимо более резко подойти к этой возможности. Стоит начинать с малого, например, создать внутреннее подразделение, отвечающее за поиск технологических улучшений, что позволит держать руку на пульсе и внедрять наперед возможности по диджиталнаправлению. В последующем банкам стоит пересмотреть свои бизнес-модели, в том числе ИТ-стратегии.



# Вырастут ли в Казахстане свои Месси и Пеле?

## Как единственный частный футбольный клуб страны организовал систему воспитания будущих спортсменов

**Георгий Ковалев**

Раз в четыре года мир пронизывают энергии национальных школ футбола. Только чистые эмоции, национальный дух без примеси легионерства, экономики или политики.

Когда-то и Казахстан – в это надо верить – представит свою команду на чемпионате мира по футболу. Кто будет представлять страну, чей внутренний чемпионат во многом определяется игрой легионеров? Чтобы найти ответ на этот вопрос, «Капитал.kz» изучил опыт работы академии футбольного клуба «Кайрат».

### «Кайрат» – единственный частный клуб высшей футбольной лиги

Нашим проводником в мир легендарной казахстанской команды стал Куралбек Досжанович Ордабаев. Пик его карьеры голкипера совпал с самым результативным периодом «Кайрата», чьи ворота он защищал с 1971 по 1982 годы. Завершив спортивную карьеру, Куралбек Ордабаев посвятил себя тренерской и руководящей работе в «Кайрате», проведя его через самые сложные периоды истории.

Сейчас «Кайрат» – единственный в стране футбольный клуб, находящийся в частном владении. Несмотря на это, клуб ставит перед собой масштабную задачу формирования новой казахстанской футбольной школы, базирующейся на лучших мировых организационных, технологических и педагогических достижениях.

Львиную долю усилий клуб вкладывает в развитие детского футбола. Именно этой работой сейчас занимается Куралбек Ордабаев, занимая пост руководителя отдела развития массового футбола ФК «Кайрат».

### «Кайрат» содержит три футбольные академии

Единственный частный футбольный клуб страны. Государство должно финансировать сборную команду и детский массовый футбол.

«План развития массового футбола – от детского до профессионального – включен в перспективный план клуба. В первую очередь это инфраструктура, база клуба – единственная в стране, отвечающая требованиям ФИФА и УЕФА. В России только футбольный клуб «Кубань» содержит такую же масштабную базу, позволяющую работать на уровнях от детского футбола до команды мастеров, – говорит Куралбек Ордабаев. – Наша цель – заполнить отечественный рынок футбола своими же, казахстанскими футболистами. Для этого в Алматы созданы три академии футбола: имени Сергея Квочкина, имени Евстафия Пехлеваниди и имени Тимура Сегизбаева».

Попав в академию Тимура Сегизбаева, мы словно перенеслись в мир европейского футбола. Небоская функциональная архитектура, ухоженные футбольные поля. Одно поле укрыто гигантским тентом, который позволяет играть на искусственном покрытии круглый год.

Внутри здания нет видимого разделения на административную и жилую зоны. А ведь здесь на полном обеспечении живут, учатся и тренируются 120 спортсменов в возрасте от 14 до 18 лет. Более 40 из них – из других областей страны. Всего же в трех академиях ФК «Кайрат» обучаются 600 мальчиков, в академиях имени Квочкина и Пехлеваниди – возрастом от 6 до 14 лет.

Программа воспитания нового поколения футболистов начала работать пять лет назад.

«Два-три раза в месяц на сайте клуба мы публикуем объявления о наборе учеников в наши академии. Отбор проводят клубные скауты. Ими руководит Дмитрий Галямин, известный футболист, игравший в ЦСКА, в клубах Испании и Италии. Он строит скаутскую работу по европейским методикам. В среднем на отбор приходит 50-70 детей разного возраста, из них трое-пятеро попадают в основную группу академии футбола, – рассказывает Куралбек Ордабаев. – Здесь с ними работают 60 тренеров, для каждого возраста отдельный тренер по физподготовке. Со временем футболисты вливаются в наши команды, где получают первый профессиональный опыт. Это и основная команда высшей лиги «Кайрат», команда дублеров, а также команды «Кайрат А» и «Кайрат Н», играющие в первой и второй лигах соответственно».

### В школьную лигу вовлечены 3600 учеников начальной школы

Еще одна инициатива ФК «Кайрат» – городской турнир школьной лиги Алматы для учеников 1-4 классов. В этом году турнир проводился второй раз и привлек 3600 детей из 180 школ. Сначала команды оспаривают первенство района в разных возрастных категориях, чемпионы встречаются в городском финале. На этом турнире также активно работают скауты клуба, отбирая наиболее талантливых. Все организационные расходы турнира – транспортные, медицинские и так далее – обеспечивает ФК «Кайрат».

Дети, которые не попали по итогам турнира в академию, могут совершенствоваться в игре на базе открытых по всему городу восьми филиалов академии футбола. «Как правило, эти филиалы открыты на базе средних школ, иногда заключаем договоры с владельцами футбольных площадок. Там занятия ведут бывшие игроки, детей не перегружают физическими нагрузками, главное – привить любовь к игре. Осенью маленькие футболисты смогут показать себя на турнире между этими филиалами, лучших игроков примем в академию, – говорит Куралбек Ордабаев. – Такие же школы будем открывать во всех районах Алматинской области. В Каскелене уже открыли, на очереди школы в Иссыке и Талгаре. Посмотрим, какие итоги даст этот проект».

### Математика футбольной эффективности

В прошлом году ФК «Кайрат» стал членом Европейской клубной ассоциации, объединяющей более 200 европейских футбольных команд. Дважды в год члены ассамблеи собираются для взаимного обмена опытом. Также клуб работает с европейскими университетами, на базе которых возможно регулярное повышение квалификации тренерского состава. «Требуется время, чтобы взрастить полноценные кадры, и на это направлены наши усилия, – говорит Евгений Красиков, технический директор ФК «Кайрат».

Все это вовсе не означает, что всем выпускникам академии гарантировано большое футбольное будущее. Евгений Красиков приводит мировую статистику: до высших ступеней футбольной пирамиды доходят только 3% спортсменов. Поэтому, говорит он, главная цель академии – воспитать не просто хорошего игрока, но и хорошего гражданина и всесторонне развитую личность.

Нуриддин Ваджитов, начальник учебно-воспитательного отдела ФК «Кайрат», подтверждает последний тезис примером. Ученик академии, имеющий в табеле успеваемости более чем три «тройки», в случае нежелания исправлять оценки из команды вылетает. При этом преподаватели и одноклассники организуют для него все условия для улучшения успеваемости.

В целом обстановка в академии очень благожелательная. Классы для занятий оборудованы экологически безопасной мебелью, компьютерный зал укомплектован отличными компьютерами (в основном, конечно, смотрят футбольные матчи в YouTube), а за питанием учеников следит испанский диетолог.

Где бы этим футболистам ни пришлось в будущем работать или играть – пусть побеждают.

# Футбольная фиеста в России

**Владимир Плошай**

*Я бы вплелся свой голос в общий звериный вой*
*там, где нога продолжает начатое головой.*
*Из всех законов, изданных Хаммурапи*
*самые главные – пенальти и угловой.*
***Иосиф Бродский***

Ррр-ррр-ааа! Да здравствует футбол! Миллионы поклонников этой завораживающей игры ликуют – 14 июня (почему-то в четверг?!) в Москве был дан старт XXI чемпионату мира. Церемония открытия была довольно модерновая, красочная, яркая… Речи президента РФ Владимира Путина и главы ФИФА Джанни Инфантино – краткими, эмоциональными и содержательными. Церемонию завершал матч Россия – Саудовская Аравия. В праздник футбола начался феерично.

### Россия в 1/8 финала

Критикуемые всеми и всех подопечные Станислава Саламовича Черчесова доказали, что футбол в России есть. Пять мячей на любой вкус влетели в ворота бедных саудитов: дубль Черышева, голы Газинского, Дзюбы и прекрасный удар со штрафного в стиле Дель Пьеро в исполнении Головина – салам от Саламовича! Справедливости ради стоит отметить, что сборная Саудовской Аравии считается слабейшей из 32 команд, участвующих в мундиале. Лиха беда начало! Дальше – больше. Россияне продолжили удивлять: в неимоверно важном, тяжелом матче с египтянами, которым они начали второй тур, у них получилось почти все! Да, «фараоны» рассчитывали на помощь Аллаха и Салаха, но Черышев (забивший 3-й гол на чемпионате), Дзюба (забивший 2-й), – свели их усилия на нет. А началось все с автогола: прервыая очередную атаку египтян, российский защитник срезал мяч в собственные ворота. Наверное, самый популярный человек Египта Мохаммед Салах все-таки свой гол забил (с пенальти), но это по сути ничего не поменяло. Россия выиграла 3:1 и первой на чемпионате вышла в 1/8 финала! Впервые с 1986 года (спустя 32 года) российская сборная преодолевает групповую стадию чемпионатов мира. К тому же тогда это была еще сборная СССР. И комментатор канала «Россия» Стогниенко, суперэмоционально ведший репортаж с этого матча, после финального свистка позволил себе… Он поставил в прямом эфире отрывок песни Шнурова: «Ты просто космос, Стас»… Это, конечно, про Черчесова.

### Немного истории

Первый международный футбольный матч состоялся в Англии между англичанами и шотландцами в 1872 году. Первый же официальный международный матч за пределами Великобритании прошел в 1904 году в Париже между Францией и Бельгией. Футбол стремительно набирал популярность, и 22 мая 1904 года в Париже была создана ФИФА, которая объединила футбольные ассоциации Франции, Бельгии, Нидерландов, Дании, Испании, Швейцарии и Швеции. А в 1928 году президент ФИФА Жюль Римэ решил провести международный турнир. Первый чемпионат мира прошел в 1930 году в Уругвае (он получил право его проведения за заслуги в футболе и столетие независимости). Стоит отметить, что многие до сих пор оспаривают этот чемпионат, так как в нем участвовали всего 13 стран (Римэ говорил из европейцев только Бельгию, Францию, Румынию и Югославию – мало кто хотел лететь через Атлантику).

Первым чемпионом мира по футболу стал Уругвай, выигравший в финале Аргентину – 4:2. В Монтевидео на финале присутствовали 93000 зрителей. Отметим, что уругвайцы ровно через 20 лет вновь стали лучшими на планете.

Самая футбольная нация, несмотря на то, что родоначальниками игры являются англичане, конечно же, бразильцы. Об этом говорит и то, что они 5 раз поднимали над головой кубок мира (1958, 1962, 1970, 1994 и 2002).

Четырехкратными чемпионами мира являются немцы (1954, 1974, 1990, 2014) и итальянцы (1934, 1938, 1982, 2006), двукратными аргентинцы(1976 и 1986). По одному разу чемпионами были англичане (1966), французы (1998) и испанцы (2010).

### Участники

Итак, 32 команды разбиты на 8 групп по 4 в каждой. Сначала проходит групповой этап, после чего по 2 лучшие сборные выходят в 1/8 финала. Затем ¼, полуфиналы, матч за 3-е место и финал. Все очень просто.

Участники нынешнего чемпионата: Россия, Саудовская Аравия, Египет, Уругвай (группа А), Испания, Португалия, Иран, Марокко (группа В), Франция, Австралия, Перу, Дания (группа С), Аргентина, Хорватия, Нигерия, Исландия (группа D – ГРУППА СМЕРТИ), Бразилия, Швейцария, Коста-Рика, Сербия (группа Е), Германия, Мексика, Швеция, Республика Корея (группа F), Бельгия, Панама, Тунис, Англия (группа G) и Польша, Сенегал, Колумбия, Япония (группа Н).

Сразу бросается в глаза отсутствие таких грандов мирового футбола, как Италия, Голландия, Чили, США. Зато впервые представлены на мундиале Панама и Исландия (330 тысяч населения!).

### Закономерности и неожиданности

Состоялись все матчи первого тура во всех группах. И сенсаций предостаточно!

Пожалуй, самая громкая – сборная Мексики весьма уверенно и по делу выиграла у действующих чемпионов мира немцев – 1:0. «Ацтеки» во главе с лидером Чичарито не стушевались перед бундестим, забили в середине первого тайма красивый гол, а затем умело обороялись, но весьма эффективно выходили в контратаки. Подопечные Лева сильно прибавили во втором тайме, нагнетали давление, нанесли 18 (!) ударов по воротам мексиканцев, но забить не смогли.

Неприятно удивили пентакампеоны. Бразильцы с Нейымаром, Фирмино, Коутиньо, Паулиньо, Фирмино… довольствовались ничьей со швейцарцами. Разочаровал не результат, а качество футбола, продемонстрированное кудесниками мяча. Забив в середине первого супергол, бразильцы практически перестали играть. Надо отдать должное представителям страны часов – они воспользовались такой самоуверенностью южноамериканцев.

Продолжают удивлять, но уже приятно бравые исландцы. Викинги оказали достойное сопротивление прославленным аргентинцам, сыграв 1:1. Да, где-то им, конечно, повезло – Лионель Месси не реализовал пенальти, но самоотдача, жажда борьбы у исландцев поражали.

Весьма натужной вышла победа французов над австралийцами, которые все-таки не устояли (2:1) в концовке – команду Дешама, можно сказать, спас гениальный Погба. Родоначальники футбола, у которых, правда, очень молодая сборная, но с Кейном (он и оформил пробитый пришедшим в добавленное время забили победный мяч Тунису (2:1). Кстати, сборная Англии – единственная команда на чемпионате, в составе которой нет легионеров. Уругвайцы мучились почти весь матч с египтянами, забив победный мяч в самой концовке встречи лишь со стандарта.

А в группе Н вообще чудеса! Сначала японцы разобрались с колумбийцами (2:1). Не без доли везения: уже на 3-й минуте южноамериканцы пропустили с пенальти, плюс с этим пенальти остался виноват. Кардиф Санчес получил первую красную карточку на мундиале за умышленную игру рукой в штрафной. В конце первого тайма колумбийцы отыгрались – Кинтеро изящно исполнил штрафной, послав мяч под «стенку». А во втором тайме «сухарю» Мондиалю неоспоримое превосходство, которое и воплотилось в гол. Ни Фалькао, ни Хамес, ни Бакка ничего не смогли противопоставить азиатам – очередной фаворит побит. Отметим, что Япония стала первой азиатской сборной, победившей южноамериканскую на чемпионатах мираэто В другом матче этой группы Сенегал играл с Польшей вдохновенно, быстро, где-то легко и стремительно – и вновь довольно неожиданное поражение европейцев – 2:1.

Пока только бельгийцы, безусловно, претендуют не высокие места, сыграли статусно – «красные дьяволы» разгромили дебютантов-панамцев – 3:0. Но дело не в счете, европейцы показали действительно красивый, мощный, изящный атакующий футбол. Хотя панамцы сопротивлялись как могли, даже первый гол им оказался безголевым.

### Инновации

Впервые на чемпионате мира используется система видеопомощи арбитрам (VAR). В матче Франция – Австралия уругвайский судья Кунья прибег к VAR, в результате назначил пенальти, который реализовал Гризманн. А в самом скучнейшем поединке между Швецией – Корея Гранквист вообще принес победу скандинавам тоже с пенальти, назначенного благодаря этой системе.

Видеоповторы: хорошо или плохо? Для динамики футбола – нет, для минимизации ошибок – да. Хотя в матче англичан с Тунисом без этого «Вара» в ворота Пикфорда был назначен крайне сомнительный одиннадцатиметровый, и африканцы сравняли счет.

А эмоции? А «Рука Бога» Диего Марадоны в 1986 году, а гол, засчитанный Тофиком Бахрамовым в финале 1966 года англичан с немцами, когда мяч не пересек линию ворот (а ведь его именем назван стадион)? Вопросы, вопросы, вопросы…

### Голевая феерия, первый хет-трик

Безусловно, из всех матчей первого тура самый зрелищный – Португалия – Испания. 6 голов на двоих, хет-трик Роналду, дубль Косты, результативная ошибка де Хеа – здесь было все. Многочисленные поклонники футбола, пришедшие на игру двух последних чемпионов Европы в Сочи, были в восторге. Испанцы, уволившие тренера за 2 дня до начала, конечно, продемонстрировали характер и мощь атаки: они пропустили по ходу встречи 0:1, 1:2, потом повели 3:2… Но у португальцев есть Кри Ро. И он был великолепен! Закономерная ничья! Эмоции зашкаливали до предела!

Естественно, после 1-го тура пока сложно делать какие-то выводы… Но кое-что можно уже выделить. Прежде всего, радует бескомпромиссность, желание борьбы – ни одного матча на чемпионате не было без голов.

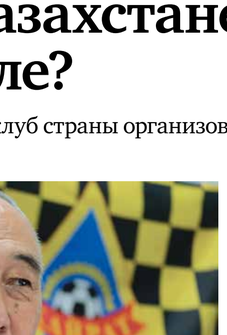
Разочаровывает, нельзя не сказать про болельщиков и российское гостеприимство. Праздник футбола проходит в 11 городах: Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Самаре, Ростове-на-Дону, Калининграде, Волгограде, Сочи, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде и Саранске. И везде аншлаги, толпы экстравагантных болельщиков, словом, праздник!

Многочисленные мексиканцы в сомбреро, заполонившие Москву, шведы, буквально оккупировавшие Нижний Новгород и выпившие все пиво в городе, англичане, крайне удивленные столь горячим приемом в Волгограде (кстати, многие игроки и тренер родоначальников футбола посетили Мамаев курган и отдали дань памяти павших в Сталинградской битве), «Калинка» на самых разных языках, карнавал колюмбийцев спорта номер один по всей России…. Потрясающая атмосфера!

Будет ли новый чемпион? Выйдут ли немцы, аргентинцы, бразильцы из группы? Проебразится ли Месси? Еще много-много интриг и событий ждет нас впереди. Самое интересное только начинается!

Игры на вылет начинаются 30 июня. Финальный матч состоится в Москве 15 июля.

Болейте! Играйте в футбол! Переживайте! Радуйтесь!




Общие затраты на подготовку к проведению в России чемпионата мира по футболу составили около

683 млрд рублей

Данные: JLL

На строительство и ремонт спортивных объектов ушло

265 млрд рублей

На транспортную инфраструктуру

228 млрд рублей

Операционные затраты

116 млрд рублей

еще в 74 млрд обошлась «прочая инфраструктура»

По оценке аналитиков, российский бюджет потратил на мундиаль

437.8 млрд рублей

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### MOTOR.KZ

### RENAULT STORE ОТКРЫЛСЯ В ШЫМКЕНТЕ

В Шымкенте начал работу первый в Казахстане автоцентр Renault Store, оформленный по новым глобальным стандартам компании. Автоцентр ASTER AUTO в Шымкенте расположен по адресу: микрорайон Туран, ул. Байдибек би. Шоу-рум автоцентра вмещает 14 автомобилей, а сервис имеет 9 постов. Общая площадь автоцентра составляет 1 655 кв.м. Renault Store в Шымкенте имеет отдельный склад для 200 автомобилей и для более 5 000 наименований запчастей и аксессуаров, а также парковку и площадку для тест-драйва. «Renault Store в Шымкенте стал первым в Казахстане автоцентром, оформленным с применением новых стандартов визуальной отделки экстерьера дилерского центра. Новый фасад подчеркивает уникальность бренда, в то же время четкие и яркие детали призваны сформировать узнаваемость бренда. Кроме того, теперь знакомство клиента с модельным рядом Renault начинается в специальной зоне экспонирования автомобилей перед дилерским центром, которая не останется незамеченной даже ночью благодаря эффектной подсветке. Акцент сделан на новых моделях – благодаря структурированному оформлению посетители могут сразу получить максимально полную информацию и записаться на тест-драйв.», – сообщает пресс-служба Renault в России и СНГ. На сегодняшний день дилерская сеть Renault в Казахстане представлена 5 импортерами и 17 дилерскими центрами в 14 городах страны.

### ПОСЛЕДНИЙ «ВЕЙРОН» УЙДЕТ С МОЛОТКА

Аукционный дом Bonham's анонсировал продажу последнего серийного гиперкара Veyron – матово-серого Super Sport. Торги состоятся в середине июля на Фестивале скорости в британском Гудвуде. За последний серийный Bugatti Veyron Super Sport – которых было выпущено 30 экземпляров, планируется выручить порядка 1,7-1,8 миллиона фунтов стерлингов (свыше 2 миллионов долларов США). У финального экземпляра «Вейрона» в темно-серой матовой окраске кузова и салоном, обитым красной кожей, был единственный владелец-англичанин, а его пробег за 6 лет бережной эксплуатации составляет всего 550 миль, сообщает Motor1. Автомобиль оснащен восьмилитровым двигателем W16 с четырьмя турбинами, развивающим 1200 лошадиных сил. В 2010 году модификация Super Sport установила мировой рекорд скорости для дорожных автомобилей – 431 километр в час. Однако у товарных «Вейронов» максимальная скорость ограничена 415 километрами в час – для того, чтобы защитить шины от разрушения.

### 1000-СИЛЬНАЯ «ТОЙОТА» ПОЙДЕТ В СЕРИЮ

Японцы решились на производство самого мощного автомобиля за всю историю компании – гиперкара Toyota GR Super Sport Concept. Напомним, что впервые гоночный прототип был показан в январе этого года на автосалоне в Токио, а в минувший уикенд машина прибыла на церемонию открытия очередного марафона «24 часа Ле-Мана». Там и было объявлено, что мелкосерийным выпуском 1000-сильного GR Super Sport Concept займется спортивное подразделение автоконцерна – Gazoo Racing. Полноприводный гиперкар будет целиком изготовлен из карбона, а в движение его будет приводить гибридная силовая установка, созданная на базе шестицилиндрового бензинового битурбомотора объемом 2,4 литра. Этот же агрегат используется на болиде Toyota TS050 Hybrid, который участвует в чемпионате мира по гонкам на выносливость (WEC). Сроки премьеры серийного образца остаются пока неизвестными, равно как и цена авто, которая обещает быть также рекордной среди машин марки.

# 10 фактов о новом Mercedes-Benz C-Klasse

**Автопроизводитель из Штутгарта в этом году балует своих поклонников новинками. В частности, к концу лета в автосалонах дилеров появится новый C-Klasse – самый популярный автомобиль в семействе трехлучевой звезды**

C-Klasse – модель относительно молодая. К сегодняшнему дню она разменяла лишь четыре поколения и пережила столько же рестайлингов. И тем не менее она стала первой моделью, которую «полюбили» тюнинговые ателье – в частности, AMG и Brabus прославились, работая с ней. Сейчас уже язык как-то не поворачивается называть ее Baby Benz, но именно она в 1993 году стала первым компактным автомобилем марки. Точнее, им стала ее прародительница – модель Mercedes-Benz 190, которая была выпущена в 1982 году и на разработку которой немцы угрохали 600 млн дойч-марок. А непосредственно C-Klasse родился в 1993-м. Возможно, отсюда и идут недоразумения с поколениями – многие считают «190-ю» первым поколением, и тогда на данный момент их получается пять, тогда как на деле пока всего четыре. Обновленный же C-Klasse, который скоро станет доступен на нашем рынке, это рестайлинг четвертой генерации, которая увидела свет в 2014 году. 4 года на конвейере – самое время идти к косметологу!

Итак, чем же порадует нас новинка? Чем руководствовались немцы, готовя этот автомобиль, чтобы убедить покупателя сделать выбор именно в его пользу?

### Дизайн

Учитывая, что «цэшка» лидирует в семействе по продажам и по сути обеспечивает концерну «сосиски с пивом» в ежедневном меню – шутка ли, только за последние четыре года по миру было продано более 1,6 млн единиц модели, дизайнеры компании очень умело провели «косметологические» процедуры. Слегка перекроили, например, передний бампер. Поменяли светооптику. В результате спереди у C-Klasse теперь стоят светодиодные MultiBeam, а в качестве опции доступны матричные – с 84 индивидуально управляемыми диодами в каждой фаре. Последние быстро и точно подстраивают свет в соответствии с текущей дорожной ситуацией. Габаритная светотехника – тоже полностью светодиодная. При этом рисунок на седане – стильная буква С, а на универсале – двойные остроконечные овалы. Эффектно смотрятся и ребра на боковинах, и встроенные в бампер патрубки выхлопной системы.

Появилось и два новых цвета в палитре окраски кузова – Mojave Silver Metallic (мохаве серебро) и Emerald Green Metallic (изумрудный зеленый), а также несколько вариантов легкосплавных дисков с новым дизайном рисунка.

### Полный привод

Автомобиль будет доступен как в заднеприводном исполнении, так и с системой полного привода 4 Matic. Во втором варианте тяга по осям распределяется в пропорции 45:55.

### Модернизированные двигатели

Все двигатели у обновленного C-Klasse либо новые, либо модернизированные. На нашем рынке будут доступны бензиновые моторы мощностью от 129 до 510 л.с. Также можно будет заказать модификации с гибридными силовыми установками. Можно будет выбрать как минимум из 10 версий, начиная от Mercedes-Benz C 160 и заканчивая Mercedes-AMG C 63 S и Mercedes-Benz C 350 e.

### 6 МКПП

Работать двигатели будут преимущественно в связке с новой 9-ступенчатой автоматической коробкой передач. Однако производитель предусмотрел возможность заказа автомобиля и с 6-ступенчатой «механикой». Только имейте в виду – она будет доступна исключительно в заднеприводных версиях.

### Полуавтоматическое управление

Автомобиль комплектуется и полуавтоматическим автопилотом Mercedes-Benz Intelligent Drive, который работает на скорости до 210 км/ч. Он включает в себя целый набор камер и радиолокационных датчиков, а также систему активного рулевого управления с функцией удержания полосы движения и экстренного торможения.

Свою роль здесь может сыграть и обновленная навигационная система, которая теперь может заранее предупредить автопилот о приближении, например, к перекрестку или крутому повороту на дороге.

### Руль с тачпадом

Салон автомобиля изменился несильно – материалы отделки стали роскошнее плюс в версиях побогаче появилось больше опций. Однако новое рулевое колесо с тачпадами вместо клавиш на спицах устанавливается с самых начальных версий. Решение поначалу может показаться непривычным. Но все, кто уже пробовал, остались довольны.

### Голосовое управление

Меньше отвлекаться от дороги позволит и функция голосового управления, установленная на новом C-Klasse. Немцы утверждают, что они не только улучшили алгоритмы системы, но и расширили функционал ее команд – теперь даже подогрев кресел можно будет включить, лишь отдав команду «роботу».

### Приборная панель

Как уже упоминалось выше, в версиях побогаче опций побольше. Среди них есть и цифровая приборка с экраном на 12,3 дюйма и разрешением 1920×720 пикселей. Она имеет три темы оформления экрана – Classic, Sport и Progressive и кучу всевозможных настроек, благодаря которым на нее можно выводить даже навигационные карты.

Из прочих опций стоит выделить ассистента парковки Remote Parking Pilot, мультимедийную систему с экраном 10,25 дюйма и кнопку Старт/Стоп.

### Кресло с массажем

Передние кресла в автомобилях Mercedes-Benz в принципе хороши. В меру комфортные, с боковыми поддержками и с поясничной подпоркой, с подогревом. Вентиляцией, функцией памяти… Да что там – один блок электрорегулировок чего стоит (в том числе и в плане дизайна)! Теперь же в «цэшке» можно заказать и кресла с массажем. Мммм!

### Распылитель духов

Если честно, не знаю, насколько будет востребована эта функция – производитель даже не сообщает варианты запахов. Но, согласитесь, приятный бонус!

# Яркие краски Nissan Juke

Оксана Черноножкина

**Совсем скоро в автоцентрах японской марки появится обновленный Juke, премьера которого прошла на автосалоне в Женеве. Автомобиль предлагает несколько новых вариантов персонализации и эксклюзивные цвета окраски кузова**

Своим появлением этот автомобиль когда-то разорвал все шаблоны автомобильного дизайна. Мало того, что это был первый компактный кроссовер, он был еще и весьма необычен. В феврале 2010 года мне довелось попасть в ту сотню журналистов, которые первыми увидели его на закрытой презентации в Париже. В тот день в столице Франции хлопьями кружились ажурные снежинки, как бы обещая автомобилю долгую, насыщенную жизнь и востребованность у клиентов. «Мы создавали этот автомобиль для людей, не признающих компромиссов… В его стилистике сочетаются дух Запада и ценности Востока… Он оптимистичен и способен подарить вам истинное удовольствие… Рожден для города, где и проведет большую часть своей жизни» – сейчас уже сложно вспомнить кому из дизайнеров Nissan какие из этих фраз принадлежат. Но и Сиро Накамура (старший вице-президент и старший креативный директор Nissan), и Альфонсо Альбайса (на тот момент вице-президент Европейского дизайн-центра Nissan) были убедительны. Да что там, даже сама мировая премьера новой модели прошла необычно – автомобиль показали в аэродинамической трубе. Динамика и эпатаж. Что ж, японцам удалось тогда всколыхнуть мировую общественность. Впрочем, не вся общественность приняла эту модель благосклонно. Мир тогда, по сути, разделился на два лагеря – тех, кто был восхищен автомобилем, и тех, кто сказал, что даже если будет последний автомобиль на Земле, он никогда его не купит. Но равнодушных не было. И автомобиль «зашагал» по планете.

Сегодня он успешно продается во многих странах, в том числе и у нас – посмотрите, сколько их в городском потоке, наглядность в данном случае говорит громче любой статистики. Но время идет: 8 лет в строю – для автомобиля приличный срок. По идее, весной в Женеве японцы планировали представить новое поколение модели. Но этого не случилось – мы получили лишь очередное обновление, дополненное пакетами персонализации. Новое поколение обещают в августе, при условии, что опять не отложат. По информации из кулуаров, Juke второй генерации станет крупнее и получит более агрессивную, но столь же яркую и запоминающуюся внешность. В любом случае, даже если премьера состоится, как запланировано, пока автомобиль появится в продаже у нас на рынке, пройдет около года, плюс-минус. Так что если вы хотите все же компактный кроссовер и с тем «чумовым» дизайном, который у него сейчас, то есть смысл обратить внимание на обновленную модель.

Итак, что мы имеем? Внешне автомобиль практически не изменился: дизайнеры слегка «подретушировали» решетку радиатора – она теперь окрашена в темный хром, затемнили блоки передних фар и указатели поворота на боковых зеркалах заднего вида, поставили светодиодные противотуманки.

Палитра цветов окраски кузова пополнилась оттенками Vivid Blue (синий) и Chestnut Bronze (бронзовый). Диски доступны на 17 и 18 дюймов А те, кто хочет подчеркнуть индивидуальность своего автомобиля, могут добавить еще и цветных вставок, но для этого придется остановить свой выбор на топовых версиях – QE+Perso и LE+ Perso. Здесь также можно выбрать детали. Окрашенные в цвет кузова – передний и задний бамперы, боковые дверные молдинги и корпуса боковых зеркал заднего вида.

Варианты персонализации интерьера называются Energy Orange и Power Blue. Они также доступны в топовых версиях кроссовера. Как и титулованная аудиосистема BOSE Personal. С помощью процессора цифровой обработки сигналов BOSE и шести высококачественных динамиков обеспечивается панорамное звучание с углом охвата 360°. Плюс она имеет два современных динамика BOSE UltraNearfield™, встроенных в подголовник водительского сиденья.

Но уже в базе оснащение автомобиля включает климат-контроль, электростеклоподъемники, электрорегулировку зеркал заднего вида, систему динамического контроля (NDCS), круиз-контроль с функцией ограничения скорости, тонированные стекла. Комплектации подороже включают также информационно-развлекательную систему NissanConnect и камеру заднего вида, систему бесключевого доступа Nissan Intelligent Key с кнопкой пуска двигателя, сиденья с комбинированной (кожа/ткань) обивкой, систему предупреждения о появлении объекта в «мертвой зоне» (BSW), систему кругового обзора (Around View Monitor) и систему предупреждения о смене полосы движения (LDW).

Всего будет доступно пять вариантов исполнения: SE, SE+, QE+, LE+ Perso и QE+ Perso.

Также опционально покупателям будет доступна отделка рулевого колеса из более дорогой кожи и более контрастная комбинация приборов с белыми символами на черном фоне.

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, Петр Троценко, Алия Бекова, Дмитрий Чепелев, Татьяна Кириллова, 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 20.06.2018 г. Заказ N 24941.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04