ИНТРИГА Стр.3

Кто и зачем будет заполнять «Бежевую книгу»

АКЦЕНТ Стр.8

Как карантин повлиял на поведение потребителей в Казахстане

МНЕНИЕ Стр.4

А. Нургожин, исполнительный директор Astana Hub

КАПИТАЛ

№19 (710)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 16 ИЮЛЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Игроки цветочного рынка об убытках — страница 9

Тенденции виртуальной и дополненной реальности — страница 7

Появится ли в РК полноценное лифтовое производство — страница 10

Несколько аргументов против радиофобии — страница 4

Как использовать VR для онлайн-обучения — страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Микрофинансовые полгода

Глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана Ербол Омарханов о переменах на рынке после поправок в законодательство

Ксения Бондал

После изменений в законодательстве о микрофинансовой деятельности рынок ожидал, что некоторые из них, например, требование об увеличении уставного капитала МФО приведут к тому, что часть микрофинансовых организаций перестанут работать и сектор сузится. Прогноз сбылся и не сбылся одновременно, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» глава Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК) Ербол Омарханов.

– Ербол, каким сейчас стал рынок микрокредитования?

– С 1 июля этого года индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам запрещается предоставлять займы гражданам. Из небанковских кредитных организаций только МФО с 1 января 2016 года находились под надзором финансового регулятора. Остальных участников этого рынка – ломбарды, кредитные товарищества, так называемые онлайн-кредиторов – уполномоченный орган не контролировал. С начала этого месяца ситуация изменилась. Компании, которые я перечислил, должны были пройти учётную регистрацию в Агентстве по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР) и до 1 июля войти в реестр организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность. Поэтому на сегодняшний день общее количество компаний, работающих в секторе микрокредитования, составляет 930 единиц, из них 217 микрофинансовых организаций, 549 ломбардов и 164 кредитных товариществ.

С начала года к уже ранее существующим МФО прибавились 23 микрофинансовые организации. В основном это компании, которые предоставляют краткосрочные и небольшие потребительские займы электронным способом.

– То есть новые игроки рынка хотя с законодательной точки зрения и считаются микрофинансовыми организациями, по специфике работы серьезно отличаются от традиционных МФО.

– Да, это важный момент, я расскажу почему. Цель МФО, работающих на рынке более 20 лет – развитие предпринимательской инициативы граждан, поддержка субъектов МСБ, улучшение благосостояния населения. Поэтому в структуре кредитного портфеля классических МФО 85% занимали микрокредиты на предпринимательские цели. С развитием электронных сервисов стали появляться нерегулируемые кредитные организации, которые через интернет предоставляли краткосрочные и небольшие займы на потребительские цели. Теперь регулятор объединил всех под названием микрофинансовые организации. Но поскольку, как мы сказали, специфика работы разная, лучше их разделять.

Из-за смешивания потребительского сегмента рынка МФО с предпринимательским ухудшились статистические данные в целом по сектору. По итогам полугодия доля микрокредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней увеличилась в два раза и составила 7,9%. В структуре кредитного портфеля пропорционально уменьшилась доля предпринимательских займов.

– Чем это грозит сектору?

– Серьезной опасности для традиционных МФО нет.

– Скажите, а новобранцы не хотят войти в АМФОК?

– У них есть свои ассоциации: у компаний по онлайн-кредитованию – «КазФинТех», действует Ассоциация «Национальная лига ломбардов Казахстана». Но «КазФинТех» изъявил желание войти в нашу ассоциацию. Мы понимаем, что теперь сектор один, но специфика деятельности у его участников все-таки разная, и это важно для общего понимания.

– Реализовались ли страхи о том, что из-за требования повысить размер уставного капитала количество МФО сократится?

– С начала этого года из реестра уполномоченного органа исключены 7 МФО. Планировалось, что требование об увеличении капитала вступит в силу с 1 июля этого года, но с учетом сложившейся ситуации срок сдвинули на 1 января 2021 года. На сегодняшний день мы наблюдаем увеличение предложений о продаже МФО и предполагаем, что когда требования по увеличению капитала полностью вступят в силу, небольшие по размеру кредитного портфеля и активам МФО будут вынуждены прекратить свою деятельность.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

930 компаний

работают на рынке микрокредитования в Казахстане

Подробнее [Стр.1]

Спикер номера

Алмаз Ахпаров,

генеральный директор компании Anytime

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«По моему мнению, должны выстоять те отрасли, которые покрывают главные потребности населения, а именно: сфера ИКТ и связи, аграрный сектор, медицинские услуги, пищевая и фармацевтическая промышленность, а также те виды промышленности, которые нацелены на импортозамещение»,

– Нариман Абильшаиков, директор Палаты предпринимателей Алматы

Подробнее [Стр.3]

История бренда

Как Билл Розенберг заработал состояние на пончиках Dunkin Donuts

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕЗИДЕНТ ВЫСКАЗАЛСЯ О ПОВЫШЕНИИ НАЛОГОВ

На расширенном заседании правительства глава государства Касым-Жомарт Токаев выразил свое мнение по вопросам повышения ставок отдельных налогов, сообщает пресс-служба Акорды. Он напомнил, что в правительстве обсуждается вопрос увеличения доходной части бюджета. Рассматривается повышение ставок отдельных налогов, в том числе КПН и НДС. «Можно понять правительство, так как это самый доступный способ увеличения поступлений в бюджет. Но в условиях, когда нужно оживлять экономику, механическое увеличение налогов может серьезно ухудшить и без того непростую социально-экономическую ситуацию. Поэтому подойти к данному вопросу нужно максимально взвешенно», – подчеркнул президент. Касым-Жомарт Токаев отметил, что для обеспечения стабильности бюджета необходимо сократить неэффективные расходы. Также нужно рассмотреть дополнительные резервы за счет малоэффективных для экономики налоговых льгот.

КАЗАХСТАН ПРОДЛИЛ ЗАПРЕТ НА ИМПОРТ ГСМ

Запрет на импорт в Казахстан горюче-смазочных материалов будет действовать до 1 сентября 2020 года, об этом сообщили в пресс-службе министерства энергетики. «Своевременное утверждение приказа министра энергетики от 27 марта 2020 года «О некоторых вопросах поставок нефтепродуктов в Республику Казахстан из Российской Федерации» позволило обеспечить комфортный баланс между объемами производимых и потребляемых нефтепродуктов. Срок окончания действия приказа – июнь этого года», – пояснили в министерстве. В ведомстве сообщили, что на сегодняшний день уровень запасов нефтепродуктов на внутреннем рынке находится на достаточно высоком уровне и при поступлении дополнительных объемов импортного топлива может негативно отразиться на отечественной нефтепереработке. «Может привести: к снижению объемов отгрузки нефтепродуктов с казахстанских НПЗ; к затовариванию заводских резервуарных парков, а также баз хранения всех нефтебаз страны; как следствие, к вынужденному снижению переработки нефти, что приведет к сокращению производства других ценных видов нефтепродуктов, таких как дизельное и авиационное топливо», – уточнили в Минэнерго. Поэтому для обеспечения энергетической безопасности страны министерством вводится запрет на ввоз в Казахстан железнодорожным, автомобильным и трубопроводным транспортом бензина, авиационного и дизельного топлива. Данная мера является временной.

Микрофинансовые полгода

[Начало на стр. 1]

– Расскажите о финансовых показателях сектора по итогам 6 месяцев.

– На 1 июня кредитный портфель сократился на 4% с начала года и составляет 277 млрд тенге. Понятно, что это связано с коронавирусом и спровоцированным им замедлением предпринимательской активности. Объем NPL, как я сказал, увеличился до 7,9%, в том числе за счет учетной регистрации онлайн-кредиторов. Средняя сумма микрокредита предпринимателям снизилась с 600 тыс. до 430 тыс. тенге. МФО наравне с банками второго уровня предоставляли отсрочку по займам во время действия режима ЧП в марте-июне этого года. Активность микрофинансовых организаций сократилась, кредитный портфель был заморожен, оборачиваемость капитала замедлилась. Все это сказалось на росте сектора.

– Как МФО выполняют свои обязательства перед кредиторами? Может быть, удалось договориться о каких-то отсрочках?

– Мы неоднократно говорили о том, что сектор МФО зависим от иностранного фондирования, потому что на внутреннем рынке нет доступных источников. В некоторых случаях иностранные кредиторы шли навстречу МФО, но большинство из них не делали никаких поблажек. Предоставляя отсрочки населению, микрофинансовые организации делали это за свой счет, в то же время продолжали платить налоги, проценты по займам иностранным кредиторам, зарплаты сотрудникам, не было массового сокращения работников МФО.

– Ставки по микрокредитам могут вырасти с учетом того, что МФО несут убытки, которые нужно как-то покрывать?

– Такой тенденции мы не видим. С чего поднимать ставки вознаграждения, если доходы населения сократились, вернуть бы то, что было выдано до ЧП. Себестоимость микрокредита зависит от многих факторов. Создание внутри страны доступных и недорогих источников фондирования в конечном итоге повлияло на снижение ставки вознаграждения для заемщиков МФО. По закону у МФО нет права открывать счета или эмитировать платежные карты, поэтому им приходится работать в кооперации с банками, что увеличивает себестоимость кредита для заемщика за счет банковских комиссий. Если бы данные вопросы были решены, то это бы повлияло на снижение ставки вознаграждения для заемщиков.

– Вернемся к теме фондирования. Измененное законодательство позволяет МФО привлекать деньги на бирже. Какие-то компании уже воспользовались этой возможностью?

– У некоторых МФО было такое намерение, но, насколько мне известно, размещение ценных бумаг не состоялось, так как это оказалось дорогостоящим мероприятием: эмиссия облигаций, регистрация на бирже, работа брокеров. То есть выйти на биржу можно, но будет ли спрос на облигации у рынка. МФО не рейтингуются, поэтому как биржевому инвестору оценить их уровень риска? Соответственно МФО опасаются, что, потратив деньги на размещение, они окажутся в убытке из-за неликвидности облигаций.

– Какие ожидания у вас по росту рынка микрокредитования в этом году?

– Честно признаться, ожидания не столь оптимистичны из-за ситуации с пандемией и ее влиянием на экономику. Как было сказано выше, МФО, предоставляя отсрочки населению и бизнесу, практически на три месяца «заморозили» свой кредитный портфель и за счет собственных средств покрыли эти убытки. К тому же часто меняется законодательство в сторону ужесточения деятельности микрофинансовых организаций, и это негативно сказывается на инвестиционной привлекательности сектора. Мы понимаем, что законодательные меры направлены на защиту заемщиков, создание прозрачного цивилизованного и регулируемого рынка небанковских кредитных услуг и поддерживаем государство в этом направлении. Однако перегибы в регулировании могут привести к тому, что заниматься микрофинансированием никто не захочет и сектор микрокредитования просто исчезнет.

– Вы не ожидаете, что в нынешний карантин государство также потребует предоставить отсрочки по займам?

– Все может быть, в текущей ситуации давать прогнозы трудно. Но мы бы хотели получить поддержку со стороны государства в случае если необходимость предоставления отсрочек все-таки возникнет.

В Казахстане может появиться новый финансовый инструмент

У него есть шанс стать альтернативой банковскому вкладу

Мадина Касымова

В настоящее время с участниками финансового рынка и заинтересованными государственными органами обсуждается вопрос об участии компаний по страхованию жизни в государственной образовательной накопительной системе. Реализация данных инициатив будет возможна после внесения соответствующих изменений и дополнений в законодательство. Об этом в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» рассказала директор Департамента страхового рынка и актуарных расчетов Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Гульфайрус Шайкакова.

«Накопительное страхование жизни – это инструмент, альтернативный банковским депозитам, который может использоваться гражданами для накопления средств для обеспечения своих жизненных планов, совершение крупных покупок и приумножение сбережений. Преимуществом такого страхования является возможность копить деньги, находясь при этом под страховой защитой», – отметила Гульфайрус Шайкакова.

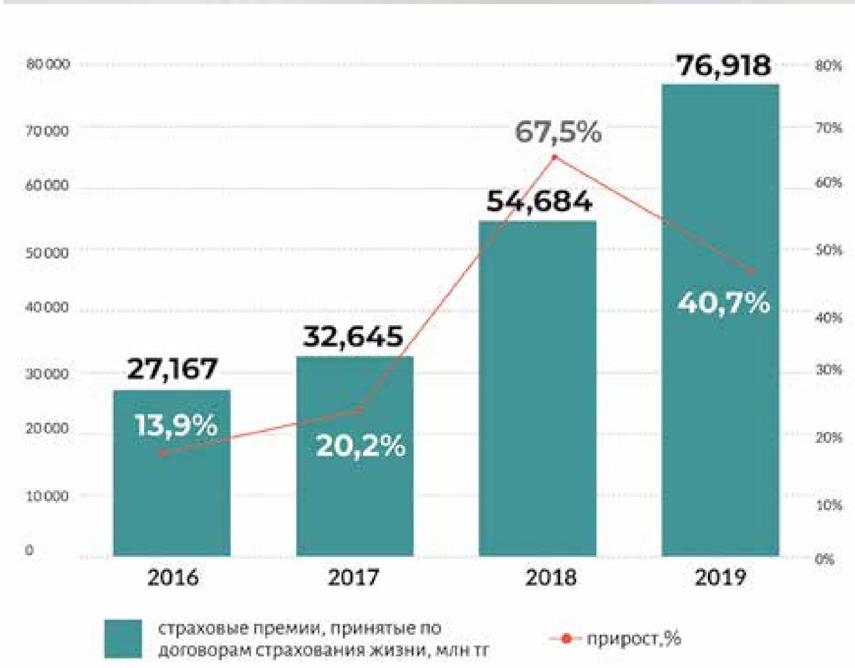
По ее словам, по мере роста накопления населения увеличивается спрос на продукты накопительного характера. «Понимая ценность накопленных средств, их владелец будет стремиться не только обеспечить их сохранность, но и минимизировать при этом риски потери своих инвестиций. Так, накопительное страхование комбинирует в себе страхование жизни с программой накопления капитала. Как и по депозитам, страхователь забирает свои накопления, с учетом дохода от инвестирования его средств. В случае, когда у застрахованного человека падает платежеспособность в результате потери трудоспособности или в случае его смерти, срабатывает страховая часть, и наследник получает страховую выплату», – продолжила спикер.

Безусловно, цели накопления средств у всех разные, как и инвестиционные горизонты. Как сообщила представитель финрегулятора, в мире большим спросом пользуются продукты накопительного страхования, предоставляющие возможность накапливать средства на долгосрочные цели, например, образование детей, повышение квалификации, приобретение недвижимости и многое другое.

Страховой рынок Казахстана также имеет большой потенциал в части внедрения и развития продуктов накопительного страхования. За последние 4 года класс «страхование жизни» показывает значительный рост страховых премий, продолжила Гульфайрус Шайкакова.

Накопительные продукты страхования жизни становятся более привлекательными для инвесторов и потребителей. По данным финрегулятора, за последний год было заключено в 4 раза больше договоров накопительного страхования.

«С 2013 года в Казахстане функционирует государственная образовательная накопительная система, с помощью которой любой гражданин может копить деньги для получения платного профессионального и высшего образования как в республике, так и за рубежом», – заметила представитель Нацбанка.



Источник: Агентство по регулированию и развитию финансового рынка РК

Данная система, по ее словам, позволяет родителям с рождения ребенка откладывать средства на оплату его обучения. Любой гражданин Казахстана может открыть образовательный вклад в банке второго уровня на себя или на имя ребенка и ежегодно получать премию от государства в размере 5-7%. Таким образом, для всех вкладчиков образовательной накопительной системы государство фактически берет на себя оплату части расходов на образование.

На сегодняшний день государственная образовательная накопительная система функционирует только через банки второго уровня, которые предлагают вкладчикам открытие специальных образовательных вкладов с возможностью участия в данной системе. Однако аналогичные продукты могут предлагаться и компаниями по страхованию жизни в рамках накопительного страхования, добавила Гульфайрус Шайкакова.

«Как показывает международная практика, накопление на обучение является одним из классических продуктов компаний по страхованию жизни. Например, в США и странах Европы самый популярный способ накопления на образование детей – это полис страховой компании, – продолжила она. – Основными преимуществами договоров накопительного страхования перед банковскими вкладами являются наличие страховой защиты и гарантия страховой выплаты».

Например, родитель открывает вклад в банке в пользу своего ребенка, чтобы накопить средства для оплаты его обучения в будущем. При этом в случае смерти родителя или получения им инвалидности I, II группы накопленных на депозите денег может не хватить ребенку для оплаты обучения. Однако в случае заключения родителем договора страхования ребенку будет оплачена полная сумма обучения, прописанная в договоре страхования.

«Участие компаний по страхованию жизни в государственной образовательной накопительной системе создаст новый финансовый инструмент, который станет альтернативой банковскому вкладу, предлагая гражданам не только возможность накопления средств и их гарантию, но и страховую защиту на случай потери кормильца или платежеспособности», – резюмировала Гульфайрус Шайкакова.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙЗАДА КУРМАНОВА
\+ назначена заместителем акима Павлодарской области

АСХАТ ОРАЛОВ
\+ назначен вице-министром информации и общественного развития РК

БОЛАТ ТОКЕЖАНОВ
\+ назначен председателем правления НАО «Фонд социального медицинского страхования»

ЕРБОЛ ЖИЕНКУЛОВ
\+ назначен руководителем управления ветеринарии Жамбылской области

ЕРХАТ ИСКАЛИЕВ
\+ назначен председателем правления ТОО «СК-Фармация»

МАРАТ КАРАБАЕВ
\+ назначен председателкм Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

САБИТ ПАЗЫЛОВ
\+ назначен руководителем управления здравоохранения Кызылординской области

САДВАКАС БАЙГАБУЛОВ
\+ назначен главным государственным санитарным врачом Атырауской области

СЕРГЕЙ ЧЕРНЕНОК
\+ назначен директором департамента развития оборонно-промышленного комплекса Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

Выстоит быстро адаптирующийся бизнес

Мариям Бижикеева

В сложившейся ситуации с пандемией в Алматы должны выстоять те субъекты бизнеса, которые покрывают главные потребности населения и смогут адаптироваться к реалиям. Прецеденты среди МСБ города на сегодня уже есть. Но бизнесмены предлагают и свои варианты выхода из сложившейся ситуации, которые в большей степени состоят в увеличении помощи от государства, отметил в интервью корреспонденту «Капитал.kz» директор Палаты предпринимателей Алматы Нариман Абильшаиков.

– Нариман, какие меры по поддержке малого и среднего бизнеса выделяют предприниматели?

– На сегодня перед малым и средним бизнесом стоит вопрос быстрого реагирования на меняющиеся условия. Хочу отметить, что многие инициативы бизнеса нашли свое отражение в принятых мерах по поддержке МСБ. При этом остаются проблемы, по которым мы просим увеличение помощи. Например, НПП «Атамекен» от лица бизнеса просит увеличить срок отсрочки по выплате налогов и займов до конца 2020 года. Также проблемой является вопрос возможного сокращения рабочих мест. По нашим оценкам, в пострадавших отраслях оно может достичь 20%. Для того чтобы предотвратить данную ситуацию, НПП «Атамекен» выступает с инициативой предоставления льготного финансирования с целью покрытия расходов на фонд оплаты труда. На сегодня предприниматели действительно нуждаются в дополнительных средствах для покрытия текущих расходов. Кроме того, существует и проблема с выплатой кредитов, так как у МСБ нет возможностей этого сделать. Недавний опрос, который мы проводили, показывает, что около 35% предпринимателей нуждаются в льготном финансировании. При этом обременять банки тоже неправильно – они такие же предприниматели. Здесь только государство сможет помочь в решении накопившихся проблем.

Я отмечу, что принятые в РК меры поддержки бизнеса гораздо больше тех, которые используются в странах СНГ. Это означает, что отечественный бизнес имеет большую степень устойчивости. Но «цыплят по осени считают». Поэтому полноценные выводы мы сможем сделать только по прошествии определенного времени.

– Есть повод для оптимизма в краткосрочной перспективе?

– Если смотреть на краткосрочные экономические индикаторы, то вызывает оптимизм, пусть и небольшой, но рост в обрабатывающей промышленности (0,2%). В Алматы стоит отметить рост в сфере производства напитков (11,7%), которое по идее из-за сокращения деловой активности должно было упасть. Также зафиксирован рост производства бумаги (51,2%), фармацевтической продукции (27,6%), резиновых и пластмассовых изделий (17,1%), автомобилей (59,9%) и прочих транспортных средств в 2,1 раза. Продукция перечисленных отраслей в основном импортируется, что говорит о позитивных сдвигах в экономике города в вопросах импортозамещения. Также рост отмечен в сфере строительства – на 5,6% и связи – на 9,0%. Даже в тех отраслях, которые пострадали сильнее всего, видна положительная динамика. Если индекс физического объема оптово-розничной торговли за 5 месяцев текущего года составлял 83,1%, то уже по итогам 6 месяцев 84,5%. То есть ситуация улучшилась.

– У бизнеса, который удовлетворяет потребности населения, больше шансов выстоять?

– По моему мнению, должны выстоять те отрасли, которые покрывают главные потребности населения, а именно: сфера ИКТ и связи, аграрный сектор, медицинские услуги, пищевая и фармацевтическая промышленность, а также те виды промышленности, которые нацелены на импортозамещение. Кроме того, должны устоять сферы, которые смогут быстро адаптироваться к новым реалиям.

– Какие меры предлагает палата? И какие из них уже осуществлены?

– Палата предпринимателей Алматы совместно с акиматом изучила опыт ресторанов Нью-Йорка по возобновлению их деятельности и предложила предоставить им разрешения установить столики на тротуарах. Также сейчас обсуждаем с предпринимателями возможность установления систем видеонаблюдения или информационных технологий, которые помогут властям осуществлять санитарно-эпидемиологический контроль. Это позволит открыться предприятиям, которые готовы возобновить свою деятельность с полным соблюдением всех правил. Такие нестандартные решения, думаю, необходимы сейчас, учитывая тот факт, что вакцины для лечения коронавируса не будет длительное время.

– Сколько времени МСБ в Алматы, по-вашему, потребуется на адаптацию к новым реалиям?

– В целом МСБ для этого необходим значительный отрезок времени. 80% сотрудников офисов были переведены на дистанционный режим работы в связи с карантином, и скорее всего большая часть из них продолжит работать в данном формате. Радикально меняются потребительские привычки населения и даже ценности общества. Соответственно, адаптация к этим изменениям потребует немалого времени. При этом мы уже наблюдаем, что многие субъекты бизнеса перестраиваются: увеличивается уровень цифровизации предприятий, происходит дистанцирование сотрудников и реорганизация рабочих пространств. Например, сеть одного из ресторанов города перестроила свой бизнес в формат онлайн-доставки и dark kitchen (кухни, работающие только на вывоз), создав собственное приложение. Также предприниматели, которые имеют большую заинтересованность в безопасности своих сотрудников и клиентов, работают над усилением санитарных норм в своих компаниях, и они даже превышают требования государственных санитарных врачей.

– Как известно, в апреле текущего года Палата предпринимателей Алматы запустила портал infoalmaty.kz. Планируется ли дальнейшее развитие данного портала, или он будет использоваться только во время карантина?

– Данный портал, созданный при поддержке Учет.kz, действительно был очень полезен как для акимата, так и для предпринимателей Алматы, он заметно оптимизировал их работу в период карантина. Совместно с акиматом мы планируем и дальше развивать infoalmaty.kz, сделав его функциональным интегратором госуслуг. Например, мы в открытом доступе выложили «Реестр отечественных товаропроизводителей otp.kz», так как государственные органы испытывали проблемы с их поиском. Кроме того, на ресурсе выложена информация о потребностях в строительных материалах в рамках программы «Дорожная карта занятости». Также в тестовом варианте запущен сервис подбора госпрограмм, в рамках которого предприниматель, введя свой БИН или ИИН, может узнать, на какие меры поддержки претендует его предприятие согласно его ОКЭД. Как результат, решится проблема с информированием предпринимателей о господдержке. В дальнейшем данная платформа станет единой картой бизнеса, благодаря которой она может получить весь спектр услуг.

Экономический анамнез предпринимателей

Асем Нургалиева,
исполнительный директор Первого кредитного бюро

Инструменты качественной аналитики, правильная интерпретация и, как следствие, влияние анализа на предпринимательскую деятельность и жизнь рядовых казахстанцев. Такой подход становится не просто красивыми словами, а основополагающим в кризисное время.

Переход на «слышащее государство» в корне ситуацию пока не меняет. Мы научились слушать, возможно, оперативно реагировать, открыли аккаунты в соцсетях, завели армии ботов, но пока развиваем общество, которое научилось манипулировать действиями властей и «хайпить». В итоге каждый живет в своем параллельном мире. Мы высказываем много мнений и вроде понимаем, что действительно важно обращать внимание на такие социально значимые факторы, как безработица, предпринимательство, стимулирование кредитования и поддержка бизнеса, но прикладной аналитики, учитывающей казахстанские реалии, не так много.

Это один, причем далеко не единственный фактор, почему группа аналитических центров DASCO, ПКБ и Tengri Partners запустила проект «Бежевая книга Казахстана». С технической стороны – это груда неструктурированных данных из анкет вместе с количественными показателями, с другой стороны – хорошая «шлифовка» сухих цифр о реальном положении бизнеса. Когда мы обсуждали проект, предполагали, что многие будут закатывать глаза и говорить, что это очередная инициатива с большой суммой выделенных государственных средств, которая ничем не закончится. Кстати, хочу заметить, что проект исключительно коммерческий, на него не был потрачен ни один бюджетный тенге.

При планировании «Бежевой книги» мы собрали фокус-группу в онлайн-формате и пригласили поучаствовать государственный и финансовый сектор. В фокус-группе приняли участие более 40 аналитиков и топ-менеджеров, которые высказали свои пожелания и потребности. На самом деле спектр потребностей оказался шире, чем мы предполагали: от отраслевых срезов до исламских финансов. А интерес управляющих национальных холдингов наряду с частным сектором приятно удивил.

Отдельное внимание хотелось бы уделить интервью с бизнесменами. Когда встал вопрос о том, с кем беседовать, было решено, что респондентами будут преимущественно руководители (CEO), а не учредители, то есть те, кто держит руку на пульсе, решает операционные вопросы. Приятно удивляет то, что бизнесмены открыты, они реже и меньше пишут в социальных сетях, но больше делают.

В США и Китае в рамках «Бежевой книги» предприниматели также охотно проходят анкетирование, понимая, что каждый голос может существенно повлиять на формирование государственных программ и других мер поддержки. Поэтому вместо тысячи слов в социальных сетях призываю бизнесменов зайти на сайт beigebook.kz и заполнить анкету. Возможно, от нас с вами сейчас зависит дальнейший курс развития предпринимателей в стране.

Нефть не отпускает

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

ОПЕК планирует ослабить условия сделки на фоне увеличения спроса на нефть – в картеле уверены: не увеличивая добычу, можно уступить часть рынка американскому сланцу, который, несмотря на некоторые банкротства, так никуда и не ушел, как кто-то надеялся. Аналитики прогнозируют цену барреля в $100 и даже $150 – а это значит, что в Казахстан снова потекут желанные нефтедоллары. Если до этого времени не будет принято бюджетное правило, позволяющее стерилизовать нефтяные доходы, – о диверсификации экономики можно будет забыть.

Впрочем, до $150 за баррель еще надо дожить – это прогнозы на неопределенно отдаленное будущее, и чтобы они сработали, нужно сочетание ряда факторов. Первый – очень ограниченная добыча. Второй – разгон инфляции, который будет подрывать стоимость валюты, в частности доллара. Первый пункт возможен на фоне глобального снижения инвестиционных расходов в нефтегазовой сфере – разведка замерла, темпы бурения месторождений уменьшены. Объемы добычи в США снизились от пиковых уровней марта, но перестали падать уже в июне. Обвал инвестиций в нефтегазовой отрасли обещает сказаться на добыче в более долгосрочной перспективе. И это логически верный подход. Однако этого так и не произошло после 2009 года и может привести к намного менее резкому обвалу добычи. Второй – мечта Трампа, который спит и видит доллар дешевым. Однако пока ни запредельный баланс ФРС, ни другие стимулирующие меры, даже единоразовые выплаты всему населению, инфляцию сильно не разогнали.

Более реальным выглядит прогноз цен в диапазоне $35-45 до конца года и восстановление до $50-60 к концу 2021 года.

На цены сейчас влияют темп восстановления спроса и объемы предложения. Спрос восстанавливается, но очень неровно и полностью игнорируя новые вызовы коронавируса – эпидемиологическая ситуация в США не может не настораживать. Подобные волны роста и снижения спроса на нефть могут влиять на рынок ближайшие месяцы, пока страны не нащупают верный баланс реагирования на рост заболеваемости и при этом не закручивать чрезмерно гайки в экономике.

Рост спроса спровоцировали Китай и Индия, а также покупка рядом стран нефти в резервы. В июне спрос на нефть в Поднебесной вырос на 0,7 млн баррелей в день, в Индии – на 1,1 млн баррелей в день. К сожалению, это совершенно не означает, что вторая волна вируса не сможет захлестнуть Китай снова, подрывая спрос на нефть и роняя цены.

Повышение цен на нефть и восстановление мировых рынков помогло тенге стать ниже 400 за доллар. Однако позже из-за ослабления рубля тенге отступил от этих показателей, а до конца года его вряд ли ждет значительное укрепление – экономика Казахстана, согласно оценкам, будет восстанавливаться осторожно и долго, а диверсифицировать ее быстро не удастся. Настолько осторожно, что вряд ли вернется на уровни 2019 года до конца 2021-го.

Пока нефтяные доходы незначительны и дыры в бюджете покрываются из Нацфонда самое время принять бюджетное правило, которое позволит в несомненно светлом будущем с высокими ценами на черное золото – полностью стерилизовать бюджеты от нефтяных доходов. Ни один вид дохода от продажи нефти не должен попадать напрямую в бюджет. Такое правило позволило, например, России прийти к профицитному бюджету. Это особенно актуально в условиях, когда президент распорядился прекратить тратить Нацфонд на покрытие дефицита бюджета.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

«ПРАВИТЕЛЬСТВО ДЛЯ БИЗНЕСА» ЗАПУСТЯТ ОСЕНЬЮ

В сентябре «полноценно начнет работать единый сервис «Правительство для бизнеса» с учетом элементов умного регулирования. Об этом сообщил министр нацэкономики Руслан Даленов. Для упрощения получения предпринимателями господдержки и консультаций будет обеспечено полное функционирование «единого окна». Глава МНЭ добавил, что для получения максимального эффекта от господдержки будут активно использоваться инструменты цифровизации для оперативного мониторинга встречных обязательств, принятых субъектами предпринимательства. «В целом совместно с Агентством по регулированию и развитию финансового рынка и Национальным банком будет активно проводиться работа по мониторингу текущей экономической ситуации и выработке соответствующих мер», – сказал Руслан Даленов. Как пояснил министр финансов Ерулан Жамаубаев, Минфином и Миннацэкономики этот вопрос нормативно урегулирован. «Реализован сервис по приему формы налоговой отчетности 910 «Декларация для субъектов малого бизнеса», который размещен на платформе Smart Bridge. К сервису подключается НПП «Атамекен». Уже подключено 6 ИТ-компаний и 17 тестируются. В сентябре текущего года данный сервис будет полноценно функционировать», – сообщил он. **(kapital.kz)**

ТУРЕЦКИЙ ИНВЕСТОР НАМЕРЕН ПРОИЗВОДИТЬ СОКИ В РК

Турецкая компания GÖKNUR GIDA рассматривает возможность реализации в Казахстане крупного инвестиционного проекта по производству и переработке фруктов. Предусматривается посадка более 8 млн фруктовых деревьев на площади 5 тыс. га. Это будет производство замкнутого цикла. Проект будет реализован в несколько этапов в течение пяти лет, сообщили в пресс-службе KAZAKH INVEST. По словам инвесторов, ежегодно планируется высаживать яблони на 700 гектарах, груши – на 100 гектарах, кислую и сладкую вишню – на 200 гектарах. «Наша компания нацелена на производство и переработку фруктов от дерева до стола. Для этого в Казахстане мы хотим создать интегрированную модель, начиная с посадки фруктовых садов, с использованием современных агротехнологий для развития сырьевой базы и обучения местных фермеров. На следующем этапе организовать предприятия по упаковке свежих фруктов, завода по производству элитных фруктовых соков, концентратов и пюре, а также нектаров, смузи, фруктовых батончиков и сухофруктов. Кроме того, рассматриваем возможность строительства завода по производству электричества и удобрений из биогаза и возведения откормочных площадок на 20 тыс. голов скота», – отметил генеральный директор компании Осман Асланали. **(kapital.kz)**

ЗА ПОЛГОДА ЗАКЛЮЧЕНО 48 ДОГОВОРОВ ГЧП

На 1 июля 2020 года заключено 800 договоров ГЧП на сумму 1,8 трлн тенге. За первое полугодие 2020 года заключено 48 договоров ГЧП, что превышает показатель аналогичного периода 2019 года – 46 договоров ГЧП, об этом сообщили в пресс-службе Казахстанского центра государственно-частного партнерства. Сумма привлекаемых частных инвестиций составляет 1 трлн тенге, из них 93 млрд тенге привлекаются по договорам ГЧП, заключенным в первом полугодии 2020 года. В разрезе отраслей за 6 месяцев 25 проектов из 48 приходятся на сферу образования – 10 детских садов и 15 школьных столовых. Далее идут сферы энергетики и ЖКХ с 9 и здравоохранения – с 8 договорами ГЧП. Наиболее крупные проекты реализованы в сфере транспорта и инфраструктуры – 3 договора на сумму 137 млрд тенге. В центре напомнили, что в первой половине 2019 года было заключено 46 договоров ГЧП, а в период с июля по декабрь – 230. В среднем за последние 3 года ежегодно заключается 240 договоров ГЧП. **(kapital.kz)**

ЗАТРАТЫ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ РАСТУТ

За пять месяцев 2020 года затраты местных бюджетов увеличились на 35,3% к аналогичному периоду годом ранее и достигли рекордных за анализируемый период 2,5 трлн тенге. Для сравнения: год назад сумма составляла 1,8 трлн тенге. В текущем году регионам предусмотрены целевые трансферты на сумму 2,3 трлн тенге. По предварительным данным, на 1 июня им выделено 671 млрд тенге. Из них освоено 96%, или 643 млрд тенге. Не исполнено 28 млрд тенге, из них экономия — 8 млрд тенге, не освоено — 20 млрд тенге. Наибольшее неосвоение сложилось в Алматы (3,4 млрд тенге) и ЗКО (2,7 млрд тенге), а также в Павлодарской (2,6 млрд тенге), Кызылординской (2,4 млрд тенге) и Карагандинской (2 млрд тенге) областях. В разрезе регионов наибольшая сумма затрат пришлась на местный бюджет Туркестанской области: 285,7 млрд тенге. Затраты местных бюджетов Алматы и Алматинской области составили 234,4 млрд и 223,2 млрд тенге соответственно. В топ-5 регионов по сумме затрат местных бюджетов также вошли город Нур-Султан (176,4 млрд тенге) и Восточно-Казахстанская область (169,8 млрд тенге). Больше всего средств местные бюджеты направили в сферу образования: 1 трлн тенге – на 44,8% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (695,2 млрд тенге). Затраты местных бюджетов в жилищно-коммунальное хозяйство составили 309,2 млрд тенге (годом ранее – 224,9 млрд тенге). Сумма трансфертов достигла 187,6 млрд тенге (в январе-мае 2019-го – 158,4 млрд тенге). **(finprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ЗАПУСТЯТ СИСТЕМУ «ЭКСПОРТНЫХ ГИДОВ»

Министерство сельского хозяйства создаст для сельхозтоваропроизводителей справочники с обзором стран-импортеров, сообщил министр сельского хозяйства Сапархан Омаров. «Для реализации экспортного потенциала АПК будет исследована конъюнктура внешних рынков. Наряду с действующим субсидированием транспортных расходов будут проработаны внедрение компенсации затрат на сертификацию экспортной продукции и эффективные маркетинговые инструменты продвижения отечественной сельхозпродукции. Планируется внедрить типовую систему «экспортных гидов» с детальным обзором рынка стран-импортеров», – сказал он. Министр сообщил, что для формирования единой политики по переработке сельхозпродукции в составе министерства сельского хозяйства предлагается создать Комитет пищевой и перерабатывающей промышленности с наделением соответствующих функций и выделением необходимой штатной численности. «Также в концепции новой Государственной программы развития АПК на следующий период будет предусмотрен единый подход по развитию сырьевой и перерабатывающей отраслей», – подчеркнул он. **(kapital.kz)**

ПОСТАВЛЯТЬ КОНИНУ В ЯПОНИЮ ГОТОВЫ 34 ПРЕДПРИЯТИЯ

Япония начнет закупать конину из Казахстана. В министерстве сельского хозяйства отметили, что открытию нового рынка предшествовала большая подготовительная работа. Еще в 2018 году Комитет ветеринарного контроля и надзора Минсельхоза направил первый запрос японским коллегам, в котором заявил о заинтересованности фермеров и предпринимателей в поставке конины. «В результате длительных переговоров Министерство сельского, лесного и рыбного хозяйства Японии согласовало ветеринарный сертификат на экспорт мяса, мясного сырья и субпродуктов, полученных при убое и переработке лошадей из Республики Казахстан в Японию, а также направило официальное уведомление об открытии экспорта с 25 мая 2020 года», – говорится в сообщении пресс-службы Минсельхоза. Комитет ветеринарного контроля и надзора составил список казахстанских предприятий, готовых экспортировать свою продукцию. На запрос, направленный сельхозтоваропроизводителям через Мясной союз, НПП «Атамекен» и областные территориальные инспекции комитета, отозвались 34 отечественных предприятия. Информация о них недавно была передана японской стороне. **(kapital.kz)**

ГОСОРГАНАМ УРЕЖУТ КОМАНДИРОВОЧНЫЕ

При формировании республиканского бюджета на 2021-2023 годы расходы госорганов и квазигоссектора оптимизируют. Об этом на заседании правительства заявил министр финансов Ерулан Жамаубаев. «Ожидается сокращение командировочных, представительских затрат, обеспечения рецевым имуществом, питанием и др.; пересмотр эффективности институциональных займов с сокращением расходов по ним; переход на максимальную самообеспеченность отдельных субъектов квазиосектора; разработка реалистичных инфраструктурных планов во всех отраслях с учетом решения задачи завершения начатых проектов; оптимизация расходов местных бюджетов и т. д.», – сказал Ерулан Жамаубаев. Напомним, 7 июля по распоряжению правительства на 3 года введен мораторий на закупку легковых, специальных и оперативно-служебных автотранспортных средств, а также офисной мебели для всех госорганов и субъектов квазигосударственного сектора. В Минфине пояснили, что параметры республиканского бюджета корректируются для экономного расходования бюджетных средств и более эффективного использования. Расходы на сумму 532,8 млрд тенге, отмененные при уточнении республиканского бюджета на текущий год, были направлены на борьбу с COVID-19, предотвращение негативных последствий пандемии, поддержку граждан и бизнеса. **(kapital.kz)**

ЭКОНОМИКУ РК ЖДЕТ U-ОБРАЗНЫЙ СЦЕНАРИЙ

Экономика Казахстана будет восстанавливаться по U-образному сценарию, при котором период низкой экономической активности будет чуть более длительным. Так считают 83% респондентов, опрошенных PwC Kazakhstan. Кроме того, по мнению большинства респондентов, базовая ставка Нацбанка будет держаться на уровне меньшем или равном 9% в периоде одного года. В горизонте трех лет, с учетом снижения инфляционных ожиданий, эксперты ожидают снижение базовой ставки до 8% с процентным коридором плюс-минус 1 процентный пункт и сохранения ставки на этом же уровне в периоде до 5 лет. Прогнозы по инфляции остановились на отметке выше 7% в течение года (ИПЦ – индекс потребительских цен). Так считает 52% опрошенных. В перспективе пяти лет более 70% участников ожидают снижение инфляции. Комментарии экспертов, опрошенных при проведении исследования, описывают несколько причин повышения оценок инфляции в горизонте одного года, с постепенным снижением в долгосрочной перспективе. Во-первых, данные колебания уровня инфляции связаны с текущей денежно-кредитной политикой. Во-вторых, эксперты связывают краткосрочные инфляционные риски с массовыми налоговыми стимулами и накоплением за прошлые периоды скрытой инфляцией, отмечая, что в долгосрочной перспективе эти риски будут менее заметными. **(kapital.kz)**

90% продаж отечественных стартапов осуществляются на внутреннем рынке

Арсен Аскаров

В международном технопарке IT-стартапов Astana Hub подвели итоги бесплатной программы развития стартапов 7 потока акселерации. По итогам конференции проекты защитили основатели 13 лучших стартап-проектов, сумевшие в разы увеличить продажи своего продукта. О том, какие стартапы покоряют рынок, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал исполнительный директор Astana Hub Адилет Нургожин.

– Адилет, что подразумевает бесплатная программа развития стартапов?

– Здесь не идет речь о финансовой поддержке, скорее о развитии стартап-культуры в стране. Для этого собственно и был создан Astana Hub. В рамках программы для разработчиков стартапов мы предоставляем бесплатные офисное помещение, интернет. Сюда же входят различные образовательные программы в рамках нашей школы стартапов. При этом важно учесть, что мы занимаемся созревшими проектами, которые хотят выйти на глобальный рынок, хорошо продаваться, привлекать внутренние и зарубежные инвестиции. Наша задача – оказывать разработчикам поддержку в этом направлении, вести их проекты до этапа самоокупаемости.

– Расскажите об итогах бесплатной программы развития стартапов 7 потока акселерации.

– Мы получили в общей сложности 175 заявок, из них отобрали 31 проект. Даже на фоне пандемии коронавируса и экономического кризиса к концу акселерации все проекты показали очень хорошие результаты, увеличив собственные продажи до 114 млн тенге.

– Сообщалось, что свои проекты защитили основатели 13 лучших стартапов.

– Дело в том, что не всем отобранным стартапам нужны инвестиции, поскольку на данном этапе не каждый основатель готов к тому, чтобы отдавать долю в проекте инвесторам, ведь никто не будет вкладывать свои деньги на безвозмездной основе. Порядка 13 проектов из 30 оказались готовы к реальному выходу на рынок. Это проекты в области e-commerce, образования, виртуальной и дополненной реальности, финтеха, недвижимости, автоматизации бизнес-процессов.

– Какие проекты уже получили инвестиции?

– Надо понимать, что это не делается за 5 минут. Безусловно, уже есть интерес со стороны инвесторов к определенным проектам. Переговорные процессы, заключение инвестиционных договоров – это конфиденциальные моменты, в которые Astana Hub не вмешивается. Наша задача – свести инвестора с разработчиками стартапа, организовать саму встречу и, грубо говоря, отойти в сторону.

– Какие стартапы наиболее востребованы на рынке сегодня?

– На фоне пандемии коронавируса в тренде проекты по дистанционному образованию, они очень хорошо продаются. Также в стране начинают развиваться стартапы в области fintech. Самым ярким примером является Kaspi.kz. Это наверное один из флагманов fintech в Казахстане. На базе Astana Hub мы помогаем развиваться в этом направлении, есть специальные акселерационные, инкубационные программы. Благодаря позитивному примеру Chocolife большое развитие получили стартапы в области e-commerce. В секторе «купи-продай» я бы отметил несколько проектов из предыдущего потока – это «CTOgram» и «Toidrive». Есть также новые уникальные продукты, например, «Zanbar» – сервис по поиску юристов. Очень нужная вещь, то, чего раньше не было на нашем рынке.

– Есть заинтересованность в казахстанских проектах у зарубежных инвесторов?

– Заинтересованность есть у русскоговорящих инвесторов, которые в начале прошлого года принимали участие в нашей последней конференции. Это инвесторы из Узбекистана и России. Тем не менее 90% всех продаж отечественных стартапов осуществляются на внутреннем рынке. Сейчас для нас самое главное – освоить внутренний рынок.

И гигабайты съесть, и рядом с базой не сесть

Шарип Алниязов

Помнится, в моем детстве в начале 80-х было распространено шутливое прокляти: «Чтоб твои дети телевизора боялись!» Прошли годы. Нынешние дети современного телевизора не боятся, они являются его уверенными пользователями, причем с годовалого возраста. Зато их родители – дети 80-90-х – выросли, шагнули в XXI век и боятся базовых станций сотовой связи.

А между тем то, что сотовые станции не вредят здоровью человека – научный факт, подтвержденный исследованиями авторитетных институтов и Всемирной организации здравоохранения: «Все фактические данные, имеющиеся на сегодняшний день, свидетельствуют о том, что воздействие радиочастотных сигналов, испускаемых базовыми станциями, не приводит к каким-либо неблагоприятным кратко- или долговременным последствиям для здоровья».

Уж в этом плане ВОЗ точно можно доверять, потому что, в отличие от COVID-19, свойства радиоволн давным-давно изучены, и старшекласснику должно быть ясно, как работает сотовая связь.

Но радиофобия приобретает абсурдные формы: звонят в клиентский сервис сотовой компании рассерженные граждане и возмущаются тем, что уже полгода в их жилом комплексе плохая связь и неустойчиво работает мобильный интернет. При проверке оказывается, что те же самые граждане из того же жилого комплекса как раз полгода назад били в набат и требовали убрать все сотовые станции с территории их ЖК. Хотите хороший сигнал, но не хотите иметь в ближайшем окружении базовые станции? Увы, так не бывает. Законы физики так не работают. И каждый раз, когда граждане требуют убрать станции со своей территории, сотовые операторы несут затраты на демонтаж, которые, естественно, отражаются на стоимости их услуг.

Чтобы повторно смонтировать оборудование на прежнем месте, оператор запросит согласие всех жителей ЖК до единого, иначе завтра ему вновь придется проводить демонтаж. Как правило, на этом этапе события заходят в тупик. Всегда находится добрая часть жителей, которые категорически не согласны на установку станции рядом со своим жильем. Казалось бы, пользуются все, а станция располагается над головой у одной конкретной семьи, и людям кажется, что именно они получают всю дозу излучения. Но это не имеет ничего общего с реальностью, потому что антенны не распространяют излучение во все стороны, а имеют диаграмму направленности. То есть, когда базовая станция устанавливается на крыше жилого дома, излучение распространяется не на конкретное здание, а область под сектором является неактивной. Сравнимые по мощности факторы с излучением БС прямо на крыше над вами – это обычный домашний Wi-Fi и Bluetooth-гарнитуры.

Кроме того, всем полезно знать, что близость станции не только безопасна для здоровья, а, напротив, чем дальше станция, тем больше излучения исходит от наших гаджетов, которые тратят больше энергии, чтобы найти и поддерживать сигнал от удаленных станций.

Более того, в общем фоне радиоизлучения в городе, включая все электрические приборы, доля излучения от базовых станций сотовой связи составляет менее одного процента. Обычная микроволновая печь выдает около 120 ватт радиоизлучения, а средняя мощность базовых станций составляет около 20-30 ватт. Для сравнения: мощность телевизора – минимум 60 ватт. Производители не выпускают станции мощнее 46 ватт. Больше мощности они получать и не нужно. Она должна всего лишь уловить слабый сигнал телефона, а на это не требуется много энергии.

Самый главный показатель – плотность потока энергии (электромагнитного поля), или сокращенно ППЭ, который измеряется в микроваттах на квадратный сантиметр (мкВт/см2).

Проще говоря, сколько излученной антенной энергии будет проходить через определенную площадь (см2).

В Казахстане предельно допустимый уровень электромагнитного поля составляет 10 микроватт на квадратный сантиметр, что значительно ниже допустимых норм во многих развитых странах. Например, в США допускается до 100 микроватт на квадратный сантиметр.

Таким образом, нет никаких оснований бояться вредного влияние излучения сотовых станций на здоровье человека. Однако страдающим радиофобией людям, к сожалению, никакие аргументы не кажутся убедительными.

Интересный факт заключается в том, что радиофобия в основном присуща горожанам.

Сельские жители, напротив, обычно весьма положительно относятся к установке мачт с базовыми станциями в своих селах и ждут этого с нетерпением. Сотовые операторы активно развивают совместный проект 250+, который предусматривает подключение к широкополосному мобильному интернету всех сельских населенных пунктов с количеством жителей от 250 и выше. И стоит отметить, что среди сельских жителей не было замечено ни одного «приступа» радиофобии до сегодняшнего дня.

Хотя, казалось бы, пришло считать, что жители мегаполисов более образованы и подкованы в плане знаний о технологиях. Такой вот парадокс.

Диапазон излучений электромагнитного поля бытовых приборов

Источники: bfs.de, jelektro.ru

Карачаганак открывает новые возможности для местного бизнеса

Мадина Касымова

Карачаганакский проект (международный консорциум «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.», КПО) является одним из лидирующих предприятий нефтегазового сектора Республики Казахстан в части объема закупок товаров и услуг у местных компаний-производителей. Со дня подписания Окончательного соглашения о разделе продукции в 1997 году тысячи казахстанских компаний приобрели бесценный опыт за счет работы на проекте мирового класса.

Благодаря сотрудничеству с КПО местные компании смогли повысить объемы производства, осуществить трансферт новейших технологий, а также найти партнеров для создания консорциумов и совместных предприятий.

Поднявшись на новую ступень индустриально-интеллектуального развития, местные компании стали востребованы для привлечения по договору подряда для реализации всех крупных нефтегазовых проектов в Казахстане и готовы расширять сферу своей деятельности.

В апреле 2019 года компания КПО заключила контракт с консорциумом «Бонатти – АО «Монтажспецстрой» на реализацию проекта 4-го компрессора обратной закачки газа на УКПГ-2.

Проект 4-го компрессора обратной закачки газа представляет собой участок компрессора с трехступенчатым центробежным компрессором, привод которого подключен через редуктор с повышающей передачей, газовой турбиной MS5002D и сопутствующей системой уплотнения, использующей сухой сернистый газ.

Одна из задач проекта – привлечение необходимого количества квалифицированного персонала для сварки трубной обвязки повышенной толщины стенки из материала F22 с одновременным участием максимального количества местных сварщиков в данном сложном процессе.

С начала реализации проекта, в целях развития навыков безопасного выполнения работ, повышения эффективности и производительности труда, консорциум приступил к обучению местных специалистов.

Для достижения поставленной цели в декабре 2019 года консорциум мобилизовал все необходимое оборудование, включая полуавтоматический сварочный аппарат дуговой сварки, для сварки трубной обвязки из материала F22 на территории своей производственной базы в поселке Тунгуш (Бурлинский район), а в феврале 2020 года запустил интенсивное профессиональное обучение местных сварщиков, в том числе операторов аппарата дуговой сварки.

На сегодняшний день по итогам обучения, квалификационной оценки и проведенных механических испытаний консорциум подготовил 35 местных сварщиков ручной сварки и 4 местных операторов, в настоящее время задействованных на проекте (большая часть из которых проживает в Западно-Казахстанской области) к сварке трубной обвязки повышенной толщины стенки из материала F22 методом дуговой сварки.

Инициатива по созданию данного консорциума является еще одним примером успешного сотрудничества КПО и казахстанских производителей в рамках усилий по повышению доли местного содержания на Карачаганакском проекте.

На сегодняшний день КПО оказывает помощь местным компаниям-производителям в поиске партнеров из числа иностранных предприятий для основания совместных предприятий и консорциумов. Такие партнерства и консорциумы позволяют не только создавать рабочие места, но и способствуют обмену технологиями и развитию новых производств в Казахстане, а также позволяют местным компаниям обеспечивать соответствие международным стандартам качества.

Качество является критерием, обеспечение которого позволит расширить рынки сбыта продукции за счет выхода местных компаний на международный рынок в будущем. В первом квартале 2020 года доля местного содержания в контрактах КПО на поставку товаров и услуг достигла 59%.

Что ждет Bitcoin (BTC) к 2021 году?

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 8 по 14 июля 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 8 по 15 июля 2020 г.)

Топ-3 криптовалют	8 июл 2020 г.	15 июл 2020 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$9279	$9223	-0,6%
2. Ethereum (ETH)	$239,4	$239,87	+0,24%
3. Ripple (XRP)	$0,185	$0,195	+7,03%
Общая кап-ция (млрд)	$269,6	$272,5	+1,08%

Дмитрий Чепелев

За прошедшую неделю капитализация криптовалютного рынка практически не изменилась. Это свидетельствует о крайне низкой волатильности, а многие эксперты отмечают, что подобная, практически отсутствующая волатильность является характерным маркером приближения мощного движения рынка. И хотя движение в теории может оказаться как восходящим, так и нисходящим, большинство экспертов сходятся во мнении, что оно будет вверх. Рейтинговое агентство Weiss Crypto Ratings выпустило отчет, в котором спрогнозировало рост стоимости «первой криптовалюты» до $70000 к середине 2021 года. Для проведения аналитики они использовали модель Stock-to-Flow (S2F), которая рассчитывается как отношение общего доступного предложения актива и его годового прироста. На основе проведенного анализа эксперты пришли к выводу, что стоимость «цифрового золота» должна существенно вырасти в течение следующих 12 месяцев. Они также отметили, что на протяжении всей истории существования Bitcoin (BTC) S2F достаточно точно отражала его рыночную стоимость. «Долгосрочные инвесторы должны анализировать слабости этого актива для поиска точек входа и держать его. Долгосрочная перспектива едва ли могла бы выглядеть еще более захватывающей», – отмечается в докладе. Однако рост ожидает не только «первую криптовалюту». Генеральный директор аналитической компании Dogifox Николас Мертен уверен, что так ожидаемый многими инвесторами «сезон алткоинов» наступает. Он добавил, что большинство алткоинов впервые за два с половиной года преодолели ключевые уровни сопротивления против Bitcoin (BTC). Николас Мертен заметил, что изначально взрывной рост ожидает токены с низкой и средней капитализацией. «Я бы поставил сейчас на токены с низкой и средней капитализацией. Это касается наиболее ценных монет, начиная с крупных криптовалют вроде Chainlink и до токенов с меньшей капитализацией в DeFi-секторе. Я думаю, что они действительно будут лидировать и точно захватят часть рынка в долгосрочной перспективе», – отметил он.

Тем временем Китай не сбавляет ударных темпов по внедрению своей собственной цифровой валюты центрального банка (CBDC),цифрового юаня. И если еще недавно доступ к новой валюте имел лишь ограниченный круг лиц, то сейчас можно с уверенностью сказать, что тестирование переходит на качественно новый уровень. Один из крупнейших провайдеров такси Поднебесной с более чем 500 млн пользовательской базой DiDi (китайский аналог Uber) объявил о присоединении к тестированию. «Рабочая группа DiDi по вопросам интеграции цифровой валюты разработает и внедрит пилотные проекты по ее применению в соответствии со стандартами безопасности, надежности и государственным нормам», – сообщил официальный представитель компании.

За отчетный семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка прибавила 1,08%. На утро среды, 15 июля 2020 года, она составила $272,5 млрд против $269,6 млрд на конец прошлого семидневного периода.

Bitcoin (BTC)

Вот-вот он рванет вверх. Именно так думает про Bitcoin (BTC) аналитик Capriole Investments Чарльз Эдвардс. Исходя из проведенного им технического анализа, он сделал вывод, что последние недели «цифровое золото» тестирует глобальную линию сопротивления нисходящего тренда, которая берет начало от максимума 2017 года, когда стоимость «первой криптовалюты» достигла $20000. По словам эксперта, подобное поведение Bitcoin (BTC) демонстрировал после каждого халвинга, а пробой вышеуказанной линии сопротивления всегда приводил к взрывному росту стоимости актива. Согласился с аналитиком и авторитетный трейдер Джош Рейдреж, отметивший крайне низкую волатильность Bitcoin (BTC), которая очень часто предшествует началу мощного движения. На фоне подобных ожиданий, при очередном пересчете сложности, сложность майнинга достигла исторических максимумов и составила 17,34 трлн хешей. Рост сложности стал следствием увеличения производительности сети (хешрейта) за счет роста количества майнеров. Это событие прокомментировал директор по развитию бизнеса крупной американской криптовалютной биржи Kraken Дэн Хэлд. Он заметил, что настолько существенный рост хешрейта полностью опровергает опасения и прогнозы ряда аналитиков, пророчивших массовое отключение майнеров из-за нерентабельности после халвинга.

На утро среды, 15 июля 2020 года, стоимость «цифрового золота» достигла отметки $9223. За прошедшие семь дней она потеряла 0,6%. Рыночная капитализация Bitcoin (BTC) при этом снизилась на $0,9 млрд и составила $170 млрд. Однако доля в общей рыночной капитализации при этом упала на 1,1 процентных пункта и составила на конец прошедшего отчетного периода 62,3%.

Ethereum (ETH)

В сети Ethereum (ETH) была достигнута историческая веха. На фоне стремительного роста популярности различного рода DeFi (ДЕцентрализованные ФInансы) проектов совокупная рыночная капитализация токенов, выпущенных на блокчейне Ethereum (ETH), превысила рыночную капитализацию самого «эфира». По состоянию на 14 июля 2020 года капитализация токенов DeFi-проектов составила $7,62, а объем средств, замороженных в данных проектах, достиг отметки $2,4 млрд.

На утро среды, 15 июля 2020 года, цена Ethereum (ETH) составила $239,87. По итогам прошедших семи дней стоимость «цифровой нефти» практически не изменилась, рост составил всего 0,24%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за прошедшие семь дней снизилась на 0,07 процентных пункта и составила 9,83%.

Ripple (XRP)

Главный технический директор Ripple заявил, что считает сложившуюся в последнее время рыночную стоимость Ripple (XRP) справедливой. «Я в действительности полагаю (как бы странно это ни звучало), что цену на криптовалюту, как правило, формирует «мудрость толпы», которая находит справедливую стоимость с учетом перспектив актива. К слову, я в меньшинстве с этой точкой зрения и, безусловно, могу ошибаться. Но это то, во что я искренне верю», – отметил он и добавил, что не верит в то, что «трейдеры-киты», оперирующие существенными капиталами, имеют возможности манипулировать ценами на свое усмотрение, хотя многие в криптовалютной индустрии и убеждали его в обратном.

На утро среды, 15 июля 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,195. Стоимость данного цифрового актива выросла за неделю на 7,03%, продемонстрировав лучший результат в топ-3 криптовалют. Доля Ripple (XRP)в общей капитализации криптовалютного рынка незначительно выросла на 0,18 процентных пункта и составила 3,22%.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК ВЫПУСТИТ ГЦБ В ОБЪЕМЕ ДО 1 ТРЛН ТЕНГЕ

Для привлечения инвесторов и поддержания экономической активности Казахстан планирует выпустить государственные ценные бумаги в секторе от 1 до 5 лет, об этом на заседании правительства рассказал глава Нацбанка Ерболат Досаев, сообщает пресс-служба ведомства. «Совместно с министерством финансов будет обеспечен выпуск ГЦБ в 2020 году в секторе от 1 до 3 лет и в 2021-2022 годах в секторе от 1 до 5 лет. Соответствующие изменения внесены в график выпуска ГЦБ с выпуском краткосрочных бумаг в объеме до 1 трлн тенге на регулярной основе до конца 2020 года», – рассказал Ерболат Досаев. Он пояснил, что это позволит также продолжить работу по включению ГЦБ Казахстана в международные индексы локальных облигаций. Для дальнейшего развития фондового рынка как важного источника привлечения инвестиций в экономику АРРФР совместно с Нацбанком и правительством будет проведен анализ проблем и причин его неразвитости, на основе которого будут подготовлены комплексные предложения по его дальнейшему развитию, в том числе интеграции с международными рынками капитала с использованием инфраструктуры МФЦА. Для вовлечения неработающих активов в экономический оборот будет проведена работа по реализации имущества ФПК, что позволит создать эффективный рынок неработающих активов. А для снижения системных рисков регуляторами будут подготовлены предложения для проведения оценки качества активов (AQR) банковской системы на периодической основе. **(kapital.kz)**

НА ЧТО МИНСЕЛЬХОЗ НАПРАВИТ $500 МЛН ОТ ВБ

В министерстве сельского хозяйства уточнили, что $500 млн Всемирного банка будут выданы Казахстану поэтапно и только по мере достижения реальных результатов реализации Проекта устойчивого развития животноводства. Как сообщалось ранее, Всемирный банк намерен предоставить Казахстану крупный заем. Сумма будет направлена на реализацию Проекта устойчивого развития животноводства на 2021-2025 годы. Заемщиком от Правительства РК выступает министерство финансов. Основная цель проекта – содействие росту экономики Казахстана и улучшению условий жизни в сельской местности через поддержку развития экологически устойчивого производства говядины и экспорта казахстанского мяса, как продукта с большим экспортным потенциалом и высокой добавленной стоимостью. Результатами проекта должны стать: кредитование 20 тыс. фермеров; обучение 100 тыс. фермеров; финансовая поддержка фермеров на развитие инфраструктуры оптового животноводства с применением альтернативных источников энергоснабжения; создание системы прослеживаемости животноводческой продукции в соответствии с требованиями стран-импортеров говядины; привлечение частных практикующих ветеринарных врачей к оказанию услуг мелким и средним хозяйствам, а также проведению ветеринарных мероприятий. **(kapital.kz)**

СЕРТИФИКАЦИЯ QUIK НА AIX

С торговой платформой NASDAQ, используемой Astana International Exchange (AIX) в качестве биржевого ядра, интегрирован программный комплекс QUIK от ARQA Technologies, об этом сообщили в пресс-службе биржи. Это позволит участникам торгов AIX для совершения сделок пользоваться единственным торговым терминалом QUIK, доступным в десктопной, веб- и мобильной версиях, а также предоставлять своим клиентам доступ к торгам, что открывает для них новые инвестиционные горизонты на финансовом рынке Казахстана и Центральной Азии. «На сегодняшний день платформа QUIK позволяет решать задачи по организации торгового доступа финансовых организаций на всех ключевых торговых площадках мира. Мы рады объявить о разработке торгового интерфейса QUIK для прямого доступа к Astana International Exchange, что, без сомнения, будет интересно текущим и будущим пользователям платформы QUIK и их конечным клиентам», – сообщил директор по развитию бизнеса ARQA Technologies Владимир Курляндчик. **(kapital.kz)**

«САМРУК-КАЗЫНА» ВЫДЕЛИТ ДЕНЬГИ НА МЕДЦЕНТРЫ

За счет внутренних резервов ФНБ «Самрук-Казына» построит два медицинских центра в крупных мегаполисах – Нур-Султане и Алматы. Об этом стало известно на встрече Нурсултана Назарбаева с председателем правления фонда Ахметжаном Есимовым, сообщает пресс-служба Елбасы. По информации Ахметжана Есимова, группа компаний фонда не допустила сокращения персонала, все предприятия продолжают работать. Кроме того, председатель правления «Самрук-Казыны» доложил о проводимой работе по поддержке отечественной системы здравоохранения. Первый Президент Казахстана подчеркнул необходимость расширения участия «Самрук-Казыны» в процессе борьбы с пандемией коронавирусной инфекции. «В качестве председателя Совета по управлению фондом поручаю выделить средства из внутренних резервов «Самрук-Казыны» на строительство двух медицинских центров в крупных мегаполисах – Нур-Султане и Алматы. Эти медицинские центры будут предназначены для консолидации научно-исследовательского потенциала. Это позволит обезопасить будущие поколения казахстанцев от возможных угроз. Уверен, что правительство и акимы поддержат данную инициативу», – сказал Нурсултан Назарбаев. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

DIDI ПРОТЕСТИРУЕТ ЦИФРОВОЙ ЮАНЬ

Китайский агрегатор такси DiDi объявил об участии в тестировании цифровой валюты центробанка страны (CBDC). Об этом сообщает CoinDesk. Как рассказал представитель компании, DiDi заключил соглашение с Научно-исследовательским подразделением Народного банка Китая, ориентированным на изучение цифровой валюты. Целью партнерства является ускорение внедрения цифровой валюты Digital Currency Electronic Payment (DCEP). «Рабочая группа DiDi по вопросам цифровой валюты разработает и внедрит пилотные проекты по применению DCEP в соответствии со стандартами безопасности, надежности и государственных норм», – отметил представитель компании. Он добавил, что для компании этот проект станет ключевым на пути к улучшению взаимосвязи между онлайн и офлайн-секторами китайской экономики. DiDi является крупнейшим агрегатором такси в Китае с 500 млн пользователей. Компания также предоставляет услуги каршеринга, доставки и обеспечения логистики. В мае она закрыла инвестиционный раунд на $500 млн, после чего оценка компании превысила $60 млрд. **(forklog.com)**

SAMSUNG ВЛОЖИТСЯ В РАЗРАБОТКУ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Южнокорейская компания Samsung объявила о намерении инвестировать значительные средства в разработку новых технологий производства дисплеев и полупроводниковых изделий. Сообщается, что компания выделит в общей сложности 100 млрд корейских вон, или приблизительно $83,2 млн. Эти деньги, как ожидается, помогут наладить более тесное сотрудничество между различными университетами, научными организациями и участниками IT-отрасли. В частности, средства будут предоставляться исследовательским коллективам, чьи перспективные проекты были приостановлены или отложены в долгий ящик в связи с распространением нового коронавируса. Кроме того, компания Samsung намерена расширить программу взаимодействия университетов и IT-отрасли в части базовых наук, таких как математика и физика. Результаты этих исследований в перспективе помогут в создании новых технологий изготовления электронных устройств. **(3dnews.ru)**

MICROSOFT «ПОКАЗАЛА» ПОДВОДНЫЙ ДАТА-ЦЕНТР

Исследовательское подразделение корпорации Microsoft разработало проект подводного дата-центра третьего поколения в рамках инициативы Natick по созданию дата-центров, использующих для охлаждения океанскую воду. Напомним, в 2015 году Microsoft успешно испытала первый прототип подводного дата-центра. Тогда сравнительно небольшой цилиндр с одной серверной стойкой был размещен на дне у берегов Калифорнии и проработал чуть больше ста дней. По итогам испытаний проект по созданию полноценных подводных дата-центров, использующих морскую воду для охлаждения серверов, был признан перспективным. В 2018 году корпорация создала более крупный прототип подводного дата-центра. По размеру он был эквивалентен стандартному ISO-контейнеру, используемому для перевозки грузов. Внутри располагались 12 серверных стоек, в которых было установлено 864 сервера. Этот дата-центр установили у побережья одного из Оркнейских островов (Шотландия) на глубине 35,5 метра. **(newsru.com)**

AMAZON ПРЕДСТАВИЛА ТЕЛЕЖКУ-КАССИРА

Компания Amazon анонсировала умную продуктовую тележку Dash Cart. Посетителю магазина остается только сложить в нее товары и выйти, минуя кассы – плата за покупки спишется с его банковской карты автоматически. Первой новую технологию начнут применять в магазине Amazon в Лос-Анджелесе, который откроется в 2020 году. Dash Cart напичкана всевозможной электроникой: сенсорным экраном, датчиками и камерами с системой компьютерного зрения. Сенсоры в режиме реального времени отслеживают, какие товары и в каком количестве покупатель кладет в корзину, а какие возвращает на полку. Встроенные весы позволяют взвешивать продукты без посторонней помощи, а сканер (с функцией списка покупок голосового ассистента Alexa) – считывать купоны со скидками и бонусами. Все позиции и итоговая сумма покупок отображаются на дисплее, пишет The Verge. Чтобы использовать Dash Cart, покупателю нужен только смартфон с приложением Amazon, к которому привязана банковская карта. Клиенты с умной тележкой покидают магазин через специальный выход, не ожидая в очереди на кассу, деньги списываются со счета автоматически, а чек приходит на почту. Новый магазин, который до конца года откроется в районе Лос-Анджелеса Вудленд-Хиллз, не относится к формату Amazon Go. Вместо сотен камер, вмонтированных в потолок, в нем будут только смарт-тележки Dash Cart. Если испытания пройдут успешно, то технология Amazon впоследствии позволит сделать умной практически любую торговую точку. **(vesti.ru)**

Когда сервис Anytime запустят в Нур-Султане?

Генеральный директор компании Алмаз Ахпаров рассказал о трендах и спросе на каршеринг во время пандемии

Анна Видянова

Пандемия COVID-19 негативно повлияла на услуги каршеринга. В апреле выручка компании Anytime снизилась на 70-75%. «Число заказов просело на столько же процентов», – пояснил генеральный директор Алмаз Ахпаров. В конце марта и апреле средний чек за услуги сервиса упал в 3,5 раза. В беседе с корреспондентом «Капитал.kz» Алмаз Ахпаров рассказал, вышел ли сервис на самоокупаемость, почему планы по его запуску в столице сдвинулись и как изменились цены на аренду авто из-за коронавируса.

– Алмаз, около двух лет прошло с того момента, как сервис Anytime вышел на рынок Алматы. Вы уже говорили, что объем инвестиций на развитие каршеринга в Казахстане составил порядка $30 млн. Окупились ли эти вложения?

– Наша стратегия развития бизнеса в Казахстане предполагает, что объем инвестиций в размере $30 млн рассчитан на 5 лет. С того момента, как мы запустили проект в Казахстане, а это октябрь 2018 года, в сервис было инвестировано порядка $10 млн.

– Вышел ли сервис на окупаемость?

– В июле 2019 года мы вышли на позитивный показатель EBITDA, что позволило нам самостоятельно покрывать текущие операционные расходы. Через год планируем выйти на точку безубыточности.

– Сейчас многие сферы бизнеса переживают тяжелые времена из-за пандемии. Как на вашем проекте отразился коронакризис? Насколько сильно просели доходы?

– Достаточно сильно. Во время пандемии, например в апреле, выручка компании упала на 70-75%. Число заказов просело на столько же процентов, в среднем количество аренд на один автомобиль составляло от 4 до 6 поездок в сутки. До пандемии один автомобиль арендовался в среднем 9-11 раз в день. Снизился и средний чек – в 3,5 раза. Это связано с тем, что в Алматы после введения режима ЧП не было пробок. Среднее время поездки сократилось с 25 минут до 12. В мае размер среднего чека стал постепенно расти. В июне показатель восстановился. В июле, к сожалению, снова наблюдаем падение. Это связано с введением ограничительных мер, которые очень сильно влияют на наш бизнес.

– В связи с этим пересматривать ценовую политику планируете?

– Мы уже запустили динамические тарифы из-за COVID-19. Цены подстраиваются под час пик в городе: если наблюдается всплеск на аренду машин, то стоимость каршеринга ниже. Например, наш утренний тариф остался неизменным. В отдельных районах города аренда по-прежнему стоит 19 тенге в минуту. В вечернее, ночное время наш тариф составляет 49 тенге в минуту.

– Появились ли новые тренды на рынке? Интересно, кто чаще всего арендовал автомобили через ваш сервис?

– В основном услугами нашего сервиса пользовались врачи. Они передвигались на автомобилях от дома на работу и обратно. Заметили еще один интересный тренд. До пандемии пользовались спросом поездки в пределах Алматы. В мае-июне активизировался спрос на поездки за пределы мегаполиса, в том числе в горы и на Капшагай. Мы стараемся расширять локации, которые могут посещать наши клиенты. Каждый месяц добавляем по одной новой зоне, где наши клиенты могут завершить аренду.

– На какое время приходился пик заказов?

– С 6:00 до 7:30 утра казахстанцы брали автомобили в аренду, чтобы добраться до работы. А в вечернее время – с 18:00 до 20:00 – многие с работы возвращались. Также наши пользователи ездили за продуктами в магазин, в большинстве случаев – в обеденный перерыв.

– Во время первого карантина многие компании отправили персонал в неоплачиваемый отпуск. Какова ситуация в Anytime?

– Наш штат состоит из 35 сотрудников, включая механиков, диспетчеров, логистов и операторов. Во время пандемии нам не пришлось никого увольнять, но мы вынуждены были временно отправить в оплачиваемый отпуск часть механиков. Они проживают в Алматинской области, и из-за усиления карантинных мер во время режима ЧП сотрудники не могли заехать в город.

– Ваша аудитория – это по-прежнему молодые люди?

– Нашим сервисом могут воспользоваться лица, которым исполнился 21 год. Но львиная доля клиентов сервиса – люди в возрасте от 24 до 33 лет. Это наши лояльные пользователи, которые ежедневно арендуют автомобили. Есть и другие, помоложе, в возрасте 21-22 года, они любят ездить на большой скорости. Бороться с ними нам помогают установленные в автомобилях GPS-трекеры со специально настроенными алгоритмами. Кроме этого, водителям приходят ПУШ-уведомления о превышении скорости.

– Алмаз, учитывая ваш опыт работы на рынке страны, готовы ли казахстанцы пересесть на арендованные авто?

– Готовы. Сейчас наступило время арендаторов. Это направление активно развивается в России. За 4-5 лет количество компаний по каршерингу в Москве увеличилось с 2 до 10. К тому же содержание личного автомобиля с каждым годом становится все дороже. По нашим расчетам, ежегодные затраты на содержание авто в среднем составляют 1 млн тенге. При аренде через каршеринг не нужно тратиться на бензин, автомойку, амортизацию, парковку. Наблюдая за спросом на нашу услугу, предполагаю, что через 2-3 года все больше казахстанцев постепенно станут отказываться от личных автомобилей в пользу каршеринга.

– Насколько часто сервисом пользуются иностранцы?

– Реже, чем казахстанцы. Около 90% спроса приходится на наших граждан, порядка 10% – на иностранных. В основном это жители России и стран Европы.

– В одном из интервью вы говорили, что планируете запустить каршеринг в столице. Но пока ваш сервис не работает в Нур-Султане. С чем это связано?

– Мы планировали открыться в Нур-Султане в 2020 году, но из-за пандемии пересмотрели планы. Если ситуация постепенно будет нивелироваться, то запустим сервис в столице в 2021 году. Считаем, что каршеринг будет востребован среди жителей города. Хотим начать со 100-200 машин с динамикой на увеличение автопарка. Штат сотрудников будет небольшой, в основном работники операционного отдела.

– Будут ли цены на каршеринг в Нур-Султане отличаться от алматинских?

– Это будет ясно в следующем году. Есть много экономических факторов, которые меняются каждый месяц. Но сетка по тарифам будет такой же, как в Алматы.

– Помимо столицы, есть ли в долгосрочной перспективе планы по выходу на рынки других городов Казахстана? Может, вы рассматриваете Шымкент, который сейчас стал активно развиваться.

– Мы рассматриваем две модели развития бизнеса. Первая – планируем развивать сервис в городах-миллионниках. Третьим городом для выхода нашей компании после Алматы и столицы станет Шымкент. Вторая бизнес-модель – это запуск каршеринга в менее крупных городах, таких как Талдыкорган и Караганда. Также хотим дать возможность нашим клиентам передвигаться между городами.

– По вашим ощущениям, стоит ли ожидать выхода на казахстанский рынок других каршеринговых компаний?

– Конечно, ведь рынок каршеринга активно развивается. Пока трудно делать прогнозы – это вопрос времени, с учетом непростой ситуации в мире.

Карантин изменил отношение алматинцев к доставке еды

Евгения Богатова

В Алматы растет популярность услуги «доставка еды». По данным сервиса Chocofood, в марте спрос вырос на 35%, а за апрель и май еще на 20%, сообщили корреспонденту «Капитал.kz» в пресс-службе компании. В Chocofood уточнили, что в июне наблюдался небольшой ожидаемый спад. Это произошло по двум причинам: лето – исторически непопулярный сезон для сервисов доставки; карантин ослабили и заработали рестораны. В июле из-за введения новых ограничений объем оказания услуги начал расти, однако показатели пока незначительные.

«Второй карантин официально продлили до конца месяца. По цифрам мы видим, что показатели начали расти, даже те заведения, которые никогда не верили в этот сервис, спустя некоторое время обратились к нам. Потому что сейчас это единственная возможность для рестораторов держать бизнес на плаву», – прокомментировал директор сервиса доставки еды Chocofood Николай Щербак.

В компании отметили, что, судя по статистике, из-за карантина доставкой стали пользоваться даже те, кто раньше не имел такого опыта. В апреле на сервис «подписались» на 45% больше пользователей, чем в марте. В абсолютном значении этот показатель продержался до июня включительно. А вот количество курьеров менялось ежемесячно: на март и май пришлось максимальное число.

При этом активных пользователей сервиса с начала года стало на 40% больше. Лучше всех растут показатели по Актау и Атырау (около 30% ежемесячно), здесь запустили доставку еды только в декабре и марте (соответственно). Города, где пенетрация пользования услугами доставки выше – Алматы и Нур-Султан, рост примерно на 5-10% ежемесячно.

«Раньше мы прикладывали много усилий, чтобы донести до пользователей удобство доставки и превратить их в лояльных клиентов. В карантин этот процесс пошел естественно и с нулевым бюджетом», – сказал Николай Щербак.

Активно подключаться к доставке в Алматы стали и заведения: только в мае сервис начали использовать более 60 новых ресторанов и точек ресторанов. В их числе – заведения, расположенные в районе ТЦ «Апорт».

«Думаю, за период карантина люди оценили удобство сервиса: они не тратят время и силы на приготовление еды дома. Тем более скорость доставки растет из месяца в месяц», – считает представитель компании.

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

Нет ленивых людей. Есть цели, которые не вдохновляют.
Тони Роббинс

Самый опасный яд — чувство достижения цели. Противоядие к которому — каждый вечер думать, что можно завтра сделать лучше.
Ингвар Кампрад

Если ты можешь что-то представить — ты можешь этого достичь.
Зиг Зиглар

Личный стратегический план работы — важнейшее условие достижения поставленной цели.
Брайан Трейси

Не пропасть бы без VR

Нужно, чтобы в дистанционном обучении университеты использовали виртуальную реальность, считает сооснователь проекта IN VR Алина Абдрахманова

Ксения Бондал

Аудитория, которая попробовала онлайн-обучение, не желает довольствоваться стандартными видеоуроками, занятиями по Skype и Zoom. Людям хочется чего-то более эффективного и эффектного, считает сооснователь проекта IN VR Алина Абдрахманова. «Во время пандемии дистанционное обучение стало очень востребованным, соответственно, конкуренция на рынке сильно выросла. Есть много образовательных курсов, марафонов, которые можно проходить онлайн. В этой ситуации университетам надо конкурировать не только между собой, но и с такими программами, поэтому им нужно дать студентам новый опыт», – рассказала Алина Абдрахманова в интервью корреспонденту «Капитал.kz».

– Алина, как университеты могут обеспечить своим воспитанникам такой опыт?

– Я уже более 8 лет работаю в сфере education, администрирую программу MBA в одном университете, где есть опция онлайн-обучения. И многие студенты жаловались на то, что им это не подходит, они были готовы лететь из одного города в другой, тратить деньги на отели ради того, чтобы почувствовать, что они присутствуют в классе. YouTube тоже не может стримить картинку на 360 градусов, но он не позволяет участвовать в обсуждении, нельзя в реальном времени задать вопросы преподавателю, не получится попросить показать слайд или расписать какую-то формулу. Мы с моим партнером Дарханом Дауталиевым создали платформу, которая позволяет как проходить онлайн-обучение, так и транслировать развлекательные мероприятия в реальном времени в диапазоне 360 градусов.

– Как работает такая платформа?

– В аудитории университета устанавливается камера, которая снимает на 360 градусов, студент, находясь дома, надевает VR-шлем или ставит смартфон в картборд и видит все, что происходит вокруг него, это позволяет сделать процесс обучения не только эффективным, но и более увлекательным. Или, например, на стадионе, где проходит матч «Реала» и «Барселоны», стоит такая же камера, зритель использует аналогичный шлем и тогда он может «сидеть» на лучшем месте трибуны, видеть, как Лионель Месси пробегает мимо него. По такому же принципу можно виртуально присутствовать на концерте Димаша Кудайбергена, подпевать ему вместе с другими, видеть все спецэффекты шоу.

– В чем заключается ваша бизнес-модель?

– С университетами мы заключаем лицензионное соглашение по использованию нашей платформы на год. В случае с организацией стримов, ивентов мы получаем процент от продаж.

– А как вы контролируете, сколько на самом деле продано билетов?

– Устанавливается платежная система, которая делает процесс продажи прозрачным.

– С кем-то уже удалось заключить лицензионное соглашение?

– С университетом Geneva Business School. Это коммерческий проект, который стартует в сентябре текущего года, переговоры идут с кампусами в Швейцарии, Испании, ОАЭ, и некоторыми казахстанскими университетами.

– Как в Швейцарии отнеслись к казахстанским разработчикам?

– Большую роль сыграл наш опыт работы в Швейцарии, я уже более 5 лет возглавляю представительство швейцарского университета в Казахстане. Репутация, существующие кейсы, имеющийся опыт команды – кто-то из нас работал в национальных и международных компаниях, кто-то занимался бизнесом – стали тем бэкграундом, который учли наши швейцарские партнеры.

– Подписали контракт, что дальше?

– Все зависит от условий. Стандартные условия таковы, что после того как все юридические процедуры пройдены, университет покупает камеру, мы помогаем ее устанавливать, вуз либо предоставляет шлемы студентам, либо рекомендует, где их купить. Мы в свою очередь предоставляем доступ к платформе. Но, например, с Geneva Business School условия таковы, что мы закупаем камеры, устанавливаем их и сами предоставляем шлемы студентам, даем доступ к платформе и полностью ее администрируем.

– Конец завершившегося учебного года показал, что даже обычное онлайн-обучение еще мало кто использует в полную силу, а вы предлагаете еще более широкие возможности. Не боитесь, что это преждевременно, а значит – убыточно для вас?

– Мы рассматриваем риск того, что для среднестатистического обывателя это слишком. Многие люди еще не поняли на своем опыте, что такое виртуальная реальность. Поэтому мы фокусируемся на зарубежных рынках.

– А как там складывается ситуация с такими платформами, как ваша?

– Если рассматривать ивент-индустрию, то у нас есть конкуренты, которые уже успешно участвуют в трансляциях концертов, матчей. В марте-апреле многие мировые звезды бесплатно транслировали свои концерты в Instagram и Facebook, но потом они поняли, что их можно монетизировать. Для иллюстрации интереса к таким разработчикам, как мы, упомяну, что одно из конкурирующих решений – NextVR – купила компания Apple.

В сфере образования платформ, похожих на нашу, нет, поскольку это капиталоемкий проект. Большие затраты приходятся на аренду серверов, оплату труда разработчиков. Плюс, обучение в европейских и западных университетах в среднем стоит $10 тыс. в год и университет может принять 1-2 тыс. студентов. Билет на концерт, который транслируется в VR, стоит $15-20, продать можно 10 тыс. билетов. Понятно, что сфера шоу-бизнеса более массовая, чем высшее образование. Поэтому многие компании, которые работают в сфере VR-стримов, стараются попасть именно в сферу мероприятий. Да и попасть в нее проще, в education контракт с провайдером заключается на год, его стоимость высокая, поэтому и срок принятия решений у университетов больше.

– Сколько времени и денег вы потратили на создание платформы?

– Мы начали разработку полгода назад, но это процесс непрерывный – нужно добавлять какие-то фишки, модернизировать платформу. Что касается инвестиций, то вместе с моим партнером мы вложили $52 тыс., это были собственные средства, но затраты не окончательные, потому что мы несем ежемесячные операционные расходы примерно в размере $2-3 тыс. Пока мы покрываем их за свой счет, но ищем инвесторов.

– Можете назвать сумму, которая вам нужна для дальнейшего совершенствования платформы?

– Мы посчитали, что на данном этапе необходимо $165 тыс. Последнее время мы проходили акселерацию в Astana Hub, он активно проводит мероприятия для инвесторов, такие как Invest Day, Demo Day, где основатели стартапов презентуют свои проекты. Также в рамках акселерации мы проходили интенсивное трехмесячное обучение и существенно пересмотрели многие процессы в нашем стартапе, сейчас ведем уже предметные переговоры с инвесторами.

– Какие риски есть в вашем бизнесе?

– Если говорить о рыночных, то индустрия очень быстро развивается, появятся компании, которые станут конкурентами для нас. Внутренние риски заключаются в том, получится ли успешно развивать продукт, быстро находить новых клиентов и формировать у них позитивный опыт использования нашей платформы.

– А что останавливает инвесторов от того, чтобы прямо сейчас вложиться в проект?

– Стартап в принципе высокорисковый проект, плюс нынешняя неопределенность на рынках накладывает свой отпечаток.

– Когда, по вашим ожиданиям, удастся выйти на стадию рентабельности?

– Мы планируем начать зарабатывать уже с этого года, проект по плану выйдет на самоокупаемость в 2021-м, а срок окупаемости инвестиций, по нашим расчетам, составит 2,5 года.

Интересные тенденции виртуальной и дополненной реальности в 2020 году

Автор перевода Дина Амирханова

Виртуальная (VR) и дополненная (AR) реальности стремительно развиваются. Данные технологии не только завоевали любовь пользователей смартфонов, но и привлекли внимание известных брендов, поэтому бизнесмены и маркетологи стали инвестировать в развитие AR / VR, считают эксперты специализированного сайта appinventiv.com. Тенденции в этой сфере полностью изменят то, как люди общаются друг с другом, и сделают население планеты на шаг ближе к расширенной цифровой реальности.

1. Внедрение ИИ в пространство AR / VR
Разработчики изучают то, как алгоритмы машинного обучения и искусственный интеллект могут помочь создать интерактивные рабочие пространства и улучшить устройства для распознавания изображений.

2. Увеличение числа AR-аватаров
В последние несколько лет наблюдается значительный рост популярности виртуальных знаменитостей, таких как Kizuna AI от Activ8 и Lil Miquela от Brud. Эти вымышленные персонажи стали их виртуальным другом. Ожидается, что их рыночный потенциал увеличится в ближайшие годы.

3. Использование AR в самоуправляемых автомобилях
Автопилотные транспортные средства становятся все более популярными в мире. Люди ждут того момента, когда смогут использовать такие автомобили. Автопроизводители же планируют интегрировать дополненную и виртуальную реальности в свои беспилотники в ближайшем будущем.

4. 5G ускорит эволюцию AR / VR
5G, предлагая сверхбыструю мобильную сеть, увеличит скорость передачи данных в облако, их обработку и формирование виртуального изображения. Более того, технология повысит уровень восприятия для в условиях низкой пропускной способности и низкой мощности, что позволит наслаждаться улучшенным дополнением к более дешевым гарнитурам и устройствам.

5. Применение AR в web-браузерах
До сих пор опыт AR был ограничен мобильными устройствами. Чтобы попасть в дополненный мир, нужно было скачать и установить мобильное приложение, но теперь появился WebAR. Эта функция облегчит пользователям взаимодействие с дополненной реальностью в интернет-пространстве. Она позволит им получить доступ в Google Chrome, Mozilla Firefox независимо от того, на каком устройстве они работают.

6. Улучшение VR и AR-дисплеев
В этом году изображение дисплеев с использованием AR / VR будет улучшено для того, чтобы отображаемое на экране не размывалось и не портило зрение.

7. Удаленная помощь через VR и AR
Обе технологии позволят техническим электрикам, сантехникам и подобным им специалистам решать проблему в режиме реального времени с помощью своего мобильного телефона или ноутбука. После того как они оценят ситуацию, смогут отправить фото- или видеорекомендации, как в ней действовать.

8. Использование XR (расширенная реальность) в здравоохранении
AR и VR помогут врачам ставить более точные диагнозы, проводить операции, лечить некоторые виды умственных расстройств. Однако для этого организации здравоохранения должны установить платформы XR в качестве медицинского устройства.

9. Появление внутренней навигации на основе AR
Как встроенный GPS-навигатор и карты указывают путь до магазина, больницы, так же навигационные системы на основе дополненной реальности помогут людям в помещении. Они сообщат им о местоположении нужного предмета или объекта и разработают оптимальный путь к ним.

10. Создание дополненной и виртуальной реальности в сфере образования
Виртуальная реальность поможет преподавателям привлекать внимание студентов к процессу обучения различными новыми и захватывающими способами. Это повысит шансы привлекательности дистанционного обучения. Дополненная реальность добавит гибкости обучению на рабочем месте.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

GOOGLE ВЛОЖИТ $10 МЛРД В ИНДИЮ

Компания Google в течение пяти-семи лет вложит $10 млрд в индийский рынок. Инвестиции будут направлены на развитие цифровой экономики: партнерских отношений, операций, фондового рынка, инфраструктуры и цифровой экосистемы. Такое заявление сделал глава Google Сундар Пичаи. Помимо прочего, средства будут потрачены на создание новых продуктов и услуг, отвечающих потребностям населения, на обеспечение каждому жителю Индии свободного доступа к информации на его родном языке, а также на применение искусственного интеллекта в таких областях, как здравоохранение, образование и сельское хозяйство. Учредив новый фонд Google for India Digitization Fund, компания рассчитывает ускорить внедрение цифровых услуг на ключевом для себя иностранном рынке. Как отмечает TechCrunch, в стране с населением 1,3 млрд человек завоевали популярность именно сервисы Google, включая интернет-поиск, YouTube и Android. Ежедневно в онлайн выходят 500 млн индийцев, а смартфонами активно пользуются свыше 450 млн человек. Рынок Индии привлекателен и для многих других IT-гигантов. **(vesti.ru)**

HARLEY-DAVIDSON СОКРАТИТ 13% ШТАТА

Harley-Davidson Inc., крупнейший производитель мотоциклов в США, объявил о намерении сократить около 700 рабочих мест по всему миру в рамках глобальной реорганизации бизнеса на фоне экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса. Как сообщается в пресс-релизе компании, план реструктуризации, который предусматривает сокращение ее глобального штата примерно на 13%, повлечет за собой расходы в размере около $42 млн во втором квартале. Harley-Davidson несколько недель назад возобновила работу заводов в условиях сниженного объема производства, при этом компания ограничила ассортимент мотоциклов, поставляемых дилерам. Заводы и большинство дилерских центров Harley закрылись в марте в рамках ограничений, направленных на сдерживание темпов распространения коронавируса. Компания отмечает, что сокращения являются частью более широкого стратегического плана и не связаны с воздействием пандемии на экономику. Переход к более рациональной организации потребует уменьшить число сотрудников по всему миру примерно на 700 человек, говорится в сообщении, порядка 500 сотрудников, как ожидается, покинут компанию до конца текущего года. Глобальный штат Harley-Davidson насчитывает около 5600 человек. Кроме того, сообщается, что главный финансовый директор Harley-Davidson Джон Олин ушел из компании в рамках объявленных изменений. **(interfax.kz)**

МИРОВЫЕ РАСХОДЫ НА IT СОКРАТЯТСЯ

Глобальные расходы на IT по итогам 2020 года ожидает сокращение на 7,3% с $3,81 млрд, затраченных в 2019 году, до $3,53 трлн. При этом, согласно новому прогнозу аналитиков из Gartner, ожидается, что инвестиции в IT в нынешнем году будут сокращаться сразу по всем сегментам индустрии. По мнению аналитиков, нынешний спад затрат IT вряд ли носит долгосрочный характер. В Gartner полагают, что расходы на IT возрастут сразу же после появления первых признаков восстановления мировой экономики. «Мировые расходы на IT в 2020 году все же ожидает резкое сокращение, но восстановление будет более быстрым и плавным, чем в экономике в целом, – сказал Джон-Дэвид Лавлок, заслуженный вице-президент Gartner по исследованиям. – Тем не менее компании не смогут возобновить прежние процессы, успешше устраять из-за нарушения основных потоков получения выручки во время пандемии. От кинотеатров до банков – COVID-19 заставляет всех проявлять чудеса смекалки, чтобы оставаться на плаву. В частности, IT-директорам придется осуществлять цифровизацию бизнеса со значительно меньшими затратами, нежели планировалось в начале 2020 года». Наиболее пострадавшим сегментом в плане расходов на IT по итогам 2020 года станут устройства, при этом аналитики ожидают здесь сокращения на 16,1%. Перевод сотрудников на удаленную работу вызвал лишь временный всплеск покупок устройств, считают в Gartner, так что вряд ли расходы на них вернутся к уровню 2019 года в ближайшее время. **(cnews.ru)**

МИЛЛИОНЕРЫ ПРОСЯТ ПОВЫСИТЬ НАЛОГИ ДЛЯ БОГАТЫХ

Группа состоятельных жителей разных стран, называющих себя Millionaires for humanity («Миллионеры за человечество»), подписала письмо с просьбой повысить налоги для богатых. Благотворительность не может решить проблем, которые обострила или спровоцировала пандемия, говорится в письме. Надлежащее финансирование образования, здравоохранения и безопасности возможно при постоянном повышении налогов на доходы самых состоятельных людей планеты, считают они. Последствия кризиса растянутся на десятилетия, 500 млн человек могут стать нищими, сотни миллионов останутся без работы, около миллиарда детей не смогут ходить в школу, указывают авторы письма. «Наша взаимосвязь никогда не была такой очевидной. Мы должны восстановить равенство в мире, пока не стало слишком поздно. Другого шанса все исправить у нас не будет… Мы не заботимся о пациентах в отделениях интенсивной терапии. Мы не водим «скорые», чтобы доставить больных в госпитали. Мы не заполняем полки продуктовых магазинов, не доставляем продукты от двери до двери. Но у нас есть деньги, много денег. Сейчас они крайне необходимы – и будут необходимы в ближайшие годы, когда мир будет восстанавливаться после кризиса», – подчеркивается в обращении. **(vc.ru)**

Как карантин повлиял на поведение потребителей в Казахстане

Татьяна Эм,
PR-менеджер IDF Eurasia в Казахстане

Пандемия коронавируса стала причиной серьезных изменений в поведении рядовых потребителей, которые все более активно тратят деньги онлайн, стимулируя развитие отечественных маркетплейсов.

С введением повторного жесткого карантина в стране ТРЦ и многие другие непродовольственные магазины вновь оказались закрытыми. Однако значительная часть населения уже получила опыт замещения шопинга в традиционных офлайн-магазинах на покупки онлайн. Это подтверждают и статистические данные. С начала пандемии, особенно в период карантина, объем розничных продаж в офлайн-магазинах, на рынках и в других популярных среди казахстанцев точках продаж значительно снизился. По данным ranking.kz, только в апреле падение продаж составило 495,7 млрд тенге (40,9%) в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Примечательно, что в структуре расходов стабильный рост доли в карантин показали лишь продовольственные товары, на эти цели казахстанцы потратили 255,4 млрд тенге (51,5%), свидетельствуют данные ranking.kz. Ранее группа подобных товаров в общем объеме розничной торговли не превышала 33%.

Впрочем, снижение розничной торговли офлайн вовсе не означает, что казахстанцы перестали покупать одежду и технику – они стали делать это онлайн. За период с марта по май объем продаж на таких популярных онлайн-площадках, как Lamoda.kz, магазин на Kaspi.kz и других, в разы увеличился.

По данным исследования группы IDF Eurasia в Казахстане (МФО Solva и Moneyman), в основе увеличения объема продаж на популярных электронных маркетплейсах лежит физический рост числа активных клиентов. С одной стороны, те казахстанцы, кто уже имел опыт покупок онлайн, в период действия ЧП стали более активными покупателями, а с другой – на этот шаг решились и те, кто раньше предпочитал привычный офлайн-шопинг.

«Никогда не покупала одежду онлайн, всегда боялась, что вещь мне без примерки не подойдет, да и слышала как-то, что часто реальные вещи отличаются от картинок в интернете. Но в карантин решила все-таки попробовать купить на него платье, и мне понравилось. Оказывается, ничего сложного в этом нет, а сервис существенно выше», – говорит Лариса Б. из Алматинской области, которая отмечает, что через интернет теперь покупает одежду всей семье.

Во многом всплеск интереса казахстанцев к онлайн-покупкам совпал с наличием в стране сразу нескольких маркетплейсов, в частности тех, которые специализируются на бытовой технике – technodom.kz, mechta.kz, evrika.kz, suplak.kz и многие другие. Один из крупнейших – Kaspi магазин, быстро ставший одной из самых популярных торговых платформ в Казахстане.

«Онлайн-магазином пользуюсь уже несколько лет, покупал самые разные вещи – телевизор, сотовый телефон, видеорегистратор в машину. Во время карантина купил в рассрочку кондиционер, в однокомнатной квартире без него летом очень жарко. То есть то, что обычные магазины техники сейчас не работают, меня не очень беспокоит, почти все, что мне нужно, можно купить через интернет», – рассказывает Ринат Ю. из Алматы. По его словам, в карантин он также стал активно пользоваться доставкой.

«Впервые этой весной начали с супругой заказывать еду на дом. Конечно, приходится оплачивать доставку, но это все равно дешевле и проще, чем тратить время и топливо, чтобы съездить за бургерами самому», – говорит он.

Одним из преимуществ нынешних чемпионов электронной торговли в Казахстане стала их готовность как с точки зрения технической зрелости самих платформ, поскольку рост числа обращений к ним не подорвал их работу, так и в плане наличия достаточно широкого ассортимента товаров и способности поддерживать прежние ценовые условия.

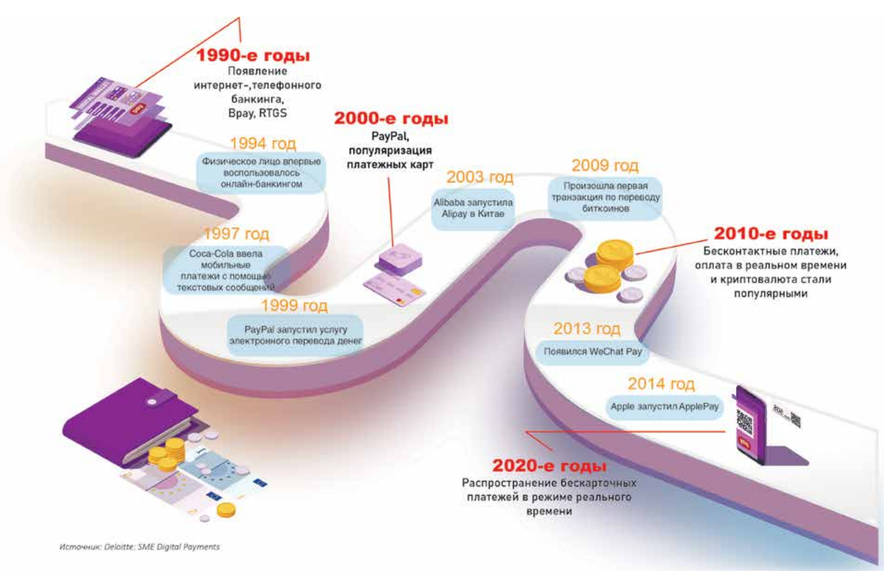
Учитывая, что ситуация с коронавирусом, очевидно, еще долго будет оставаться на повестке дня для крупных городов Казахстана, тенденция к росту объемов онлайн-продаж будет только нарастать. В свою очередь это способствует дальнейшему развитию местных электронных маркетплейсов, за которыми нередко стоят крупные международные бренды или коммерческие банки. Инвестируя в маркетплейс, они повышают его привлекательность для потребителей и закрепляют текущий тренд на совершение покупок в интернете.

Эволюция способов цифровой оплаты

Автор перевода Дина Амирханова

Управление денежным потоком и стоимостью переводов – основа любого бизнеса. Каждая платежная ведомость, каждая транзакция поставщиков товаров и услуг должны быть зарегистрированы. Поэтому неудивительно, что компании финансового сектора вкладывают крупные суммы в развитие технологий бизнес-платежей, говорится в исследовании Deloitte. Как развивались цифровые платежи?

Технологический прогресс в США 1990-х годов привел к появлению интернет-банкинга. В 2000-х особенно популярными стали кредитные и дебетовые карты, в 2010-х – цифровизация системы денежных переводов и оплаты расширилась. Несмотря на то, что прогресс облегчает и ускоряет процесс осуществления платежей и переводов, он одновременно повышает риск связанного с ними мошенничества. 2020-е – время, когда платежи становятся невидимыми, поскольку частные лица и бизнес все больше отходят от использования физических инструментов оплаты.



Источник: Deloitte: SME Digital Payments

Игроки цветочного рынка подсчитали убытки

Анна Видянова

Участники цветочного рынка испытывают проблемы. «Даже после отмены режима ЧП логистика по доставке цветов до сих пор не восстановилась. Помимо отмены рейсов груз с цветами стал задерживаться на 1-2 дня», – сообщила директор Henry Bonnar Гулхадиша Бакирова. Некоторые игроки рынка отмечают, что из-за пандемии они стали нести миллионные убытки. Корреспондент «Капитал.kz» выяснил, какие проблемы испытывают компании, почему поднялись цены на цветы и как они стали перестраивать бизнес-модель.

Логистика дала сбой

Пандемия негативно повлияла на компании, занимающиеся оптовой продажей цветов. «Оптовое направление очень сильно пострадало. Это связано с тем, что производители в период пандемии стали сокращать производственные площади и отменили плановую посадку цветов. Даже после того как спрос на цветы после отмены режима ЧП стал восстанавливаться, на рынке все еще наблюдается дефицит. К тому же после отмены режима ЧП цены на определенные цветы выросли на 500-600%. При этом качество цветов значительно снизилось из-за нестабильности поставок», – отмечает директор Henry Bonnar (сервис gulder.kz) Гулхадиша Бакирова.

Основная проблема – перебои с оптовой поставкой и удорожание самого товара. «Около 90% растений наша компания закупает за границей: в Эквадоре, Колумбии, Кении, Израиле и Нидерландах. Из-за пандемии была нарушена вся структура грузовых авиа– и автоперевозок. Мы все еще не можем восстановить поставки на прежние уровни. Например, если до пандемии наша цена на более оперативную авиаперевозку цветов не превышала $1,5 за килограмм, то позже (после введения карантина. – Ред.) цены на эти услуги выросли до $5. Из-за высокой себестоимости цветов поднялись и таможенные пошлины», – подчеркнула Гулхадиша Бакирова.

Логистика до сих пор не восстановилась в полном объеме. Помимо отмены рейсов груз с цветами стал задерживаться на 1-2 дня. «Такие сбои с логистикой стали стандартными. Например, из Колумбии до сих пор невозможно осуществить поставки. Поэтому часть товара мы начали импортировать через пассажирские рейсы. Нам приходится в режиме онлайн искать свободные места в самолетах, делить партии цветов на более мелкие. Иногда товар в транзитных аэропортах задерживается по 2-3 дня. Это сильно сказывается на качестве товара», – делится директор Henry Bonnar Гулхадиша Бакирова.

40% закупа компании Henry Bonnar приходится на цветы из стран Латинской Америки. В основном это высокая роза. «Порядка 30-35% мы получаем из Нидерландов, но это не только цветы, выращенные в Европе, это также цветы со всего мира. Напомню, Нидерланды являются самым крупным цветочным хабом в мире. Около 15% поставок цветов мы получаем из Кении, доля поставок из других стран незначительна. Казахстан является небольшим игроком на рынке по реализации цветов в мире. Доля нашей страны в общем объеме международных поставок занимает менее 1%. По нашим оценкам, качество казахстанских цветов высокое, но они достаточно дорогие», – отмечает собеседница.

Срез цветочного рынка

По ее словам, сервис gulder.kz во время режима ЧП не работал, так как не было поставок цветов из-за рубежа. «Наши убытки в период ЧП – 85 млн тенге. В апреле этот показатель составил 55 млн тенге. Так как ЧП и карантин были введены во второй половине марта и достаточно неожиданно, а большая часть цветов были в пути, наши убытки составили $100 тыс. Уточню, мы не смогли реализовать товар, который был ранее заказан», – подчеркивает Гулхадиша Бакирова.

Впрочем, по ее словам, спрос на цветы уже восстановился на 60-65%. «В конце мая мы наблюдали всплеск продаж. Это отложенный спрос, который был в течение двух недель», – отмечает собеседница.

По оценке спикера, рынок производителей цветов сократился на 15%. «Часть наших партнеров уже объявили о банкротстве компаний. Ушли с рынка и часть брокерских компаний с аукциона Нидерландов, это мелкие и средние игроки на рынке. Если говорить о цветочных магазинах Казахстана, работающих офлайн, по нашим ощущениям, их число сократилось на 15%. Этот тренд затронул в основном торговые точки на периферии», – отметила Гулхадиша Бакирова.

Посткарантинное восстановление

Руководитель цветочного сервиса FlorAmie Амина Сержанова поясняет, что ее компания не работала два месяца после объявления карантина в Алматы.

«Мы добровольно пошли на этот шаг, чтобы снизить риск заражения коронавирусом. Дело в том, что цветочный бизнес предполагает множество встреч: с поставщиками, курьерами, флористами. Как минимум три контакта. За период простоя мы недополучили около 1 млн тенге прибыли», – делится она.

Амина Сержанова подчеркивает, что компания за месяц после возобновления работы покрыла те убытки, которые понесла в период ЧП. «Каждый день к нам поступало очень много заказов. И как выяснилось, в период простоя спрос на наши услуги также был высок: нам часто звонили и писали. Хотя я предполагала, что после введения ЧП в стране казахстанцы будут экономить, и цветы не будут востребованы – это не товар первой необходимости», – считает Амина Сержанова.

Возросший спрос на цветы объясним, говорит она. Многие казахстанцы не устраивали тои, не праздновали дни рождения как во время, так и после режима ЧП. А потребность поздравлять, поддержать друга в трудную минуту у них осталась.

«В этом случае, думаю, цветы стали универсальным подарком. К тому же в Казахстане развита культура дарения цветов. У нас в обществе нет представления, что цветы – это деньги на ветер. Цветы заменяют почти все: извинения, поздравления, соболезнования и так далее. У нас после возобновления работы спрос на наши услуги вырос в два раза», – сообщила Амина Сержанова.

Она также уточняет, что основная часть цветочных компаний работают с импортным товаром. Однако после закрытия границ стали покупать цветы казахстанского производства. «Но мы, например, перестали работать с местными розами около пяти лет назад. Дело в том, что цена и качество таких роз несравнимы с розами из Нидерландов, Эквадора, Колумбии. Несмотря на почти одинаковые закупочные цены, казахстанские розы высотой 40-50 см имеют очень маленький бутон. Поэтому будет получается не таким объемным, а значит – менее востребованным. К тому же иностранные розы имеют 15-20 расцветок, местные – 3-4», – отмечает руководитель FlorAmie.

Если говорить о стоимости, то закупочная цена на импортные цветы в мае, после открытия некоторых границ, выросла. Это связано с несколькими факторами. Во-первых, с укреплением доллара в марте, когда курс доходил до 450 тенге. Однако Амина Сержанова отметила, что несмотря на майское падение курса до 410-413 тенге, закупочная цена не снизилась.

Во-вторых, на резкое удорожание импортных цветов повлияла ситуация в Нидерландах, Колумбии. Многие хозяйства в период закрытия границ не знали, куда девать выращенные цветы, и вынуждены были уничтожить их. «Именно поэтому новая срезка цветов в мае из Нидерландов, Колумбии стала стоить дороже. Таким образом, зарубежные производители цветов хотели компенсировать хотя бы часть своих потерь за март-апрель», – считает Амина Сержанова.

По ее мнению, вряд ли цены вернутся на прежние уровни, даже если нидерландские производители смогут оперативно покрыть свои убытки.

«Мы также вынуждены были поднять цены на свои цветы, но это никак не повлияло на спрос. Если до начала пандемии, введения карантина средний чек у нас составлял около 10 тыс. тенге, сейчас – 13 тыс. тенге», – уточнила Амина Сержанова.

Бесконтактный ретейл

Пандемия подтолкнула FlorAmie реализовать идею, которая вынашивалась около года. И компания открыла бесконтактный смарт-магазин.

«Мы всегда продавали цветы онлайн. Но чтобы передать цветы заказчику, в основном обращались к курьерам. Чтобы этого избежать, мы арендовали бывший цветочный магазин с холодильной камерой и установили там камеры. Но самое главное – мы установили умный замок, который работает через мобильное приложение. Флорист может составлять букеты в любое время, оставлять в холодильнике, а клиент сам может их забирать», – делится Амина Сержанова.

Ежедневно холодильник заполняется на 5-10 букетов. «Я их фотографирую, и они с ценниками хранятся у меня в телефоне. Клиент может в любое время позвонить и через курьера или сам может забрать понравившийся букет. Все эти процессы проходят бесконтактно, никто в магазине не присутствует. Камера установлена и в холодильнике, с ее помощью можно видеть, подсказывать по телефону, тот ли букет взял заказчик. Все камеры работают в онлайн-режиме», – уточнила собеседница.

Смарт-замок обошелся компании в 130 тыс. тенге, на камеру в холодильник было потрачено 30 тыс. тенге. «Также мы подключили интернет, в принципе затраты небольшие. Наши вложения в смарт-магазин уже окупились», – отметила Амина Сержанова.

Игроки цветочного рынка считают, что с каждым годом все больше магазинов будут уходить в онлайн, чтобы снизить свои риски и издержки.

Импорт цветов в Казахстан за год сократился на 13,3%

Анна Видянова

Если в январе-марте 2019 года в страну было завезено цветов на $11,9 млн, то за тот же период 2020 года на сумму $10,3 млн. Такие данные приводит Министерство национальной экономики РК.

Поставка цветов в натуральном выражении также снизилась. В первом квартале прошлого года в нашу страну было импортировано растений на 1,6 тыс. тонн, за тот же период 2020 года – 1,4 тыс. тонн.

Если говорить об экспорте, то в денежном выражении он сократился на 42%. В первом квартале 2019 года из страны было вывезено цветов на $2,9 млн, за тот же период 2020 года – на $1,4 млн.

Такие данные демонстрируют, что Казахстан находится в огромной зависимости от цветов, выращенных за рубежом. В первом квартале этого года объем импорта в денежном выражении в 7,2 раза превысил объем экспорта.

Источник: Министерство национальной экономики РК

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE ВЫИГРАЛА СУД НА $14,9 МЛРД

Компания Apple выиграла судебный процесс против Европейской комиссии по вопросу ирландских налогов на сумму в 13 млрд евро ($14,9 млрд). Об этом написано в официальном Twitter-аккаунте Европейского суда. Генеральный суд ЕС в Люксембурге постановил, что Европейской комиссии не удалось доказать наличие в Ирландии льготных преимуществ для Apple. Однако это решение еще может быть обжаловано в высшей инстанции суда Европейского союза. В ответ на решение суда ирландское правительство заявило: всегда было ясно, что «компании Apple не было предоставлено особого режима» и что «сумма налога была начислена в соответствии с обычным ирландским налогообложением», передает CNSC. Напомним, в 2016 году Еврокомиссия постановила, что ирландское правительство предоставило Apple незаконные налоговые льготы. По решению комиссии, компания должна была заплатить в казну Ирландии 13 млрд евро. Ирландское правительство и Apple решили подать апелляцию на решение Еврокомиссии. Ирландия считается страной с одними из самых низких налогов. Именно поэтому она привлекает таких технологических гигантов, как Facebook, Google и Apple. **(rb.ru)**

СБЕРБАНК ВЛОЖИТСЯ В РАЗВИТИЕ АНИМАЦИИ

Сбербанк и ФГУП «Киностудия «Союзмультфильм» создали совместное предприятие ООО «Союзмультфильм». Банк получил в нем 80% и на первом этапе намерен инвестировать в развитие российской анимации 1 млрд рублей, сообщил на пресс-конференции первый заместитель председателя правления финансовой организации Лев Хасис, передает корреспондент РБК. В сообщении пресс-службы Сбербанка говорится, что в рамках сотрудничества планируется создание «уникального контента», в том числе мультфильмов для детей, сериалов для дошкольников и школьников и полнометражных фильмов для семейной аудитории. Председатель правления киностудии «Союзмультфильм» Юлиана Слащева назвала сотрудничество со Сбербанком «бизнес-проектом будущего». «Наш партнер – визионер в области современных технологий, а мы хорошо понимаем в творчестве. «Союзмультфильм» уже начал создавать на базе киностудии креативный кластер. Синергия этих направлений может способствовать стремительному развитию отечественной анимационной индустрии, которая обладает высочайшим творческим и технологическим потенциалом», – уверена она. Лев Хасис выразил уверенность в том, что партнерам удастся восстановить позиции российской анимации, которая сейчас не входит даже в десятку лидеров мировой индустрии. В перспективе планируется существенно расширить присутствие «Союзмультфильма» на международной арене. «Союзмультфильм» будет создавать СП с иностранными компаниями, приобретать другие студии», – добавила Юлиана Слащева. **(rbc.ru)**

БУКИНГЕМСКИЙ ДВОРЕЦ НАЧАЛ ПРОДАВАТЬ ДЖИН

Лондонская резиденция королевы Великобритании Елизаветы II выпустила джин на основе ингредиентов, собранных в садах Букингемского дворца, на фоне падения доходов от посещения достопримечательности туристами, пишет The Sun. Напиток, который содержит цитрусовые и травяные ноты, сделан из 12 растительных компонентов, среди которых лимонная вербена, ягоды боярышника, лавровый лист и листья шелковицы, говорится в сообщении благотворительной организации Royal Collection Trust, которая заботится о сохранности сокровищ британской монархии. Небольшая партия уже поступила в продажу в ее магазины по цене 40 фунтов ($50) за бутылку объемом 0,7 л. Все доходы от реализации джина будут отправлены в The Royal Collection Trust и пойдут на финансирование и поддержание обширной коллекции произведений искусства королевы, одной из последних великих европейских королевских коллекций, которая осталась нетронутой. Как пишет газета The Sun, доходы от посещения Букингемского дворца и других королевских резиденций туристами упали в связи с пандемией коронавирусной инфекции COVID-19, в результате чего британская королева и ее семья могут потерять до 18 млн фунтов ($22 млн) от своего годового дохода. Порядка 250 сотрудникам было предложено уволиться по собственному желанию. **(interfax.kz)**

SONY УДВОИТ ВЫПУСК PLAYSTATION 5

Sony намерена сделать 10 млн консолей PlayStation 5 до конца 2020 года. Об этом со ссылкой на свои источники сообщило агентство Bloomberg, а позже данную информацию подтвердил портал Nikkei. Изначально компания планировала сделать от 5 до 6 млн PS5 к концу этого года. Но Sony пересмотрела свои планы в сторону увеличения объема производства до 10 млн консолей. Компания увидела повышенный спрос на цифровые развлечения в время пандемии COVID-19. Напомним, впервые Sony показала PlayStation 5 широкой публике 11 июня на презентации Future of Gaming. Компания представила две версии PS5 – обычную и Digital Edition, в которой будет отсутствовать Blu-ray-привод. Обе версии консоли нового поколения поступят в продажу в конце 2020 года. По данным Bloomberg, из-за высокого спроса на комплектующие стартовая стоимость PlayStation 5 составит от $499 до $549. Это дороже, чем стартовая цена PS4, которая продавалась за $399. Однако Sony еще не огласила официальную цену устройства. В конце мая стало известно, что японская корпорация Sony с первого апреля 2021 года планирует сменить название на Sony Group с последующей серьезной реструктуризацией бизнеса. Эту инициативу одобрили акционеры компании. **(unian.net)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

LILIUM ПРЕДСТАВИЛА ПОРТ ДЛЯ АЭРОТАКСИ

Немецкий стартап Lilium представил проект модульного вертипорта для аэротакси, который может быть построен относительно быстро и дешево. В компании полагают, что благодаря модульным вертипортам станет возможно быстрое развитие сети площадок для приема и отправки пассажирских летательных аппаратов. Предполагается, что именно вертипорты станут узловыми точками в городской транспортной сети будущего. Проект, разработанный Lilium, предполагает строительство таких площадок из стандартных небольших модулей. Такие модули могут быть собраны на заводе, доставлены на нужное место и там состыкованы в вертипорт. Проект предусматривает три стандартных модуля, из которых может быть собран порт: взлетно-посадочная площадка, стоянка для летательных аппаратов и пассажирский терминал. Благодаря модульности можно собрать вертипорт, рассчитанный практически под любую пропускную способность. По оценке разработчиков, наименьший возможный модульный порт обойдется заказчику в 1-2 млн евро и будет включать в себя два стояночных места для аэротакси, взлетно-посадочную площадку и небольшой терминал. Стоимость большего вертипорта составит около 15 млн евро. Помимо вертипортов Lilium занимается разработкой электрического аэротакси Lilium Jet. **(nplusl.ru)**

БРИТАНИЯ ПОСТАВИЛА ТОЧКУ

Власти Великобритании, как и ожидалось, пересмотрели свое инверсное решение и полностью запретили китайской компании Huawei участвовать в создании сетей связи пятого поколения (5G) в стране. Об этом сообщает CNN. Основанием для пересмотра решения стал свежий доклад Центра правительственной связи Великобритании (GCHQ, спецслужба ответственная за ведение радиоэлектронной разведки), в котором говорилось, что из-за новых санкций США придется использовать менее безопасное оборудование, что чревато рисками для Великобритании. Речь шла о запрете поставок Huawei полупроводников компаниями, которые используют американское оборудование или софт. Этот запрет касается любых компаний мира. Новое решение британского правительства запрещает использовать оборудование Huawei для создания 5G-сетей и обязывает операторов связи к 2027 году избавиться от оборудования китайской компании, которое уже используется в инфраструктуре 5G. При этом новая директива не затрагивает 4G-сети. Ранее исполнительный директор оператора ВТ Филипп Йенсен говорил, что на замену всего оборудования Huawei, используемого в британских телекоммуникационных сетях, потребуется 10 лет. **(newsru.com)**

MAIL.RU GROUP РАЗРАБОТАЛА VR-ТЕЛЕВЕДУЩИХ

Компания Mail.ru Group объявила о запуске платформы «Диктор» на основе искусственного интеллекта, которая позволяет «в несколько кликов создавать новостные и репортажные видео студийного качества». Новая функция уже доступна в рамках сервиса «Смотри Mail.ru». Инструмент не требует навыков видеомонтажа. Пользователям остается только загрузить текст, после чего система сделает все сама. Дополнительно можно выбрать внешность ведущего, поменять фон студии, создать слайд-шоу, наложить музыку или прикрепить ссылку. Получившийся ролик можно сохранить на компьютер или поделиться им в соцсетях. В компании ожидают, что новым инструментом воспользуются все участники медиарынка – от блогеров до крупных СМИ – для создания в сжатые сроки видеосюжетов в телевизионном формате. «Дикторы выглядят и разговаривают, как живые люди: при чтении новостей они реалистично воспроизводят мимику, эмоционально реагируют и расставляют смысловые акценты», – говорят в Mail.ru Group. Для создания виртуальных телеведущих компания задействовала собственные технологии. Для синтеза голоса послужил речевой движок, созданный командой голосовой помощницы «Маруси», а для синхронизации видеоряда с речью в режиме реального времени были привлечены системы компьютерного зрения Vision. **(vesti.ru)**

GOOGLE ЗАКРЫЛА ISOLATED REGION

Компания Google, входящая в холдинг Alphabet Inc, объявила о закрытии облачного проекта под кодовым названием «Isolated Region» (Изолированный регион), добавив, что она не рассматривает возможность запуска своей облачной платформы в Китае. В рамках этого проекта, как утверждает Bloomberg, компания занималась разработкой платформы облачных вычислений, предназначенной для китайского рынка и других «политически неоднозначных» стран. Ранее в тот же день агентство Bloomberg News сообщило со ссылкой на двух сотрудников компании, что Google отложила работу над проектом в Китае и других «политически неоднозначных» странах, отчасти из-за растущей геополитической напряженности и пандемии коронавируса. В свою очередь Google заявила, что прекращение проекта произошло по другим причинам, и что он не предполагал запуск облачных сервисов в Китае. Предполагаемым заказчиком нового продукта Google должны были стать страны, намеревающиеся контролировать поток данных в пределах своих границ, сообщает Bloomberg. Цель состояла в том, чтобы отделить этот продукт от центральных систем облачных вычислений Google и сетевой инфраструктуры, чтобы позволить правительствам или сторонним компаниям контролировать перемещение данных, не опасаясь, что это приведет к нарушению конфиденциальности других бизнес-клиентов Google и отдельных пользователей в других странах «с повышенным риском». **(servernews.ru)**

Эльчин Хамедов: В Казахстане нет понятного ценообразования на услуги юристов

Сооснователь стартапа Zan.bar захотел решить эту проблему

Арсен Аскаров

В Казахстане в сфере legal tech существует большая проблема с выбором юристов, которые точно помогут человеку решить возникшую проблему. Кроме того, не существует рейтинга, который бы оценивал уровень их квалификации, и нет прозрачного механизма формирования стоимости юридических услуг, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» сооснователь стартапа Zan.bar Эльчин Хамедов. Ситуация подтолкнула его к тому, чтобы создать и запустить мобильное приложение для поиска юристов и адвокатов.

– Эльчин, а кто вы по образованию? Не адвокат ли?

– Я действительно юрист, первое высшее получил в Великобритании, второе – в Московском государственном институте международных отношений, после этого какое-то время работал в Москве, затем поехал учиться в Вашингтон, в Университет Джонса Хопкинса по направлению «международное право». Ко мне часто обращались знакомые с просьбой помочь с выбором юриста, при этом все критерии были необъективными: внешний вид юриста и как он ведет социальные сети. Поэтому мы решили наш сервис. Между тем, по статистике Верховного суда, в течение года в стране проходит более трех миллионов судебных процессов, в среднем в день – 13 500 процессов. То есть это огромный рынок.

– Расскажите подробнее о приложении.

– Мы специально создавали очень простой функционал, клиент оставляет заявку с описанием задачи для юриста, затем она поступает ко всем нашим партнерам, и те, кто для нее подходит, откликаются. Таким образом, мы даем возможность юристу выбирать клиентов, при этом у нас действует рейтинговая система юристов. Пользователи могут просмотреть полный список откликнувшихся специалистов, зайти на страницу любого из них, ознакомиться с его резюме, узнать о его квалификации, позиции в рейтинге и соответственно выбрать подходящего юриста.

– Чем ваш сервис отличается от naimi.kz или подобных ему приложений?

– У нас совсем разная целевая аудитория. В naimi.kz не представлены юристы в таком количестве. Если в нашем приложении вы закинете заявку в категорию «гражданское дело Алматы», то увидите только тех юристов, которые специализируются на гражданских делах в Алматы, и больше ничего лишнего.

– Как юристам или адвокатам попасть в вашу базу?

– Достаточно скачать приложение и пройти регистрацию. Сейчас приложение абсолютно бесплатно для всех.

– Сколько вы вложили в запуск самого проекта?

– Порядка $80 тыс., но еще больше мы планируем потратить на маркетинг. Создать само приложение несложно. Мы могли бы разработать его с помощью более простых языков программирования, однако выбрали дорогие для того, чтобы в любой момент масштабироваться. Мы уже работаем на территории Российской Федерации и в некоторых странах Юго-Восточной Азии.

– Вам уже удалось выйти на самоокупаемость? Сколько вы зарабатываете на сегодняшний день?

– На данный момент мы не планируем выходить на самоокупаемость, наоборот намерены тратить значительные средства на маркетинг для захвата большей доли рынка. Думаю, что до февраля следующего года мы будем полноценно работать в России.

– Расскажите об этом.

– Мы сейчас интегрируем финансовые инструменты, такие как рассрочка и финансирование судебных сторон, то есть наши пользователи смогут судиться в рассрочку, либо за счет сторонних инвесторов. Институты инвестирования в судебные споры очень хорошо показали себя на других рынках и решают задачи всех участников экосистемы.

– Как вы выбираете юристов для своей базы?

– У нас есть менеджеры, которые просматривают опыт юриста и все его данные. Были случаи, когда неквалифицированные юристы регистрировались в нашей базе и давали неверную информацию о себе. В таком случае система сразу отправляет уведомление менеджерам, и мы навсегда удаляем профиль из базы без возможности восстановления.

– Как пандемия изменила рынок юридических услуг в стране?

– Рынок юридических услуг растет на 15% в год и в 2019 году составил 3,2 млн тенге только по судебным делам. В период пандемии многие компании не могут исполнить свои обязательства, и спрос на юридические услуги растет. В Казахстане довольно хорошо развита судебная IT-инфраструктура в сравнении со многими другими странами. Все заявления сегодня можно подавать в онлайн-формате через сайт Верховного суда, многие процессы автоматизированы.

– Вы планируете расширять базу партнеров?

– Для покрытия потребности заявителей необходимо еще 800 юристов, однако эта цифра будет расти. Сейчас 50 новых юристов проходят ежедневную регистрацию на нашем сервисе.

Lift me up

Кто и где в Казахстане создаст полноценное лифтовое производство

Владимир Бурьянов

Казахстанская компания планирует организовать в индустриальной зоне «Актобе» на территории в один гектар производство лифтового оборудования, в которое турецкие инвесторы вложат не меньше $5 млн. Меморандум о сотрудничестве заключили ТОО «Заман трейд» и социально-предпринимательская корпорация «Актобе». Насколько перспективен этот проект и почему для него выбрана именно Актюбинская область, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор «Заман трейд» Бекжан Асаухан.

– Бекжан, почти все отечественное производство лифтов представляет собой просто сборку. У вас аналогичный проект?

– В нашем случае речь идет не об отверточной сборке, когда откуда-то привозятся комплектующие, которые потом собираются, а именно о производстве и монтаже лифтов с последующей реализацией в Актюбинской области, по всему Западному Казахстану с потенциальным выходом на рынок приграничных районов Российской Федерации.

– Вы проводили мониторинг рынка. Насколько он перспективен?

– Рынок перспективен в том смысле, что в настоящее время лифтовое оборудование в полном объеме, по крайней мере в Актюбинской области, не производится. Есть производства, но они не того уровня, который мы хотим внедрить у себя, опираясь на мировой опыт. Есть компании, монтирующие в регионе новое лифтовое оборудование, оно не отвечает тем требованиям, которые есть у населения. Мы проводили опрос среди актюбинцев.

– Лифтовое оборудование не устраивает по соотношению цена/качество или по каким-то другим параметрам?

– По уровню оснащенности. Есть жильцы многоэтажек, которые говорят, что готовы даже переплатить за лифт, лишь бы он был современным и комфортным. Мы же понимаем, что в конечном итоге все оплачивают сами жильцы домов, поэтому люди хотят пользоваться лифтом надлежащего качества. А мы хотим сделать упор именно на него.

– Если мы говорим о производстве лифтового оборудования в регионе, то подразумеваем Made in Kazakhstan с соответствующим казахстанским содержанием?

– Безусловно, это будет отечественное производство. Именно поэтому мы обратились в СПК, так как корпорация ведет работу с инвесторами. Но себя будем позиционировать как отечественный производитель.

– Тогда вопрос о торговой марке – это будет отечественный Trade Mark или заграничный запатентованный лейбл?

– Обязательно будет казахстанская торговая марка. Сейчас ведется работа над ее созданием. Мы проводим мониторинг рынка на предмет наличия запатентованных ТМ.

– Но вы же не можете начать производство с нуля? Нужна ведь чья-то технология, какая-то отправная точка.

– Конечно. Мы же и говорим о турецких инвесторах. Изначально будут применяться иностранные технологии. Понятно, что сразу 100% казахстанского содержания в продукции нельзя обеспечить. Это вопрос не одного года. И даже через пять лет этого не будет. Ведь определенных технологий в Казахстане попросту нет. Но будет идти поступательное движение. И наша цель – наращивать казахстанское содержание. Постепенно как можно больше агрегатов, узлов и запасных частей будет производиться в Актюбинской области.

– Говоря о казахстанском содержании, какие узлы и агрегаты можно производить в Актобе на начальных этапах развития производства?

– На начальном этапе, естественно, это будет несложное производство: покраска листов, нанесение специального состава на детали и тому подобное с последующим усложнением процессов.

– В прошлом году соглашение о взаимном сотрудничестве заключено между руководством СПК «Актобе» и ТОО «QazBel Лифт». Компания сотрудничает с предприятием «Могилевлифтмаш» и тоже планирует выпуск лифтового оборудования. Будете ли вы конкурентами?

– Я желаю от всей души этой компании удачного запуска производства. Но в ней мы не видим конкурента для себя. В лифтовом бизнесе есть сегментация. Для примера давайте возьмем автопром. Кто-то отдает предпочтение одной марке автомобилей, кто-то другой. И интересы потребителей здесь не пересекаются. Каждый производитель занимает свою нишу.

– Насколько Актобе привлекателен для иностранных инвесторов?

– Очень привлекателен из-за выгодного географического расположения. Он находится на пересечении значимых автодорог. Из Актобе можно наладить выгодную логистику в Нур-Султан, Алматы, по всему Западному Казахстану. К тому же в 90 километрах находится граница с Российской Федерацией. Поэтому инвесторы рассматривают Актобе как город с огромным экономическим потенциалом. Но здесь главное в поддержке инвесторов местными исполнительными органами. Если в этом плане будет положительная тенденция, то иностранные компании с удовольствием вложат свои деньги в экономику региона.

– $5 млн – это не окончательная сумма инвестиций?

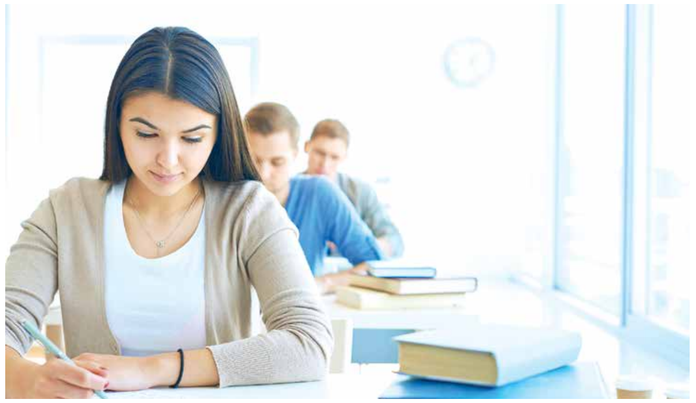
– Скажем так – это условная цифра. Какая будет реальная сумма инвестиций – мы сможем сказать лишь после приезда инвесторов.

Насколько COVID-19 повлиял на систему высшего образования США

Уже поступившим в американские вузы казахстанцам предложили варианты дальнейшего обучения

Нургуль Балтабаева, Жан Газиз, Мухамеджан Сейтхан, EduPro

Распространение коронавирусной инфекции внесло свои коррективы в процесс обучения студентов. Правительства стран вынуждены менять методы борьбы с пандемией чуть ли не каждую неделю, и все с одной лишь целью – минимизировать ущерб для экономик. Мы в свою очередь решили разобраться, какие перемены произошли в области высшего образования США, в университеты которых любят поступать казахстанцы.



Новые условия для абитуриентов

В преддверии подачи заявок на обучение осенью 2021 года многие университеты Америки объявили об изменении требований для зачисления. В частности, было пересмотрено отношение к сдаче стандартизированного тестирования. Десятки учебных заведений, в том числе университеты Лиги Плюща, исключили тесты SAT Reasoning и ACT из списка обязательных требований. На более радикальные меры пошел MIT (Массачусетский технологический институт), отказавшись от предметного экзамена SAT Subject test, который традиционно являлся обязательной частью процесса поступления: «… для поддержания равных условий для всех абитуриентов мы не будем рассматривать SAT Subject. Они более не являются частью процесса подачи».

Несмотря на это, College Board продолжает регистрацию на SAT и даже установил новые даты проведения экзамена: 29 августа, 26 сентября и 7 ноября (для SAT Subject), и все это не учитывая традиционных октябрьских и декабрьских дат.

Вдобавок изменились и сроки подачи. Например, Princeton University отменили ранний прием заявок, по результатам которого зачислялся наибольший процент студентов. Это нововведение обеспечивает равенство между всеми абитуриентами и предоставляет дополнительное время на подготовку качественного портфолио.

Кроме того, поступающие в США могут лучше узнать о выбранном ими вузе с помощью виртуальных туров по кампусу, участия в онлайн-ярмарках и информационных сессиях, общения с нынешними студентами и выпускниками.

Новый формат обучения

Согласно данным газеты The Chronicle о 1100 университетах, этой осенью большинство из них (65%) собирается возобновить очный формат обучения. Одним из университетов, готовящихся к очным занятиям, является Tulane University. Планируется, что осенью студенты будут проживать на кампусе, и занятия будут в классическом формате, но колледж также попытается уменьшить плотность класса и сократит семестр.

Гибридную модель, которая подразумевает сочетание онлайн и офлайн-занятий, разрабатывают 14% вузов. Например, такую модель рассматривает University of Southern California. University of Pennsylvania – одно из тех заведений, которое все еще рассматривает ряд сценариев. Согласно опросу студенческой газеты The Daily Pennsylvanian, более 53% студентов University of Pennsylvania предпочитает гибридную модель, а около 32% желают вернуться на кампус для полноценного обучения.

7 июня представители Harvard University заявили, что около 40% бакалавров, которые учатся на первом курсе, а также те, кто не может учиться в домашних условиях, получат разрешение на проживание в общежитии, что приведет к значительному снижению плотности студентов.

Обучение иностранцев в США под угрозой

«Студенты, которые в настоящее время находятся в Соединенных Штатах и обучаются по программам высшего образования, должны покинуть страну или принять другие меры, такие как перевод в школу с офлайн-обучением, чтобы сохранить статус своей визы», – заявило 6 июля Иммиграционное и таможенное управление США (ICE). Госдепартамент не будет выдавать визы студентам, принятым в учебные заведения или программы, которые доступны в формате онлайн, в течение всего осеннего семестра.

В ответ на эти изменения, которые президент Princeton University охарактеризовал как «бессердечные, бессмысленные и наносящие ущерб, поскольку они без всякой необходимости подвергают риску иностранных студентов и не служат никаким законным политическим целям», Harvard University и MIT обратились в окружной суд Бостона с просьбой временно аннулировать решение администрации Трампа. Более 200 колледжей поддержали их иск и подписали протоколы против этих поправок.

В итоге во вторник, 14 июля, на слушаниях в суде администрация Трампа отменила директиву, которая аннулировала бы визы иностранных студентов, обучающихся в колледжах, которые планируют обучаться в режиме онлайн этой осенью. Несмотря на отмену явной антииммиграционной политики, эта директива успела затронуть американские вузы – многие иностранные студенты утверждают, что они чувствуют себя нежеланными гостями, а исследование, прогнозирующее число иностранных абитуриентов, предупреждает о снижении количества студентов до уровня времен Второй мировой войны.

«В то время как число новых иностранных студентов снижается, наша страна рискует потерять глобальные таланты из-за новой политики, которая наносит ущерб учебе и экономике», – заявила Эстер Бриммер, исполнительный директор NAFSA (Ассоциации международных педагогов). По данным NAFSA, в 2018-2019 учебном году иностранные студенты принесли законным политическим целям», Harvard University и MIT обратились в окружной суд Бостона с просьбой временно аннулировать решение администрации Трампа. Более 200 колледжей поддержали их иск и подписали протоколы против этих поправок.

В итоге во вторник, 14 июля, на слушаниях в суде администрация Трампа отменила директиву, которая аннулировала бы визы иностранных студентов, обучающихся в колледжах, которые планируют обучаться в режиме онлайн этой осенью. Несмотря на отмену явной антииммиграционной политики, эта директива успела затронуть американские вузы – многие иностранные студенты утверждают, что они чувствуют себя нежеланными гостями, а исследование, прогнозирующее число иностранных абитуриентов, предупреждает о снижении количества студентов до уровня времен Второй мировой войны.

«В то время как число новых иностранных студентов снижается, наша страна рискует потерять глобальные таланты из-за новой политики, которая наносит ущерб учебе и экономике», – заявила Эстер Бриммер, исполнительный директор NAFSA (Ассоциации международных педагогов). По данным NAFSA, в 2018-2019 учебном году иностранные студенты принесли почти $41 млрд экономике США, по другим данным – еще больше. Американский совет по образованию прогнозирует, что в следующем году число иностранных студентов сократится на 25%, что приведет к потере доходов учреждений до $23 млрд. Еще неизвестно, будет ли эта тенденция иметь продолжительный характер.

Уезжать нельзя отложить

Уже поступившим в американские вузы казахстанцам предложили несколько вариантов дальнейшего обучения. Некоторые из них всерьез задумались о том, чтобы взять gap year (академический отпуск) и перенести начало обучения на следующий учебный год.

Султанали Нурманулы, выпускник НИШ ФМН Алматы, поступивший в Harvard University в этом году, рассказал о причинах такого решения.

«Во-первых, дистанционное обучение портит опыт первокурсника. Ориентационная неделя для студентов первого курса и иностранцев будет онлайн, а это должно было быть многообещающим событием, меняющим восприятие новоприбывших студентов. Даже если ко второму семестру ситуация улучшится и нас пригласят на кампус, незабываемость первого семестра будет упущена. Во-вторых, сейчас идеальное время воспользоваться преимуществами gap year. Последние 40 лет Гарвард поддерживает взятие gap year, делая акцент на восстановлении студентов после перенапряжения. Причины, связанные с образованием, ставлю на последнее место. Социальное влияние студенческой жизни Harvard University ценю больше, но все же онлайн-обучение дома – самый безрезультатный вид учебы».

Жасмин Оспанова, студентка Amherst College, выбрала дистанционное обучение. «За день до изменений от ICE у нас в университете было проведено голосование с несколькими вариантами. Первый – остаться на кампусе, но с рядом ограничений (проживание по одному человеку в комнате, занятия онлайн, запрет на встречи компаний и запрет на проведение любых мероприятий и осуществление какой-либо деятельности). Второй – заниматься удаленно, третий – взять год отдыха или академический отпуск.

Я выбрала заниматься удаленно».

Алибек Калиев, выпускник НИШ ФМН Алматы и будущий студент Lehigh University, тоже сделал выбор в пользу онлайн-обучения.

«Мой университет планирует начать учебный семестр 24 августа на кампусе, с соблюдением всех санитарных мер и мер дистанцирования. Учеба продолжится до Thanksgiving Break (когда местные студенты уезжают домой на несколько дней) и продлится уже онлайн до окончания семестра. Однако есть международные студенты, которые не могут получить визу, или местные, которые боятся ехать на кампус. Для них университет предусмотрел вариант онлайн-обучения. Где-то в середине июня у меня была индивидуальная встреча с университетом, и они предложили мне 3 варианта: онлайн; учёба в партнерском вузе, а именно в СДУ; перенос начала обучения на следующий год (иными словами, для парней – армия). Я считаю, что лучшим вариантом является первый, так как он более гибкий, и я смогу попасть на кампус, как только получу визу. Сейчас проблемы именно с этим, так как посольства закрыты. На этой неделе у нас будет еще одно собрание с университетом, где будут обсуждаться недавние меры, предпринятые ICE».

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Как Билл Розенберг заработал состояние на пончиках Dunkin Donuts

Ксения Бондал

Для людей, которые по своей природе являются бизнесменами, даже отсутствие высшего образования не становится препятствием для успеха. Билл Розенберг, основавший международную сеть кофеен Dunkin Donuts, окончил всего лишь 8 классов средней школы, но он был уверен, что обязательно создаст свой бизнес. Так и случилось.

Билл родился 10 июня 1916 года в многодетной семье еврейских эмигрантов из Восточной Европы. Его детство было трудным, мать была домохозяйкой и воспитывала четверых детей, а отец владел небольшой бакалейной лавкой. Розенберги жили в рабочем квартале Бостона и были единственной еврейской семьей во всей округе, поэтому Биллу часто доставалось от соседских мальчишек. Бизнес Розенберга-старшего даже в мирное время еле держался на плаву, а когда в США началась Великая депрессия, он совсем перестал приносить доход. Чтобы помочь семье, 14-летний Билл бросил школу. Где ему только не пришлось поработать: чистильщиком обуви, уборщиком снега, посыльным в Western Union, доставщиком молока в компании HP Hood.

Сообразительность, ответственность и трудоспособность Билла привлекли к нему внимание менеджеров компании по продаже мороженого из фургонов. Сначала Розенберг работал водителем машины, а через пару лет уже стал менеджером по продажам. Но это было все не то, Билл хотел создать собственное дело. Во время Второй мировой войны, когда он работал электриком в кораблестроительной компании, будущий бизнесмен видел, что рабочие в обеденный перерыв покупают еду в фургончиках. Наблюдая за ними, Розенберг раздумывал над тем, можно ли этот бизнес сделать более прибыльным.

И в 1946 году, заручившись финансовой поддержкой родственников, он открыл компанию Industrial Luncheon Services. Сначала у Билла был один фургон, но благодаря его предпринимательскому таланту продажи шли хорошо, и уже спустя 2 года он продемонстрировал удивительный результат, увеличив количество фургонов до 200, каждый из которых был оборудован небольшой кухней.

Бизнес развивался так успешно, что Розенберг открыл даже несколько закусочных, но чутье подсказывало ему, что большое будущее его бизнеса впереди. Однажды, просматривая отчеты, Билл обнаружил, что почти половина прибыли поступала от продажи кофе и пончиков. После этого открытия, которое оказалось судьбоносным, он и основал кофейню Open Kettle в Куинси, где за 15 центов можно было купить горячий кофе и пончик. В 1950 году Розенберг решил дать своему заведению более звучное название, над дверью кофейни появилась вывеска Dunkin Donuts.

В следующие пару лет Билл открыл еще несколько кофеен, сделав ставку не только на сервис и качество, но и на ассортимент. В то время, когда другие производители предлагали всего несколько видов пончиков, Розенберг стал продавать более 50 разновидностей. Через несколько лет кофейни Dunkin Donuts были уже так успешны, что Розенберг решил расширять бизнес, продавая франшизы. Розенберг считал эту финансовую модель такой перспективной, что через пять лет основал Международную ассоциацию франчайзинга, которая успешно работает и сегодня.

В 1960-е годы бизнесмен решил, что клиентов, которые утром приходят за пончиками, нужно привлекать и в обеденное время. В тех же помещениях, где располагались Dunkin Donuts, он открыл закусочные Howdy Beefburger. Бургеры продавались неплохо, но до популярности пончиков им было далеко. В 1963 году, открыв сотую кофейню Dunkin Donuts, Розенберг передал дела сыну Роберту, однако сам остался членом совета директоров и был в курсе всех перемен в компании.

В 1971 году у Билла Розенберга диагностировали рак легких и диабет, после этого он решил переехать в пригород и начать новый бизнес. Создатель Dunkin Donuts купил конную ферму в Нью-Гэмпшире, которая быстро стала одной из самых известных в стране. В 1980-м, когда у Билла обнаружили еще и лейкемию, он понял, что не сможет заниматься фермой, и вообще отошел ото всех дел, подарив ее университету Нью-Гэмпшира. Проходя лечение, Розенберг жертвовал миллионы долларов медицинским центрам, которые занимались исследованиями рака. Билл скончался осенью 2002 года, не сумев побороть рак. В 1990 году Allied Lyons купила бренды Dunkin Donuts и Baskin-Robbins. В то же десятилетие бизнес Dunkin Donuts расширился за счет двух соперничающих Mister Donut и Don Donuts. В декабре 2005 года Dunkin Donuts и Baskin-Robbins, к тому времени функционирующие под названием Dunkin Brands, были проданы консорциуму Bain Capital за $2,4 млрд. В январе 2018 года компания стала продавать холодные напитки на розлив. В сентябре того же года она решила провести ребрендинг. Компания объяснила это так: клиенты по всему миру уже давно в разговорной речи сокращают название сети до Dunkin. В компании уточнили, что официальное изменение в названии произойдет в январе 2019 года. Новое наименование будет указываться на упаковках продукции кофеен, в рекламе, в интернете, а также на вывесках новых и перестроенных ресторанов. Сначала оформление заменят в кофейнях сети в США, а затем по всему миру. В 2020 году компания решила отказаться от использования пенополистирола и продавать напитки только в бумажных стаканчиках.

Билл Розенберг

Первый кофейня Розенберга

Кофейня Donkin Donats

Итоги полугодия, новый Bronco и открытый Lambo Sian

Авторынок РК: итоги 1-го полугодия

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), за первые 6 месяцев 2020 года в Казахстане было продано 36 150 новых легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, что на 12,2% больше, чем за первое полугодие прошлого года, когда было реализовано 32 205 машин. Из них в июне '2020 продали 9163 авто, что на 36,7% больше, чем в мае этого года, и на 54,6% перекрывает результат июня '2019. Отличный результат, учитывая потрясения рынка из-за пандемии коронавируса.

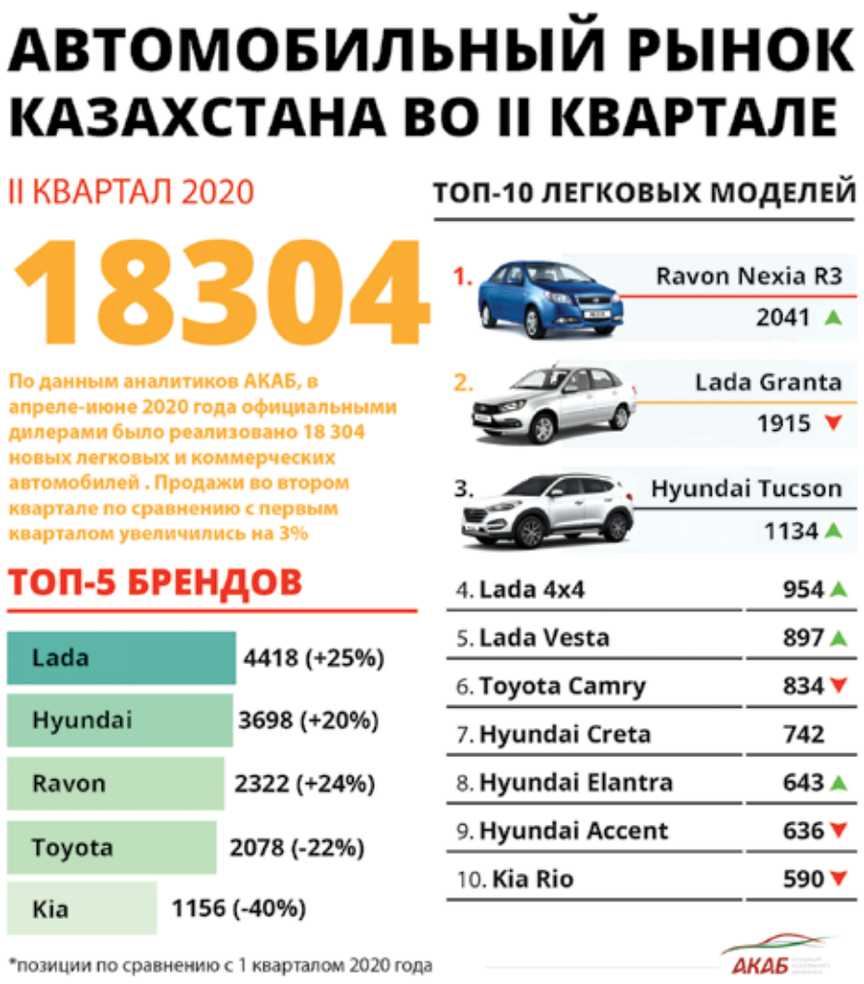
«После крупнейшего месячного падения, зафиксированного в апреле, май ознаменовался ростом, Казахстан вошел в немногочисленный список стран в мире с положительной динамикой и занял первое место по приросту продаж автомобилей, – прокомментировала вице-президент АКАБ Анар Макашева. – Июнь продолжает тенденцию, на которой во многом сказывается отложенный спрос. Благодаря этому по итогам шести месяцев рынок не только вернулся к результатам прошлого года, но даже подрос на 12,2%».

Максимальный рост по результатам января-июня продемонстрировала марка Ravon (сейчас ее модели переименованы в Chevrolet): +1036,9% к аналогичному периоду прошлого года (АППГ), на втором месте по приросту Kia: +74,7%, в тройку самых быстрорастущих попал и Chevrolet: +33,3%. В числе брендов с наибольшим падением продаж Skoda: -57,5%, а также премиальные Jaguar: -52% и Volvo: -42,9%.

Топ-10 брендов по итогам первого полугодия выглядит так: Lada – 7957 единиц, +8,4% к АППГ, Hyundai – 6792 единицы, +13%, Toyota – 4731 единица и сокращение -28,8%, Ravon – 4195 единиц, +1036,9%, Kia – 3080 единиц, +74,7%, Renault – 1233 единицы, +17,9%, Nissan – 936 единиц, -9,1%, УАЗ – 851 единица, -6,4%, Volkswagen – 823 единицы, -2,6% и Chevrolet – 612 единиц, +33,3%.

В премиальном сегменте расстановка сил такая: Lexus – 610 единиц и падение –16,9% к АППГ, BMW – 315 единиц, +12,1%, Land Rover – 99 единиц, -10%, Mercedes-Benz – 86 единиц, -2,3%, Infiniti – 73 единицы, +14,1%, Porsche – 42 единицы, +23,5%, Cadillac – 35 единиц, -18,6%, Audi – 29 единиц, 0%, Volvo – 16 единиц, -42,9% и Jaguar – 12 единиц, -52%.

В разрезе моделей по результатам первого полугодия первая десятка следующая: модель B-класса Lada Granta – 3543 единицы, +40,5% к АППГ, седан B-класса Ravon Nexia R3 – 3395 единиц с колоссальным ростом +843,1%, C-кроссовер Hyundai Tucson – 2215 единиц, +6,8%, седан D-класса Toyota Camry – 1993 единицы с существенным падением -33,9%, модель C-класса Lada Vesta – 1834 единицы, +17,6%, седан B-класса Kia Rio – 1795 единиц с внушительным приростом +150%, B-кроссовер Hyundai Creta – 1425 единиц, +42,9%, компактный внедорожник Lada 4x4 (Нива) – 1292 единицы, -20,7%, седан B-класса Hyundai Accent – 1196 единиц, -9,5% и седан C-класса Hyundai Elantra – 1062 единицы, -5,9%.



Новый Bronco: целое семейство

Ford наконец-то рассекретил возрожденный внедорожник Bronco. Причем сразу в двух версиях – 3- и 5-дверной (раньше такой никогда не было), а вместе с ними и младшего брата – кроссовер Bronco Sport.

По дизайну долгожданный Bronco шестого поколения перекликается с первым поколением середины шестидесятых: стилистические отсылки к нему узнаются в характерных линиях и пропорциях кузова, общей архитектуре передней и задней частей, форме оптики и решетки радиатора. А хромированный декор уступил место деталям из некрашеного пластика.

Поскольку Ford Bronco является прямым конкурентом Jeep Wrangler, он предлагает схожие возможности трансформации кузова. С него можно снять секции жесткой крыши и боковые двери, которые помещаются в багажник.

Брутально-практичный стиль продолжается и в интерьере. Здесь множество поручней и штатные крепления для гаджетов на передней панели, а благодаря специальной обивке сидений, гидроизоляции кнопок, блоков управления и дренажным отверстиям в полу салон не боится воды. Имеется система мультимедиа с экраном диагональю 8 или 12 дюймов.

Bronco имеет рамную конструкцию, унифицированную с пикапом Ford Ranger. Спереди – независимая подвеска, сзади – неразрезной мост. У 3-дверной версии клиренс чуть больше, чем у 5-дверной (213 и 211 мм соответственно). Еще 56 мм к нему прибавляет внедорожный пакет Sasquatch, в который входят доработанная подвеска, блокировки дифференциалов и «вездеходные» колеса с грязевыми шинами внешним диаметром 35 дюймов.

Двигателей анонсировано два: оба турбированные семейства EcoBoost, объемом 2.3 (273 л.с., 420 Нм) и V6 2.7 (314 л.с., 542 Нм). Первый сочетается как с 7-ступенчатой «механикой», так и с 10-скоростным «автоматом», второй – только с автоматической коробкой. Кроме того, предлагаются два варианта полноприводной трансмиссии, которые отличаются передаточным числом понижающей передачи в «раздатке»: 2,72 или 3,06. Производитель обещает, что внедорожник способен буксировать прицепы массой более 1,5 тонны.

В Северной Америке уже принимаются предварительные заявки на горячую новинку: для этого нужно внести 100-долларовый депозит. Цены начинаются от $28500 против $28300 за Jeep Wrangler. «Живые» машины должны появиться у дилеров весной следующего года.

Tesla: к автопилоту 5-го уровня

Система Autopilot компании Tesla за последние несколько лет стала эталоном среди автопроизводителей. В отличие от ее аналогов, которые разрабатывают при помощи компьютерных симуляций и тестовых заездов, она регулярно обновляется, собирая данные с сотен тысяч машин бренда, эксплуатирующихся по всему миру. Накопленный опыт приблизил Tesla к созданию автопилота максимального, пятого уровня автономности.

На Всемирной конференции по искусственному интеллекту Илон Маск заявил, что такой автопилот будет готов гораздо раньше, чем предполагалось. По его словам, компания закончит разработку основы для системы пятого уровня уже к концу текущего года.

Маск пока не делится подробностями о новом комплексе, между тем остается немало открытых вопросов, связанных с дорожной инфраструктурой. Во многих странах есть проблемы из-за климата, качества разметки и дорожного полотна. Кроме того, большинство водителей психологически еще не готовы полностью доверить управление машиной автопилоту. Однако вероятность технической ошибки, связанной с возгоранием или перегревом, должна быть минимальной: Tesla работает над новыми системами охлаждения, которые позволят использовать в электромобилях более сложную электронику.

Lamborghini Sian: родстер

Lamborghini представила открытую версию гибридного гиперкара Sian, дебютировавшего прошлой осенью.

Sian Roadster напрочь лишен крыши, даже складной. Еще одно интересное отличие –покупатель может заказать гравировку своих инициалов на рамке центральных дефлекторов вентиляции в салоне, которую изготавливают на 3D-принтере.

Техническая часть идентичная исходному купе. А оно, в свою очередь, создано на базе суперкара Lamborghini Aventador SVJ (от него и шасси, и полноприводная трансмиссия, и двигатель). Атмосферник V12 6.5 форсирован с 770 до 785 л.с., а в роботизированную коробку передач встроен небольшой электромотор мощностью 34 л.с. Пиковая отдача гибридной установки – 819 л.с. Главная фишка – использование суперконденсатора вместо тяговой батареи. Он в три раза легче аналогичного по мощности аккумулятора и имеет намного более высокий уровень энергообмена. Суперконденсатор установлен между кокпитом и двигателем. Общая масса гибридного «довеска» – всего 34 кг.

Родстер, как обычно, вышел тяжелее купе, поэтому время разгона до «сотни» увеличилось на 0,1 секунды, до 2,9 секунды. Максимальная скорость не изменилась – 350 км/ч.

Lamborghini Sian Roadster станет еще более эксклюзивным, чем Sian-купе. Если его тираж 63 экземпляра, то родстеров сделают лишь 19. Вместе эти цифры образуют число 1963, то есть год основания компании Lamborghini. Все родстеры заранее распроданы.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Анна Видянова, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Руслан Пряников, Дина Амирханова**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 15.07.2020 г. Заказ N 25030.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04