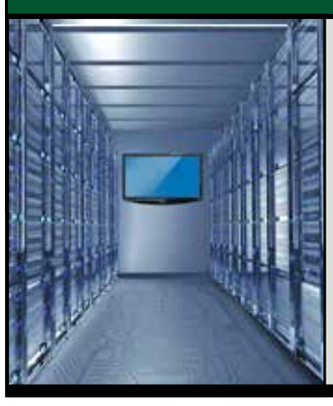
ИНТРИГА Стр.3



Дата-центры после пандемии: рост или стагнация?

АКЦЕНТ Стр.9

Как компании борются за сохранение KPI работников

МНЕНИЕ Стр.4

Алмат Жумабаев, руководитель проектов, Kazakh Invest

КАПИТАЛ

№20 (711)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 23 ИЮЛЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Инвестиции в основной капитал во время карантина
страница 4

Как разработчики РК переживают коронакризис
страница 3

Новый взгляд на организацию труда после карантина
страница 5

Пандемия «почистила» рынок клининга
страница 7

Обзор изменений Налогового кодекса
страница 8

Мы в сети

kapital.kz

МСФО 16: аренда по-новому

Альмира Шакиева,
директор, управленческое консультирование, KPMG в РК и ЦА

Наталья Игошина,
менеджер, управленческое консультирование, KPMG в РК и ЦА

Продолжая цикл статей о влиянии пандемии на финансовую отчетность компаний, сегодня мы поговорим о влиянии вспышки короновируса на учет арендных отношений.

В связи с введением нового стандарта МСФО (IFRS) 16 «Аренда»с 1 января 2019 года многие компании признали у себя в балансе активы и обязательства по аренде. Ситуация, возникшая из-за пандемии короновируса в 2020 году, может существенным образом повлиять на переоценку активов и обязательств по аренде не только по причине общего спада в экономике, но и в результате принятия компаниями мер по антикризисному управлению.

Многие арендаторы находятся либо в поиске недвижимости, сдаваемой по сниженной арендной ставке, либо в процессе переговоров со своим арендодателем о пересмотре условий договоров аренды. Смягчение условий договоров может быть в форме различных уступок, а именно: однократного снижения арендной платы, снижения на определенный период времени или в форме изменения характера арендных платежей, например, фиксированные арендные платежи могут стать переменными.

28 мая 2020 года в ответ на возникшую ситуацию Совет по МСФО выпустил обновление к МСФО (IFRS) 16 в отношении уступок по договорам аренды. Ключевыми аспектами обновления стандарта являются:

- практическое упрощение учета в отношении уступок по арендным платежам вследствие COVID-19 будет применяться только арендаторами последовательно ко всем или к определенным классам уступок;
- учет изменений арендных платежей в результате влияния короновируса не будет рассматриваться как модификация аренды;
- если снижение платежей не согласовано с арендодателем, то арендатор не сможет применять практическое упрощение;
- в общем, эффект переоценки обязательства по аренде учитывается как отрицательный переменный арендный платеж, признаваемый в отчете о прибылях и убытках;
- данные обновления применяются, начиная с 1 июня 2020 года. До этого применение внесенных обновлений запрещено.

Практическое упрощение учета аренды может быть осуществлено только по тем уступкам, которые являются прямым последствием короновируса и при соблюдении всех следующих условий одновременно:

- в результате уступки арендные платежи остаются без изменений или снижаются;
- уменьшению подлежат арендные платежи, возникшие на дату 30 июня 2021 или до этой даты;
- нет существенных изменений в других условиях договора аренды.

Для оценки того, являются ли изменения в договоре прямым последствием короновируса, руководству нужно будет оценить причины для начала переговоров по пересмотру арендных платежей, включить в дополнительное соглашение по аренде причины пересмотра арендных платежей, временные рамки переговоров по пересмотру платежей, а также применимое законодательство, характер и степень государственного влияния. Учет уступок по аренде с применением практического упрощения позволяет арендатору в отчете о прибылях и убытках снизить расходы при учете отрицательного переменного арендного платежа.

Определение того, будут ли изменения условий договора аренды учитываться как модификация договора аренды, будет зависеть от того, были ли предусмотрены первоначальным договором условия о снижении арендной платы в результате наступления определенных событий. Если такие условия были предусмотрены, то арендаторы отражают расходы по аренде в момент их фактического возникновения и уменьшение платежей приведет к сокращению расходов компаний.

Если такие условия предусмотрены не были, то арендаторам необходимо будет пересчитать стоимость активов и обязательств по аренде с применением пересмотренной ставки дисконтирования на момент внесения изменений в договор аренды. Изменение условий договора главным образом повлияет на корректировку активов и обязательств по аренде, а не доходов/расходов, как хотелось бы арендаторам.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$1,4 млрд

валюту на такую сумму банки ввезли в РК в январе-мае 2020 года

Подробнее [Стр.6]

Спикер номера

Максат Шагдаров,

начальник Управления противодействия злоупотреблениям на финансовом рынке Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка

Подробнее [Стр.10]

Цитата номера

«В ситуации, когда бюджет теряет заработок от продажи нефти, перекладывать бремя его наполнения на людей и компании, другой рукой помогая им справляться с кризисом – это нонсенс. Кроме того, повышение НДС и КПН полностью будет переложено в цену, и вместо сокращения инфляции мы получим ее рост»,

– Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Подробнее [Стр.6]

История бренда

Успех к обувному бренду Dr.Martens пришел благодаря молодежным субкультурам

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НАЦБАНК СНИЗИЛ БАЗОВУЮ СТАВКУ

Национальный банк принял решение снизить базовую ставку до уровня 9,00% годовых с сужением процентного коридора до +/- 1,5 п.п. Соответственно, ставка по операциям постоянного доступа по предоставлению ликвидности составит 10,5% и по операциям постоянного доступа по изъятию ликвидности – 7,5%. Снижение базовой ставки обусловлено ослаблением проинфляционных рисков и более сильным сокращением экономической активности в первом полугодии 2020 года, чем ожидалось в рамках прогнозного раунда майиюнь текущего года. Принятые меры по ужесточению карантина окажут дополнительное дезинфляционное воздействие. При этом базовая инфляция (trimmed mean) и медианная инфляция в июне 2020 года демонстрируют более умеренную динамику – 6,1% и 4,4%, соответственно. Существенно снизились риски роста долларизации, что расширило потенциал для снижения ставки. В результате оперативных мер по защите тенговых активов по итогам 6 месяцев т.г. долларизация депозитов снизилась с 43,1% до 40,0% по предварительным данным, что также благоприятствует возможности по снижению базовой ставки. Новый уровень базовой ставки позволит в определенной степени компенсировать возросшие кредитные риски, снизив стоимость кредитов. Текущее решение позволит сгладить влияние последствий мер по ужесточению карантина на казахстанскую экономику и поддержит процесс восстановления роста экономики Казахстана. Очередное плановое решение по базовой ставке будет объявлено 7 сентября 2020 года. **(kapital.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЬПЕР АКДЕНИЗ
− исключен из совета директоров АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»

АСЕЛЬ ЖАНАСОВА
+ назначена вице-министром торговли и интеграции РК

АСКАР ЖУМАГАЛИЕВ
− освобожден от должности министра цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

БАГДАТ МУСИН
+ освобожден от должности советника Президента РК по цифровизации и инновационным технологиям и назначен первым вице-министром цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

ВЕНЕРА МУХАМЕДЗЯНОВА
+ избрана членом правления АО «Транснациональная компания «Казхром»

ИСААК БУЙТЕНДАГ
− исключен из состава правления АО «Транснациональная компания «Казхром»

ИСКАК ЕГЕМБЕРДИЕВ
+ назначен новый руководитель медиахолдинга «Атырау-Акпарат»

КАНАТ БАИТОВ
+ назначен генеральным директором ТОО «Qaz Carbon»

ЛУКА СУТЕРА
+ избран в совет директоров АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»

МЕДЕТ ОСПАНОВ
+ назначен руководителем управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития СКО

НУРЛАН ЕСИМОВ
+ назначен директором департамента внешнеэкономического сотрудничества Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

ОЛЖАС ХУДАЙБЕРГЕНОВ
− освобожден от должности внештатного советника Президента РК

САУЛЕ КИСИКОВА
+ назначена руководителем медицинского центра управления делами Президента РК

МСФО 16: аренда по-новому

[Начало на стр. 1]

Еще одним существенным моментом в учете договоров аренды являются намерения арендатора в отношении использования условий на продление срока аренды или приобретение актива в конце срока аренды. А намерения могли измениться, так как никто из нас не знает, что будет завтра. Если намерения арендатора в отношении продления договора или выкупа имущества изменились в связи со сложившейся рыночной ситуацией и проблемами ликвидности, активы и обязательства по аренде потребуют переоценки.

В отличие от арендаторов, арендодатели в случае изменения арендных платежей пересчитывают доход на прямолинейной основе от операционной аренды, который они будут признавать в течение оставшегося срока аренды, исходя из уменьшенной арендной платы и включают в этот расчет любые предоплаты и начисления арендной платы на дату согласования изменения годовой договоров.

По долгосрочным договорам аренды на переоценку обязательства по аренде может повлиять изменение неотменяемого периода аренды. Например, неотменяемый период аренды изменится, если:

- арендатор использует опцион (условие о продлении срока аренды или выкупе арендуемого актива к концу срока аренды), который ранее не был включен в оценку обязательства по аренде;
- арендатор не использует опцион, который ранее был включен в оценку обязательства по аренде;
- происходит событие, требующее, чтобы арендатор использовал опцион, который ранее не был включен в оценку обязательства по аренде; или
- происходит событие, которое по договору запрещает арендатору использовать опцион, который ранее был включен в оценку обязательства по аренде.

МСФО (IFRS) 16 требует от арендатора пересмотра срока аренды и переоценки обязательства по аренде с использованием пересмотренной ставки дисконтирования в случае изменения неотменяемого периода аренды.

Кроме того, арендатору необходимо знать, что право пользования активом подлежит тестированию на обесценение в соответствии с МСФО 36 «Обесценение активов». В случае обесценения актива в форме права пользования компаниям необходимо будет признать в отчете о прибылях и убытках дополнительный убыток от обесценения.

Арендодателям рекомендуется оценить, правда ли обесценились дебиторская задолженность по аренде и базовые активы, которые предоставлены в аренду и оцениваются по себестоимости, а также правда ли, что базовые активы, оцениваемые по справедливой стоимости, например, инвестиционная недвижимость, оцениваемая по справедливой стоимости, оценивается надлежащим образом.

Для того чтобы финансовые директора компаний-арендаторов могли оценить будущее влияние пересмотра условий договоров аренды, уже сейчас необходимо принять следующие меры:

1. Изучить существующие договоры аренды на предмет наличия в них положений или условий о корректировках арендной платы, переговоры о которых могут быть проведены.
2. Включить в процесс согласования договоров уведомление финансового департамента о льготах в договоре по мере его заключения или согласования.
3. Определить и задокументировать ключевые суждения руководства в отношении учета аренды, например, при определении пересмотренной ставки дисконтирования.
4. Рассмотреть вопрос о раскрытии информации о влиянии снижения арендной платы в результате коронавируса на учет.
5. Раскрыть информацию о применении упрощения практического характера по COVID-19 ко всем уступкам или к определенному классу уступок и сумму, которую компания признала в отчете о прибылях и убытках в результате изменения арендных платежей.

Компаниям – арендодателям необходимо сейчас сделать следующее:

1. Оценить, вызвали ли события и обстоятельства, связанные с COVID-19, требование о переоценке вариантов продления, прекращения или покупки.
2. Рассмотреть влияние любых изменений в условиях договоров на продление или последующий выкуп на то, достаточно ли уверенно арендатор будет использовать или не использовать такие варианты.
3. Предоставить четкое и содержательное раскрытие информации о суждениях и оценках, сделанных при переоценке активов и обязательств по аренде.

Развитие в удаленном режиме

Дмитрий Топоров, управляющий директор Accenture в России и Казахстане

О последствиях пандемии для экономики будут рассуждать еще долго. Но уже сегодня можно утверждать уверенно: многие бизнесы в буквальном смысле слова спаслись благодаря технологиям. Для некоторых компаний, успевших сформировать развитые технологические структуры, переход на удаленку и вовсе оказался безболезненным. Остальные сумели сохранить непрерывность и пусть даже отчасти компенсировать потери, связанные с карантином.

Сама идея удаленной работы многими компаниями воспринималась скептически. Да, свои резоны у ее противников были, причем весьма веские. Более того, перспектива переместиться из офиса в собственный дом пугает и многих рядовых сотрудников. И, тем не менее, удаленный режим работы доказал свою возможность, эффективность и главное – действенность в качестве средства сохранения непрерывности бизнеса.

Сотрудничество на дистанции

Конечно, в наибольшем выигрыше в «эпоху удаленки» оказались компании, которые активно развивали собственные стеки технологий. Их опыт лишний раз показал еще и важность цифровизации бизнеса. Скорость реагирования на изменения рынка, способность быстро предлагать новые продукты, гибкость в трансформации бизнес-процессов, экономия и эффективность за счет широкого применения технологий стали особенно насущными качествами.

Правда, для многих собственников и топ-менеджеров кризис означает автоматическое прекращение программ, нацеленных на развитие. Аргументы могут быть самыми разными: продолжение работы в удаленном режиме, которое не позволяет сформировать работоспособную проектную группу, отсутствие в регионе наличия компетентных подрядчиков, которые могут осуществить проект, нежелание использовать технологии «второго уровня», в то время как разработки ведущих мировых игроков недоступны из-за их сложности и все той же удаленности от мировых центров IT.

О возможностях технологий обеспечить полноценную удаленную работу в масштабах больших компаний мало кто задумывался до начала эпидемии. Точно так же сегодня потенциальные потребители технологий слабо представляют себе возможности удаленного развития.

Между тем технологические гиганты вполне успешно на удаленке не только «переживают» эпидемии, но и эффективно поддерживают своих заказчиков в трансформационных процессах, продолжая развивать спектр услуг и наращивая экспертизу. Команды, специализирующиеся на внедрении новых технологий, смогли достаточно быстро адаптироваться под новые реалии. Прекращение командировок и закрытие офисов почти не повлияло на непрерывность проектного бизнеса. Наоборот, дистанционная работа дала ему гибкость, масштабируемость и высокую скорость принятия решений. А заказчикам – возможность получить продукт мирового уровня даже на отдалении от центров IT и собственных офисов.

Преимущества удаленной работы над проектом

Все это делает возможным осуществление даже сложных комплексных проектов практически для любых заказчиков. Обращение к проектным компаниям, имеющим опыт работы с заказчиками в удаленном режиме, дает последним сразу несколько возможностей.

Сотрудничество с таким подрядчиком практически нивелирует территориальный фактор. Отсутствие в регионе присутствия предприятия компетентных компаний не становится препятствием для их развития. Вместе с удаленной командой консультантов и разработчиков компания-заказчик получит гарантии, реализованные в компетенциях, доступе к лучшим технологиям, разработке с учетом специфики и всеми официальными статусами (если их наличие является необходимым критерием для начала сотрудничества).

Возможность удаленного осуществления проекта гарантирует непрерывность процессов в случае возникновения чрезвычайных обстоятельств. Для удаленной проектной команды COVID не становится форс-мажорным обстоятельством и поводом заморозить или вовсе остановить работу над проектом.

Важнейшим фактором успеха проекта являются компетенции технологического партнера. В лице удаленной проектной команды, сформированной авторитетным интегратором, заказчик получит не только знания его специалистов в области управления и технологий. Критически важным является еще и возможность воспользоваться передовыми методиками работы, которыми они владеют. Agile или DevOps для таких команд – ежедневная практика.

Как построить работу с удаленной командой

Означает ли это, что выбор в пользу удаленной работы с авторитетным подрядчиком автоматически гарантирует заказчику успех проекта? Конечно, нет. Взаимодействие с удаленной командой консультантов и разработчиков потребует от предприятия тех же организационных мер и ресурсов, что и «обычный» проект – с соблюдением специфических принципов и следованием уже апробированным практикам.

Первый этап такого проекта – анализ текущей ситуации. Он необходим для того, чтобы определить принципы руководства проектом, распределение обязанностей и зон ответственности между сотрудниками компании-заказчика и удаленной проектной группы и принципы построения бизнес-процессов. Конечно, результатом анализа должны стать разработка и принятие регламентирующих документов, в которых будут определены все параметры проекта: от требований заказчика к разрабатываемой системе до регламентов работы отдельных сотрудников и времени их доступности.

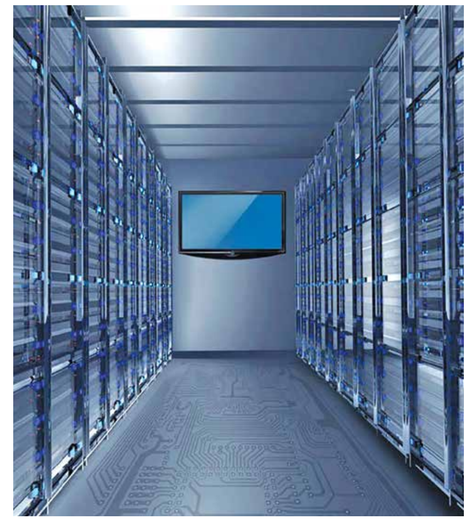
Значительно облегчит заказчику внедрение нового решения второй этап проекта –практическая работа по развертыванию системы. Именно здесь станут наиболее очевидны преимущества, которые дает сотрудничество с компетентным подрядчиком: грамотное построение коммуникаций, которые становятся в удаленном режиме даже более эффективными, четкое распределение функциональности в соответствии с возможностями членов рабочей группы, управление проектом: использование мировых практик и, наконец, технологии, которые обеспечивают удаленную работу. При этом речь идет не только о современных средствах коммуникации и командной работы, но и специфических решениях, обеспечивающих руководство разработкой или выпуск релизов решения, маскирование данных при тестировании системы.

Технологии облегчат осуществление проекта и на третьем этапе, когда начнется его внедрение. Работа подрядчика по тонкой настройке системы, организации ее безопасности, обучению и поддержке пользователей – все эти процессы прекрасно обеспечиваются современными решениями. Более того, технологические компании применяют их в работе на протяжении долгих лет. А это означает, что взаимодействие с ними в рамках удаленного проекта даст бизнесу не только технологические преимущества, но поможет компании сформировать современную цифровую корпоративную культуру.

Удаленная работа, которая после начала эпидемии стала средством реакции на чрезвычайные обстоятельства, принесла бизнесу новые возможности развития. И воспользоваться ими можно и нужно уже сегодня – не дожидаясь возврата к «доковидным»практикам работы.

Дата-центры после пандемии: рост или стагнация?

Зарина Ниязова



Пандемия коронавируса внесла значительные коррективы практически во все сферы жизни как мирового сообщества, так и казахстанцев. Строгий карантин, переход большинства организаций на удаленную работу, резко появившаяся необходимость адаптации ежедневных рутинных бизнес-процессов к режиму онлайн повлекли за собой существенный рост трафика. В зависимости от региона, его рост в пиковые моменты составил до 70% в сравнении с докоронавирусным периодом. Наиболее активный рост показали сегменты видеостриминга, игры, облачные сервисы и образовательные проекты. В частности, существенным драйвером роста выступили такие сервисы, как Zoom. В конце декабря Zoom использовали 10 млн человек в день, в конце апреля 2020 года – 300 млн ежедневно.

Пандемия и технологическое ускорение

По прогнозам экспертов, объемы трафика вряд ли вернутся к прежнему уровню. Уже сейчас многие компании довольно длительное время практикуют удаленный формат работы либо части сотрудников, либо всего штата. Например, в Twitter объявили, что сотрудники компании могут не возвращаться в офисы после окончания пандемии и продолжать работу из дома, если у них есть такая возможность и желание. Сотрудники Facebook и Google остаются на удаленной работе как минимум до конца года.

С ростом количества сотрудников, которые работают дистанционно, постепенно меняется и технологическая среда. Это и рост подключенных к интернет-сетям мобильных устройств, и новые SaaS-приложения, и сети 5G. Согласно исследованиям зарубежных операторов облачных сервисов, до 40% компаний планируют расширить использование инструментов для проведения видеоконференций. А некоторые компании, владеющие крупнейшими ЦОД в мире, сумели извлечь выгоду из сложившейся ситуации. Например, Microsoft Azure сообщила о существенном росте спроса на облачные сервисы в отдельных регионах. Сейчас компания закупает новые вычислительные мощности. О выросшей нагрузке на дата-центры Netflix и YouTube красноречиво говорит тот факт, что эти два поставщика мультимедийного контента низвели битрейт видео на некоторых рынках.

Что это значит для рынка ЦОД?

Учитывая, что к 2025 году ожидается 175 зеттабайт данных, дата-центры будут продолжать играть чрезвычайно важную роль в приеме, исчислении, хранении и управлении информации и столкнутся с необходимостью значительного увеличения мощностей и обновления существующего оборудования.

В докладе, опубликованном в конце марта ведущей аналитической группой компаний в сфере IT и телекоммуникаций Dell'Oro Group, прогнозировалось, что компании облачных вычислений увеличат свои капитальные затраты, несмотря на влияние COVID-19. По словам директора по исследованиям Барона Фунга, ожидается, что провайдеры облачных услуг увеличат затраты на центры обработки данных, в первую очередь на обслуживание серверов, поскольку сектор стремится к расширению емкостей.

По словам Рашита Махата, основателя компании Powerty (одного из крупнейших операторов, осуществляющих строительство и управление дата-центрами на территории Казахстана), в данный момент дата-центры играют центральную роль в функционировании экономики и общества в целом. «Очевидно, что для сохранения скорости и качества передачи данных существует необходимость увеличения емкости локальных серверов. Размещение центра обработки данных в точке растущего интернет-трафика снижает нагрузку и увеличивает скорость передачи данных в регионе», – говорит Рашит Махат.

По информации казахстанских провайдеров, за время карантина интернет-трафик побил все рекорды – с начала режима ЧП он вырос на 20% и сохраняет динамику. Аналогичная картина и по другим странам Центральной Азии: 20-30%-тный рост в Кыргызстане и Узбекистане.

Кроме того, отказ от капитальных вложений и оптимизация затрат – типичные шаги бизнеса в кризисных условиях. Компании сокращают закупки серверного и сетевого оборудования и больше вкладывают в облачную IT-инфраструктуру. Это толкает рынок вверх.

По мнению аналитиков компании Gartner, единственным сектором IT в глобальном масштабе, который покажет рост на впечатляющие 19%, станет сектор публичных облачных сервисов и связанных с ним субсегментов. Для сегмента облачной видеоконференцсвязи и облачной телефонии и обмена сообщениями в Gartner прогнозируют годовой прирост на 24,3% и 8,9%, соответственно.

По уровню расходов на публичное облако в лидерах с долей порядка 28% от всех расходов останется госсектор, предлагающий правительственные, медицинские и образовательные услуги. Фактически это означает продолжение государственных инвестиций в облако для цифровой трансформации и автоматизации электронных услуг, начатых во время пандемии COVID-19.

«Особенность нынешнего кризиса в том, что наименьший урон понесли компании, которые начали свою цифровую адаптацию еще до пандемии. На Западе 80-90% компаний пользуются услугами облачных провайдеров и коммерческих дата-центров. Казахстанские компании отстают от западных во внедрении цифровых решений в бизнес-процессы. Многие до сих пор держат «дату» на серверах, размещенных в офисе. Сейчас мы видим, что тенденция стремительно меняется, что увеличивает потенциал для развития компаний, предоставляющих услуги по хранению и обработке данных», – прокомментировал Рашит Махат.

Так ли радужны перспективы?

Разумеется, коронакризис нельзя назвать исключительно положительным фактором. С одной стороны, сложная экономическая обстановка разворачивает компании к аутсорсу – растет спрос на коммерческие дата-центры. С другой – поставщики услуг ЦОД сталкиваются с рядом проблем: валютные колебания взвинчивают цены на иностранное оборудование и тем самым отодвигают запуск многих масштабных проектов.

Специалисты Uptime Institute опросили более 200 операторов ЦОД по всему миру, чтобы узнать о главных страхах, связанных с пандемией. Неожиданно в лидерах оказалась проблема с поиском и удержанием квалифицированного персонала (она была актуальна и до пандемии), чуть реже опрошенные называли сокращение объемов технического обслуживания, нехватку критически важных компонентов и обеспечение бесперебойной работы дата-центра.

«Очевидно, что центры обработки данных должны приспособиться к новым, не всегда простым, реалиям. Важно учитывать не только возросшие потребности рынка в отношении мощностей, но и факт того, что в ближайшее время спрос на облачные сервисы будет продолжать расти в одних секторах экономики и стагнировать в поддержке крупного бизнеса… Поскольку COVID-19 формируются как минимум три мощных тренда: автоматизация стандартных ЦОД, повышение актуальности автономных микро-ЦОД для распределенных вычислительных платформ, а также перебои в цепочках поставок производителей оборудования для дата-центров. Тем не менее в целом по отрасли можно ожидать, что высокий спрос на сетевые услуги и интерес к цифровым платформам перевесит потери из-за клиентов, которые сильнее всего пострадали от COVID-19», – резюмировал Рашит Махат.

Профессия миллениалов и зумеров

Как казахстанские разработчики чувствуют себя в коронакризис

Кристина Никулина

Как пандемия и ее последствия повлияли на казахстанских разработчиков и компании, в которых они работают, выяснили в рамках исследования Kolesa Zerttey.

Нехватка квалифицированных кадров, особенно в сфере информационных технологий, не первый год возглавляет список угроз для развития бизнеса – мирового и казахстанского. «Черный лебедь», прилетевший на крыльях пандемии, дополнительно подсветил эти риски: рынок потряс взрывной рост спроса на IT-решения в коммерции, телекоммуникациях, образовании, здравоохранении и многих других сферах жизни.

В результате, пока некоторые жаловались на закрытие и нехватку рабочих мест, «айтишники» тонули в задачах и резко возросшей нагрузке на цифровые сервисы. Об этом говорят лидеры мнений среди бизнесменов, прелительства и IT-сообщества, а в рамках исследования высказались и сами разработчики.

«Коронакризис не стал большим потрясением для казахстанского IT-сектора. Разработчики традиционно меньше привязаны к географическому положению. Многие компании и до пандемии задумывались или уже практиковали удаленную работу. Во многих отраслях была просадка по деньгам, не обошлось без увольнений и урезания зарплат, но в целом IT-бизнес показал высокую устойчивость, – говорит технический директор Kolesa Group Игорь Бородихин, – Для нас вынужденная удаленка уже стала привычным форматом. Больше всего мы переживали за производительность команд при смене привычных способов коммуникации. По итогам прошедших трех месяцев могу отметить, что производительность не снизилась, а в отдельных командах даже удвоилась».

Влияние на работодателей

Основными критериями в исследовании стали изменения в условиях и формате, а также в продуктивности работы с точки зрения специалистов.

68% респондентов (разработчиков) отметили, что карантин не принес отрицательных последствий для их компаний, а 13% из них даже сообщили о положительном влиянии карантина.

87% респондентов отметили, что руководство компании перевело сотрудников на удаленную работу. С огромным отставанием следуют сокращение штата (13%) и сокращение заработной платы (12%).

Влияние на разработчиков

Судя по ответам участников, изменения в работе были менее ощутимыми, чем у специалистов в других сферах. У 41% респондентов продуктивность никак не изменилась, в то время как 26% даже отметили повышение продуктивности в результате перехода на удаленный формат работы.

А самые значительные перемены были ожидаемо связаны с переходом на удаленный режим. Кроме этого на общем фоне выделяется рост с 1 до 6% в категории "ищу работу", что необычно для сферы разработки, где традиционно специалисты выбирают работодателей, а не наоборот.

Как нехватка кадров на рынке сказывается на зарплатах IT-специалистов?

Многих разработчиков в профессию, помимо востребованности, привлекают высокие зарплаты и другие «ништяки», предоставляемые работодателями с целью привлечения талантов – комфортабельный офис, гибкие условия труда, привлекательный соцпакет или возможности для роста.

Чтобы оценить уровень заработных плат, участников исследования разделили на группы согласно специализациям внутри профессии (front-end, back-end, fullstack, mobile, QA/тестирование, системное администрирование/DevOps) и по опыту работы.

Самый высокий уровень зарплат у разработчиков мобильных приложений – 547 тыс. тенге в среднем. Тренд обусловлен высоким спросом на мобильные приложения со стороны рынка, что повышает востребованность mobile-разработчиков, которые их создают и поддерживают. Согласно глобальным исследованиям компании AppAnnie, за прошедшие 12 месяцев 2019 года пользователи смартфонов загрузили более 200 млрд мобильных приложений, потратив совокупно $120 млрд.

Помимо специализации на уровень зарплаты разработчика влияет опыт в профессии, стек технологий, которым разработчик владеет, и уровень должности, которую занимает.

Стажеры в среднем зарабатывают 146 тыс. тенге, а технические директоры – 1.3 млн тенге.

Но при этом рост в профессии довольно стремительный и наиболее активный в первые три года. Потолок по зарплате в среднем достигается в первые шесть лет работы. Казахстанскую разработку можно глобально назвать профессией миллениалов и зумеров. Об этом говорят и эксперты, принявшие участие в исследовании. Рынок очень молодой и только начинает развиваться.

Более половины респондентов (61%) имеют до трех лет опыта работы в профессии, а 85% респондентов еще не перешагнули 30-летний порог. Средний возраст – 26 лет.

«Большинство респондентов – молодые специалисты, миллениалы.

В культуре миллениалов – частое переключение между задачами, желание получить все здесь и сейчас, личные интересы превосходят коллективные. Выгодное предложение позволяет быстрее достичь личных целей. Все это перемножается на высокий спрос на IT-специалистов», – говорит Вячеслав Василенко, старший менеджер по разработке в EPAM Kazakhstan.

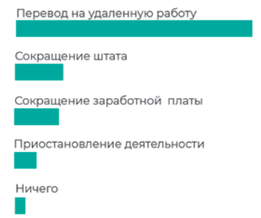
При выборе места работы самое большое внимание разработчики обращают на зарплату и социальный пакет – так ответили 76% респондентов. Также на выбор влияют сильная команда (52%), наличие возможностей для обучения (49%) и интересный продукт, над которым предстоит работать (45%).

Интересно, что зарплата является главным фактором при выборе работы, но отходит на второй план, когда этот выбор уже сделан. Далее разработчиков драйвит развитие (34%) и польза, которую они приносят (33%).

Однако, что бы ни мотивировало разработчиков на их текущих местах работы, 61% респондентов отметили, что готовы перейти в другую компанию при более выгодном предложении, притом что 73% респондентов отметили, что им пересматривали зарплату хотя бы раз в течение последнего года.

Как удаленка сказалась на продуктивности

Меры, предпринятые руководством



Формат работы до и во время режима ЧП

	до	после	изменения
Работа в офисе	74%	7%	▼ 91%
Работа удаленная	16%	79%	▲ 349%
На себя	3%	3%	0%
Совмещаю	6%	5%	▼ 17%
Ищу работу	1%	6%	▲ 500%

По данным исследования Kolesa Zerttey

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

ФАБРИКУ «ДОЛИННОЕ» ЗАПУСТИЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

«Алтыналмас» введена в промышленную эксплуатацию золотоизвлекательная фабрика «Долинное». Предприятие расположено в Карагандинской области (проект «Актогай»), сообщили в пресс-службе министерства индустрии и инфраструктурного развития. Предприятие получило разрешения министерства экологии, геологии и природных ресурсов на эмиссии в окружающую среду на период 2020-2029 годы. «Согласно условиям разрешения, компания берет на себя обязательства по соблюдению требований экологического законодательства РК, нормативов эмиссий, природоохранных мероприятий на период его действия», – указывается в сообщении. Производственная мощность новой фабрики составляет 2 500 000 тонн руды в год. С вводом в эксплуатацию ЗИФ «Долинное» общая мощность по переработке руды Актогайской производственной площадки «Алтыналмас» увеличится до 5 200 000 тонн руды в год, а по добыче горной массы до 50 000 000 тонн в год. Пусконаладочные работы на ЗИФ «Долинное» по технологии CIP начались 22 мая 2020 года. В настоящее время работы по безаварийному и безопасному пуску производства, а также выводу производства на проектные показатели завершены, в начале июня выпущен первый слиток золота весом 5,3 кг. ЗИФ «Долинное» стала четвертой построенной и запущенной фабрикой АО «АК Алтыналмас» за последние 10 лет, наряду с золотоизвлекательной фабрикой «Акбакай», обогатительной фабрикой «Пустынное» и заводом по извлечению драгоценных металлов «Altynalmas Technology». **(kapital.kz)**

КРУПНЫЙ БИЗНЕС ПРЕДЛОЖИЛИ ПОДДЕРЖАТЬ

Председатель совета Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Елена Бахмутова предложила включить крупный бизнес в программу льготного кредитования «Экономика простых вещей». «Необходимо в рамках программы «Экономика простых вещей» вернуться к поддержке крупного бизнеса… Поскольку крупный бизнес является основой экономики и обеспечивает занятость граждан, было бы логично включить в государственные программы, в том числе и в «Экономику простых вещей», субъекты крупного бизнеса из импортозамещающих отраслей», – пояснила она. При этом решить проблемы с залоговым обеспечением можно за счет расширения государственных гарантий. «Одно из решений этой проблемы – расширение государственных гарантий, в том числе возможность использования государственных гарантий за счет расширения функционала Банка развития Казахстана, который мог бы делать это для крупного бизнеса, как это делает фонд «Даму» для субъектов МСБ», – пояснила Елена Бахмутова. Также принципиально важными является пересмотр подходов и максимальное разрешение кредитования на пополнение оборотных средств и рефинансирование. Это позволит расширить возможность участия крупного бизнеса в программе и будет способствовать освоению выделенных средств. **(kapital.kz)**

В РК ПРОИЗВЕЛИ ТЫСЯЧУ ТОНН ШУБАТА

В Казахстане за первое полугодие всеми видами хозяйств произведено 423 тонны кумыса, в том числе хозяйствами Алматинской области изготовлено 160 тонн, Павлодарской области – 79 тонн, Актюбинской области – 56 тонн, об этом сообщили в пресс-службе министерства сельского хозяйства. Объем производства кумыса сопоставим с показателями первого полугодия 2017 года, увеличился на 15% в сравнении с результатами первого полугодия 2018 года и уменьшился на 17% по отношению к итогам аналогичного периода 2019 года. Для сравнения: за весь 2018 год в стране произвели 1081 тонну продукции, в 2019 году – 1103 (рост более чем на 2%). Кроме того, за 6 месяцев 2020 года хозяйства произвели тысячу тонн шубата. Больше половины этого объема изготовлено в Алматинской области. В 2018 году объем произведенного за 12 месяцев шубата равнялся 2196 тоннам. А в 2019 году в республике произвели 3177 тонн. Рост производства составил почти 45%. **(kapital.kz)**

ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ ЗАПУСТЯТ «МАРКЕТПЛЕЙС»

В Казахстане планируют создать специальную информационную площадку «Маркетплейс» по онлайн-торговле отечественными строительными материалами. Это позволит снизить стоимость продукции, сказал на заседании правительства министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбут Атамкулов. Данный онлайн-портал также позволит в режиме реального времени с применением технологий компьютерного зрения проводить мониторинг строительства каждого объекта и освоения средств акиматами. «Это позволит снизить стоимость материалов на 15% и обеспечить прозрачность рынка строительных материалов. При поддержке государства онлайн-площадка предоставит возможность реализовать строительные материалы по фиксированной стоимости», — сказал министр. Как сообщил Бейбут Атамкулов, индустрия строительных материалов активно развивается. В объеме обрабатывающей промышленности доля данного сектора занимает 6%. На сегодня в республике производством строительной продукции занимается 1965 предприятий с численностью работников свыше 29 тыс. **(kapital.kz)**

Какие факторы сдерживают развитие фармотрасли

Мариям Бижикеева

Казахстан в основном импортирует лекарственные препараты и медицинские изделия мировых лидеров фармпроизводства – 86,2% от общей доли внутреннего рынка. Глава государства Касым-Жомарт Токаев потребовал обратить внимание на производство препаратов в стране. «Настало время наладить производство многих видов лекарств и медицинских изделий в Казахстане. До каких пор мы будем зависеть от импортных лекарств? Где наша честь?» – сказал Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании правительства 10 июля текущего года. Насколько привлекательна фармотрасль Казахстана для инвестиций, каковы шансы обеспечить себя и нарастить экспорт, об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с руководителем проектов в сфере медицины и фармацевтики АО НК Kazakh Invest Алматом Жумабаевым.

– Алмат, может ли спрос, сложившийся на фоне пандемии, дать толчок к развитию фармацевтической отрасли в стране?

– Мы наблюдаем довольно сильный интерес со стороны зарубежных инвесторов к отечественной фармацевтической отрасли и системе здравоохранения в целом. По оценке специалистов, в Казахстане имеется потенциал наращивания мощностей в фармацевтической отрасли в два раза. Перспективными товарами для производства являются препараты для лечения онкологических заболеваний, сахарного диабета, болезней органов дыхания, противовоспалительные препараты, вакцины, медицинские изделия и субстанции.

При таргетировании инвесторов, в первую очередь, обращается внимание на технологичность производства и перспективу кластерного развития. Привлечение крупных компаний – это не только привлечение прямых иностранных инвестиций, но и трансфер технологий и управленческого опыта, рост производительности труда, выход на иностранные рынки и встраивание в глобальные цепочки добавленной стоимости.

В качестве примера запуска технологически новых проектов и обновления существующей базы можно привести опыт АО «Химфарм». Запуск в действие 600 млн таблеток в год – очередной этап масштабной инвестиционной программы, планомерно реализуемой на предприятии инвестором – группой «Polpharma», одним из крупнейших европейских фармацевтических производителей. Другим примером является реализация проекта «Абди Ибрахим Глобал Фарм» в 2015 году. Инвестиции со стороны лидирующей фармацевтической компании Турции «Абди Ибрахим» дали новый толчок в развитии как самой компании, так и фармацевтического рынка Казахстана.

– Каким потенциалом обладает отрасль? В чем заключается мультипликативный эффект?

– Базой для развития национальной фармацевтической индустрии Казахстана являются шесть предприятий, имеющих сертификат GMP, производящих 77% всех лекарственных средств и медицинских изделий на территории республики. При этом инвестиции в фармацевтическую отрасль в 2019 году составили 9,9 млрд тенге, что на 12% или 1,7 млрд тенге больше, чем в 2018-м – 8,2 млрд тенге. В региональном разрезе лидерами отечественного фармацевтического производства являются Алматинская область – 34,4%, Шымкент – 34,1% и Алматы – 21,2%.

Фармацевтическая отрасль Казахстана показывает высокую динамику роста за счет запуска новых проектов и увеличения доли отечественных производителей. По данным министерства индустрии и инфраструктурного развития, на сегодня на территории Казахстана действует 161 предприятие фармацевтической отрасли, из них три крупных, 11 средних, 154 мелких, на которых работают более 16 тыс. человек. Однако всего 80 из них являются производителями. Так, в период с 2010 по 2019 год реализован 41 проект, создано более 5 тыс. рабочих мест, объем вложенных инвестиций на реализацию данных проектов составил 62,9 млрд тенге.

Объем производства основных фармацевтических продуктов в Казахстане за 2019 год достиг 92 млрд тенге – более $240 млн. Это на 17% больше, чем за аналогичный период 2018 года. Отмечается увеличение производства антибиотиков, противокашлевых и отхаркивающих средств, антисептиков. Несмотря на высокую динамику роста, фармацевтика занимает незначительную часть в экономике страны с долей в ВВП 0,29%. Внутренний рынок фармацевтической продукции в 2019 году составил $1,3 млрд: производство – $240,3 млн, импорт – $1 136 млн. Производство непосредственно лекарственных препаратов за январь-декабрь 2019 года достигло 81,3 млрд тенге – более $214 млн), прочих фармацевтических препаратов – 5,2 млрд тенге (более $13,69 млн).

– Каков уровень импорта на сегодня? Насколько перспективен экспорт отечественной продукции?

– Казахстан все еще импортирует лекарственные препараты и медицинские изделия – 86,2% у мировых лидеров фармацевтического рынка: Германии – 18%, России – 11%, Франции – 8,7% и др. До 90% фармацевтических субстанций завозятся из-за рубежа: Китай, Индия и страны Европы. Доля отечественного производства по итогам 2019 года составила 13,8%. Если опираться на статистику, то объем экспорта фармацевтической продукции в 2019 году увеличился почти в два раза по отношению к 2018 году ($34,9 млн) и составил $58,9 млн. С учетом потенциала отечественной фармацевтической отрасли мы ожидаем и увеличение экспортной составляющей.

– Можете назвать факторы, способствующие наращиванию экспорта?

– Например, реализация Соглашения о единых принципах и правилах обращения лекарственных средств Евразийского экономического союза способствует развитию экспортного направления на рынках стран-участников Союза. Фармацевтический рынок Казахстана среди стран Центральной Азии для иностранных производителей по-прежнему остается наиболее доступным и прозрачным с точки зрения законодательной среды. В краткосрочной перспективе главными факторами, определяющими развитие фармацевтического рынка РК, станут сбалансированная политика импортозамещения и интеграция в региональную (Евразийский экономический союз) и глобальную (Всемирная торговая организация) системы. В более долгосрочной перспективе страна может использовать свою благоприятную бизнес-среду и региональные связи в плане экспорта фармацевтической продукции в соседние государства, характеризующиеся растущим населением, а также высокой потребностью в лекарственных средствах и медицинских изделиях.

– Насколько, по вашему мнению, сегодня реально просчитать прибыльность бизнеса в сфере медицины и фармацевтики?

– На сегодняшний день в стране действует система обязательного социального медицинского страхования, утверждены тарифы на медицинские услуги в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и в системе обязательного социального медицинского страхования. Также утверждены предельные цены на лекарственные средства и изделия медицинского назначения в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и средств обязательного социального медицинского страхования. Данные нормы позволяют инвесторам вывести основные данные для подсчета прибыльности инвестиций. К слову, на данный момент Kazakh Invest совместно с Посольством РК в Турции ведут переговоры с турецкой фармацевтической компанией по локализации в Казахстане производства лекарственных средств. Мы наглядно видим, как указанные нормы помогают потенциальным инвесторам высчитать прибыльность и целесообразность инвестиций в нашу страну.

– Смогут ли фармацевтические проекты конкурировать с привычными венчурными проектами из сферы высоких технологий и хай-тек, в которые сегодня инвестируются миллионы тенге отечественными бизнесменами?

– Фармацевтическая индустрия является одним из самых прибыльных бизнесов. Отмечу еще раз: Казахстан все еще импортирует лекарственные препараты и медицинские изделия у мировых лидеров фармацевтического рынка.

Однако ресурсоемкость фармацевтической отрасли является сдерживающим фактором для отечественных предпринимателей. Хотя есть примеры, когда казахстанские бизнесмены вкладываются в фармпроизводство. Из одного из таких – фармацевтическое производственно-коммерческое объединение компаний Dolce и Dolce-Pharm, крупнейший казахстанский производитель одноразовых изделий медицинского назначения, профессиональных расходных материалов, одноразовой одежды и белья. Объединение покрывает запросы лечебных учреждений Республики Казахстан, выполняет государственный заказ на поставку лекарственных средств и изделий медицинского назначения. Кроме того, производство ориентировано на экспорт продукции для стран Центральной Азии и СНГ.

NCOC и местное сообщество объединили усилия в борьбе с COVID-19

Куанышбек Муханов,
директор по охране здоровья, труда, окружающей среды и обеспечению безопасности NCOC

Быстро распространяющийся вирус COVID-19 проник практически в каждый уголок нашей планеты. Многие компании по всему миру прикладывают немало усилий для преодоления пандемии. Одна из крупнейших нефтегазодобывающих компаний в Казахстане – «Норт Каспиан Оперейтинг Компани» (NCOC) разработала собственный упреждающий подход, начав в числе первых в стране внедрять конкретные меры по предотвращению распространения вируса COVID-19.

После объявления чрезвычайного положения в стране 15 марта 2020 года NCOC перевела большинство сотрудников на дистанционный режим работы с сохранением заработной платы всему персоналу. Это решение было принято в качестве временной меры для обеспечения социального дистанцирования, направленного на сдерживание распространения COVID-19.

Защита здоровья, обеспечение безопасности и благополучия людей является основной ценностью компании NCOC. Это в равной мере применяется как непосредственно к сотрудникам компании, так и к персоналу подрядчиков. Руководствуясь данным принципом, компания разработала концепцию для своих производственных участков с ограничениями, действующими в течение 90 дней. Согласно этому плану, был введен обязательный карантин для производственного персонала до начала работы на объектах компании. Следует отметить, что NCOC в числе первых внедрила экспресс-тесты на COVID-19 в Атырау. После 14-дневного карантина весь ключевой персонал объекта проходит лабораторное обследование методом ПЦР для получения доступа на производственные участки.

Кроме того, NCOC разработала конкретный план действий, в котором четко определены ключевые действия, роли и обязанности на случай возникновения вероятного или подтвержденного случая COVID-19. Так, в рамках мер по оказанию всесторонней поддержки для своего персонала в Атырау, Актау и Нур-Султане компания обеспечила выдачу одноразовых масок в первые месяцы вспышки коронавируса, когда аптеки столкнулись с нехваткой средств защиты. Компания заказала достаточное количество масок для всего персонала и членов их семей, еще раз доказав, что забота о здоровье и благополучии сотрудников является первоочередным приоритетом.

Впрочем, не менее важным для компании является поддержка местного населения. Учитывая, что пандемия COVID-19 создает серьезные проблемы для систем здравоохранения во всем мире, NCOC выделила значительные средства в помощь медицинским учреждениям Атырауской и Мангистауской областей. Компания работает в тесном контакте с областными государственными органами, правительством и другими партнерами для оказания поддержки местным больницам и внедрения профилактических мер, направленных на предотвращение распространения вируса.

Начиная с марта, NCOC в целях поддержки систем здравоохранения в борьбе с COVID-19 поставляла крайне важное медицинское оборудование и медицинский инвентарь. В частности, компания поставила в Атыраускую областную инфекционную больницу, где проходят лечение пациенты с COVID-19, современное оборудование для интенсивной терапии. Это аппараты искусственной вентиляции легких (ИВЛ) для детей и взрослых, дефибрилляторы с функцией ЭКГ и внешней кардиостимуляцией, многофункциональные кровати для интенсивной терапии, портативный аппарат ультразвуковой диагностики, различные анализаторы, мониторы и многое другое критически необходимое оборудование. Следует отметить, что сама инфекционная больница была построена в Атырау в 2016 году в рамках проектов инфраструктуры и социального назначения NCOC. Сегодня это основное учреждение для оказания неотложной медицинской помощи в области.

Помимо этого, целому ряду областных медицинских учреждений были предоставлены более тысячи различных расходных материалов (в том числе эндотрахеальные трубки, орофарингеальные воздуховоды, электроды для дефибрилляторов и многое другое) и санитарно-гигиенический инвентарь (раздатчики для салфеток, люктевые дозаторы, ведра с отжимом и т.д.). Также NCOC специально пригласила британского врача интенсивной терапии, который проводит регулярные курсы, семинары и консультации для местных врачей по интенсивной терапии пациентов с COVID-19.

Аналогичным образом, для медицинских учреждений Мангистауской области NCOC предоставила три автомобиля скорой помощи и значительное количество жизненно необходимого оборудования, в том числе современное оборудование искусственной вентиляции легких, многофункциональные кровати, дефибрилляторы, дезинфицирующие средства, средства индивидуальной защиты для медперсонала и многое другое. Еще одна партия медицинских средств и оборудования находится в пути.

Так, благодаря поддержке NCOC значительно укрепилась материально-техническая база областной системы здравоохранения. Общая стоимость запланированного и переданного в дар оборудования и услуг составляет 2.5 млрд тенге.

Помимо помощи системе здравоохранения, NCOC также решила помочь местным школам. По договоренности с местными государственными органами компания передала компьютеры для обучения детей в режиме онлайн. Компьютеры были доставлены в Атырауский департамент образования для распределения среди школьников из нуждающихся семей. Всего компания NCOC передала более 1 200 компьютеров, оснащенных программным обеспечением Windows 10.

Сотрудники NCOC, включая подрядчиков и субподрядчиков, также не остались в стороне и вышли с собственной инициативой по сбору средств для помощи малообеспеченным семьям, реализованной в рамках кампании #bizbirgemiz («Мы вместе»). Буквально за 4 недели было собрано порядка 2,5 млн тенге. Несмотря на социальное дистанцирование, люди проявляют изобретательность для поддержки друг друга, протягивая руку помощи наиболее уязвимым членам общества.

Поскольку борьба с пандемией COVID-19 еще далека от завершения, компания продолжает оказывать поддержку жителям Атырауской и Мангистауской областей. За годы работы NCOC стала неотъемлемой частью местного сообщества, и для компании является очень важным оказание максимально возможной поддержки в это сложное время.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ КУПИЛИ ОКОЛО ДВУХ ТЫСЯЧ СЛИТКОВ

В июне 2020 года жители страны купили в банках второго уровня и небанковских обменных пунктах 1980 мерных слитков общим весом 109,6 кг. Всего с 2017 года продано 28 143 золотых слитка общим весом 959,6 кг. Об этом сообщили в пресс-службе Национального банка. Золотые слитки представлены в пяти разновидностях: 5, 10, 20, 50 и 100 г. Наибольшей популярностью среди покупателей пользуется слиток весом 10 г. Его доля от общего объема продаж составляет 27% – 7590 штук. Далее следуют 5-граммовые – 6180 штук (22%), 20-граммовые – 5363 штуки (19%), 100-граммовые – 5908 штук (21%), 50-граммовые – 3102 штуки (11%). Лидером среди регионов по покупке слитков является город Алматы (52% от общего количества реализованных слитков), далее следуют Атырау (17%), Нур-Султан (11%) и другие регионы (20%). На обратный выкуп в июне принято 114 мерных слитков общей массой 3 кг. В настоящее время купить и обратно продать золотые слитки можно в Halyk Bank, Евразийском банке, Jýsan Bank, Банке ЦентрКредит, а также в небанковских обменных пунктах. **(kapital.kz)**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО КФГД В СТОЛИЦЕ

По решению совета директоров Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД) открыто первое представительство фонда в Нур-Султане. В будущем рассмотрят возможность открытия представительств и в других крупных городах Казахстана. Об этом сообщили в пресс-службе КФГД. Представительство является обособленным подразделением фонда и будет выполнять следующие основные функции: рассматривает обращения и заявления вкладчиков на выплату гарантийного возмещения, обратившихся по месту нахождения представительства, а также консультирует и разъясняет населению вопросы деятельности фонда и системы обязательного гарантирования депозитов; осуществляет работы, связанные с получением соответствующих документов от банков-участников, расположенных в Нур-Султане, а также контроль над процедурой выплаты местным отделением банка-агента; представляет интересы фонда в государственных органах и других организациях; участвует в составе подразделений временной администрации и ликвидационной комиссии банка-участника, созданных на территории Нур-Султана, а также в составе комитета кредиторов ликвидируемого банка-участника, расположенного в столице. **(kapital.kz)**

Инвестиции в основной капитал во время карантина

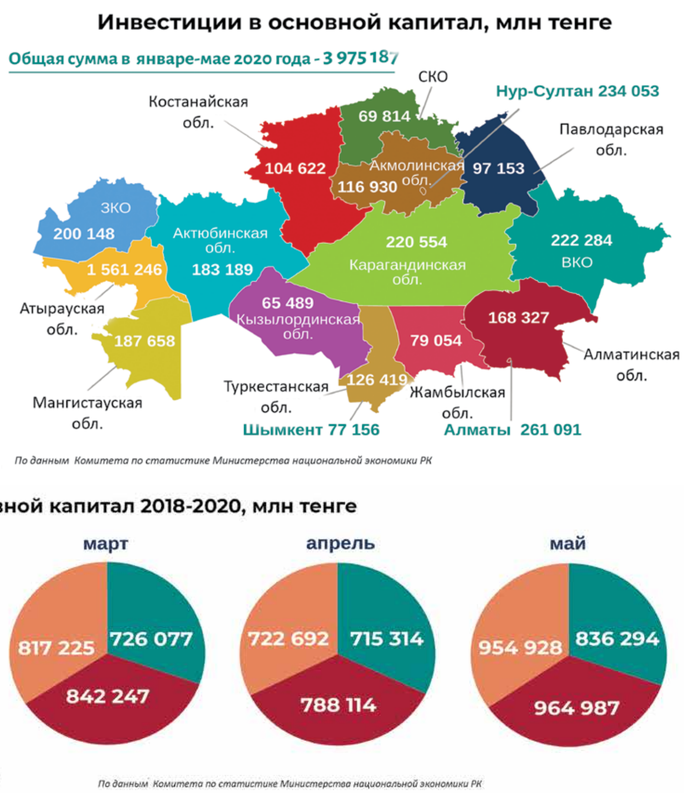
Дина Амирханова

Последствия пандемии коронавируса внесли коррективы в текущую экономическую ситуацию и оказали негативное влияние на работу по привлечению инвестиций, сообщила в июне пресс-служба премьер-министра по итогам заседания Координационного совета по вопросам привлечения инвестиций.

Глава кабмина Аскар Мамин подчеркнул важность реализации поставленной ранее задачи – увеличения к 2025 году объемов инвестиций в основной капитал до 30% ВВП. В дальнейшем ожидается обострение конкуренции за инвестиции в мире, что требует принятия активных мер по реализации новых инвестиционных проектов во всех отраслях экономики, а также дальнейшему улучшению инвестклимата.

«Правительством начата работа по оживлению экономики. Принят Комплексный план по восстановлению экономического роста до конца 2020 года. В соответствии с ним инвестиции рассматриваются как один из ключевых драйверов», – отметил премьер-министр.

Глава правительства поручил центральным государственным и местным исполнительным органам в кратчайшие сроки актуализировать пул инвестиционных проектов и целевые индикаторы по привлечению инвестиций в основной капитал с учетом изменений экономической ситуации в стране и мире.



Новый взгляд на организацию труда

Возобновление работы и трансформация бизнеса в режиме двух скоростей

Владимир Фесенко,
партнер EY, руководитель практики консультационных услуг по управлению персоналом

Приоритетной задачей сегодня для всех работодателей является обеспечение постепенного выхода сотрудников из удаленного режима работы. Восстановление после коронакризиса – это также и хорошая возможность по-новому взглянуть на будущее вашей организации.

В Германии потихоньку открываются автосалоны, в Бангладеш – швейные фабрики, в США практически по всей стране постепенно возвращаются к жизни производства самого разного калибра. Сегодняшнюю ситуацию со снятием ограничений, которое происходит неравномерно в разных странах и для разных категорий работников, никак нельзя назвать обыденной. Чтобы обеспечить успешный возврат к нормальной жизни, компаниям важно найти баланс между внешними условиями (ситуация в национальном секторе здравоохранения, структура спроса и т.д.), с одной стороны, и своими внутренними ресурсами – с другой, и уделять первостепенное внимание вопросам благополучия людей.

В данной статье описывается план действий, который позволит справиться с этой непростой задачей. Мы предлагаем решать ее в режиме двух скоростей: на первой скорости следует сосредоточить усилия на минимизации рисков для работников и заказчиков, чтобы заложить прочные основы для возврата к привычному формату работы, а на второй – проанализировать, как можно изменить текущий порядок организации труда, чтобы вывести свою деятельность на качественно новый уровень.

Возврат сотрудников на рабочие места после снятия эпидемиологических ограничений – это не единовременное событие, а длительный процесс. И обеспечение безопасного возврата всех этих людей к нормальной трудовой жизни – задача огромных масштабов, которая несет в себе массу трудностей. Для ее успешной реализации необходимо тщательно спланировать не только весь процесс целиком, но и каждый его шаг вплоть до дезинфекции поверхностей на каждом этаже каждого здания.

Работодателям следует учитывать особенности не только конкретных рабочих мест, но и структуры спроса, которая определяется эпидемиологической обстановкой в стране.

Стратегия, взятая на вооружение при возврате к привычному формату работы, сыграет определяющую роль в формировании новой корпоративной культуры, которая должна быть ориентирована на заботу о благополучии людей и которой суждено будет стать основополагающей в посткоронавирусном мире.

Первая скорость: организация возврата сотрудников на свои рабочие места

Работодатели, которые со всей серьезностью относятся к здоровью собственных работников, позволят им вернуться на свои рабочие места, только если будут полностью уверены в их безопасности.

Для эффективного контроля за соблюдением необходимых мер в условиях неопределенности необходимо создать единый многофункциональный командный центр, который обеспечивал бы оперативное принятие решений, а также отслеживал бы возникающие угрозы и возможности для улучшения деятельности и принимал надлежащие меры реагирования в ответ на изменения рыночной конъюнктуры или эпидемиологической ситуации.

Центр обязан сформировать целостное представление о том, как обеспечить непрерывность операционной деятельности с учетом широкого спектра вводных (технологии, безопасность, производительность, здоровье, вовлеченность и пр.), и на основе полученной информации выработать новый порядок организации труда с прицелом на перспективу.

В регламентах, устанавливающих порядок организации возврата сотрудников на свои рабочие места, можно четко прописать алгоритмы взаимодействия командного центра со всеми участниками процесса. Эти регламенты, которые необходимо постоянно обновлять, будут дополнять существующие планы обеспечения непрерывности деятельности и описывать конкретные обязанности в разрезе функциональных областей с привязкой к функционалу командного центра.

Ниже приводится перечень аспектов, которые должны найти отражение в таких регламентах:

- Государственная политика и нормативно-правовое регулирование;
- Степень готовности к возврату к нормальному режиму работы (оценка на национальном и региональном уровне);
- Соответствие требованиям законодательства и нормативно-правовых актов национального, регионального и местного уровня;
- Соответствие корпоративного плана по возвращению сотрудников на рабочие места национальным и региональным нормативным документам;
- Стратегия коммуникаций и внешних связей.

Компании, уже возобновившие свою деятельность, изучают различные возможности сведения к минимуму количества часто контактируемых поверхностей (отказ от использования мусорных корзин и пр.), а также внедрения технологий, призванных минимизировать факторы риска для здоровья сотрудников и способствовать поддержанию чистоты в рабочих помещениях. Полным ходом идет апробация целого ряда более продвинутых технологических решений (тепловизоры, голосовое управление лифтами, бесконтактное открытие дверей и пр.).

Компании пересматривают свои производственные территории и потребности в площадях, в том числе с учетом того, каким именно сотрудникам необходимо находиться в офисе и на протяжении какого времени в течение рабочей недели. Для работающих в офисе сотрудников будут организованы более просторные рабочие места. Нормы социального дистанцирования, которые обязаны будут соблюдать сотрудники после возвращения, положат конец эпохе офисов с открытой планировкой.

На первой скорости двухскоростного режима основные усилия должны быть сосредоточены на первостепенных мероприятиях по возвращению сотрудников на рабочие места при неукоснительном соблюдении их интересов.

Руководителям следует продолжать работу по оптимизации процессов организации труда в целях обеспечения большей отдачи и повышения продуктивности. Способность привлекать лучших специалистов будет существенным образом зависеть от того, насколько гибкие схемы работы компания сможет им предложить. И первостепенную роль в этом будет играть принятая в организации корпоративная культура, а также четко определенная цель, которая объединяет всех сотрудников и вдохновляет их на новые свершения.

Вторая скорость: новый взгляд на трудовые тношения и коренная перестройка

Всем нам надо примерить на себя роль футуролога – и не для того, чтобы научиться предсказывать будущее, а чтобы стать его хозяевами. Подходы к управлению трудовыми отношениями пока что во многом определяются производственными моделями, разработанными еще на заре прошлого века. Сегодня назрела необходимость в принципиально новых подходах, учитывающих последние достижения технического прогресса и потребности, диктуемые современной жизнью.

Многие компании пока продолжают жить по старинке, придерживаясь командно-административного стиля работы с жесткой структурой подчинения и четко прописанными должностными инструкциями. Руководители зачастую уделяют основное внимание присутствию сотрудников на рабочем месте и поощряют не тех, кто делает больше остальных, а тех, кто дольше сидит на работе. Такой подход далеко не самый лучший: цифровая составляющая должна играть гораздо более весомую роль в будущей системе организации труда, которая станет намного более гибкой и намного менее забюрократизированной.

В новых экономических реалиях успеха добьются те компании, которым небезразлично физическое, психическое и финансовое благополучие своих сотрудников и которые ставят интересы человека во главу угла.

Майк Бертолино, руководитель глобальной практики EY по консультационных услуг в сфере управления персоналом, отмечает: «Если исходить из фундаментального принципа «люди – это наше все», то компаниям прежде всего необходимо задуматься над тем, как они обеспечивают безопасность своих сотрудников, как поддерживают контакт с заказчиками и как помогают обществу. Бизнес, который не растеряет своих идеалов в тяжелые кризисные времена, сможет заложить основы для будущего процветания, что сторицей окупится по окончании кризиса».

Автоматизация процессов позволяет избавить сотрудников от необходимости тратить время на выполнение скучных, рутинных задач и помогает сосредоточиться на более интересной и творческой работе. На фоне обострения борьбы за таланты работодателям необходимо искать новые, более гибкие подходы к организации труда и задействовать возможности цифровых коммуникаций, чтобы обеспечивать своим сотрудникам необходимый баланс между работой и личной жизнью и учитывать их персональные потребности. Целенаправленная работа по повышению квалификации и профессиональному развитию сотрудников позволит работодателям быть уверенными в том, что ни один член коллектива не останется за бортом технологических инноваций, которые становятся частью повседневной деятельности.

В будущем при выполнении многих задач физическое рабочее место станет ненужным. В ряде секторов практически все можно делать удаленно, что в значительной степени снижает потребность в недвижимости. Некоторые компании на своем опыте показали, что для успешной корпоративная культура, а также четко определенная цель, которая объединяет всех сотрудников и вдохновляет их на новые свершения.

Руководителям следует продолжать работу по оптимизации процессов организации труда в целях обеспечения большей отдачи и повышения продуктивности. Способность привлекать лучших специалистов будет существенным образом зависеть от того, насколько гибкие схемы работы компания сможет им предложить. И первостепенную роль в этом будет играть принятая в организации корпоративная культура, а также четко определенная цель, которая объединяет всех сотрудников и вдохновляет их на новые свершения.

Основные выводы

С постепенным снятием ограничений, связанных с пандемией, руководителям необходимо задуматься о принципиальном пересмотре формата организации труда в возглавляемых ими компаниях. Чтобы успешно преодолеть сегодняшний период неопределенности, двигаться к намеченной цели нужно на двух скоростях, моделируя, дорабатывая и внедряя новые принципы работы. На первой скорости основные усилия должны быть сосредоточены на мерах по плавному возврату к привычному формату работы, а на второй – на переходе на качественно новый уровень организации труда. Таким образом, на первой скорости главное внимание уделяется рискам, а на второй – возможностям.

При этом интересы человека следует всегда ставить во главу угла. Переход к следующему бизнес-циклу предполагает выход на траекторию развития в новых экономических реалиях, где главное внимание уделяется не росту, а полезному эффекту. В этих новых реалиях успех будет сопутствовать тем компаниям, которые по-настоящему ценят людей – своих сотрудников, заказчиков, бизнес-партнеров и всех граждан – и делают все возможное, чтобы учитывать их потребности.

Уметь правильно переключаться между скоростями в ответ на изменение внешней конъюнктуры – значит предельно аккуратно управлять рисками, а также не бояться экспериментировать и пробовать разные варианты, постоянно их дорабатывая и совершенствуя.

Новая «нефть»

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Президент второй раз за полгода отбивается от навязчивых попыток правительства повысить налоги и наполнить ими пустеющий бюджет. Первая была в мае, когда министерство национальной экономики пыталось ввести прогрессивную шкалу ИПН, но по их проекту люди с зарплатой в 300 тысяч тенге и выше считались богатыми и налог для них только рос. Вторая попытка «не прокатила» уже в июне – появилась информация, что НДС хотят повысить до 16%, а КПН – до 24%. Но президент заявил, что увеличение налогов может серьезно ухудшить социально-экономическую ситуацию.

Увеличение налогов как инструмент прямого повышения доходной части бюджета в мире не так часто используется. Чаще страны идут путем оптимизации – то есть не просто повышения одного из двух налогов, а комплексного изменения всей налоговой системы, где общий принцип – снизить нагрузку на менее обеспеченных и на небольшие компании и повысить на более прибыльные компании, которые способны вынести дополнительное бремя. И самое главное — это никогда не делается в разгар кризиса, когда одной рукой правительства и центробанки стимулируют экономику, в том числе и фискально, а другой крепче пытаются «выбить» побольше для наполнения дефицита бюджета.

Логика в таком подходе есть – стимуляция более низкими налогами это хорошая мотивация для развития компаний определенной отрасли или размера. Например, чаще освобождают от огромных налогов микро- и малый бизнес, так как он обеспечивает работой большое количество населения. Средний бизнес платит меньше из-за своих перспектив – каждое правительство заинтересовано, чтобы компания выросла из малой в среднюю и крупную, наладила экспорт. Для этого и применяются различные налоговые стимулы. Например, в Казахстане IT-компании на определенных площадках освобождены от уплаты части налогов – это делается для того, чтобы простимулировать развитие инновационного сектора. Под особое внимание попадают, конечно же, те, кто уклоняется от уплаты налогов – в последние годы государства активизировали борьбу с укрытием доходов на национальном и международном уровне. И это абсолютно нормально.

Ошибочно считать, что крупные компании в кризис могут активизироваться и пополнить бюджет страны своими повышенными налогами. Для них налоговое бремя и так обычно выше среднего, а кризис бьёт по цепочкам поставок и спросу. Во всем мире сейчас меры поддержки касаются не только малого бизнеса – поддерживают крупные системообразующие предприятия. Это пытались сделать и в Казахстане – сначала составили достаточно странный список таких компаний, после заменили на общие меры, но во многих важных отраслях бьют тревогу до сих пор. Нефтесервисная отрасль под ударом из-за сокращения инвестиций и закрытия ряда проектов. Горнодобывающая, нефтедобывающая терпят убытки.

В ситуации, когда бюджет теряет заработок от продажи нефти, перекладывать бремя его наполнения на людей и компании, другой рукой помогая им справляться с кризисом – это нонсенс. Кроме того, повышение НДС и КПН полностью будет переложено в цену, и вместо сокращения инфляции мы получим ее рост.

Искать доходы бюджета в первую очередь стоит в расходах. Мы отлично научились проводить конференции и саммиты онлайн. Мы экономим на командировках и мероприятиях. К сожалению, мы еще не научились отказываться от огромных дорогостоящих и сомнительных в плане прибыли проектов – но это, несомненно, следующий шаг, который позволит уменьшить расходную часть бюджета. Нам очень давно пора научиться жить по средствам, не заглядывая в Национальный фонд – может быть, этот кризис наш шанс?

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 15 по 21 июля 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 15 по 22 июля 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	15 июл **2020 г.**	22 июл **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$9223	$9346	+1,33%
2. Ethereum **(ETH)**	$239,87	$243,3	+1,44%
3. Ripple **(XRP)**	$0,198	$0,199	+0,51%
Общая кап-ция (млрд)	$272,5	$277	+1,65%

США не смогут запретить Bitcoin

Дмитрий Чепелев

За прошедший семидневный период капитализация криптовалютного рынка не претерпела серьезных изменений, еще более зацементировав предыдущие достижения роста. Аналитики криптовалютного портала The Block работают не покладая рук. На этот раз они провели подробное исследование динамически развивающегося рынка услуг хранения (кастодиальных) криптовалют для институциональных инвесторов. В своей работе они отметили обострение конкуренции, которое подталкивает многих участников рынка становиться прайм-брокерами. Несмотря на относительную новизну отрасли (большинству компаний-кастодиалов нет и трех лет), она уже переживает фундаментальную трансформацию. Активно развивается инфраструктура, и расширяется линейка предоставляемых услуг с целью повышения привлекательности для различного рода управляющих компаний, хедж и семейных фондов, состоятельных частных лиц. Аналитики назвали 46 инвестиционных раундов, проведенных с 2012 года, в ходе которых объём инвестиций в отрасль составил внушительные $1,6 млрд. Наибольшие суммы инвестиций получили небезызвестные Coinbase ($0,52 млрд) и Bakkt ($0,48 млрд). Исследователи отмечают, что возросшая конкуренция заставляет участников рынка добавлять в продуктовую линейку услуги страхования, кредитования, доверительного управления активами, решения по обеспечению безопасности.

Есть чем похвастаться и криптовалютным фондам. За второй квартал текущего года Grayscale Investment привлек рекордные $906 млн. Данный результат практически вдвое превзошел результат первого квартала 2020 года, когда объем привлеченных средств составил $503 млн. В криптовалютном фонде отметили возросший интерес к Grayscale Ethereum Trust, приток средств в который составил 15% от общей суммы. В целом же под управлением Grayscale находится активов на $4 млрд, а глава фонда Барри Силберг пророчит индустрии светлое будущее. Одним из столпов этого будущего он считает факт того, что власти США не в состоянии запретить Bitcoin (BTC). Он отметил, что у властей не только нет технических возможностей для осуществления пробитного запрета, но и не может быть консенсуса по данному вопросу. «Впервые мы преодолели предполагаемый риск запрета биткоина. В Вашингтоне у «цифрового золота» достаточно поддержки со стороны политиков и регуляторов, чтобы иметь право на существование, и в конечном счете никто просто не может его отключить», – заявил Силберг. «С точки зрения взаимоотношений с представителями федеральной власти США мы как индустрия переживаем лучший за всю историю период. Две группы (Blockchain Association и Coin Center) доносят до политиков преимущества этой технологии и класса активов. Катастрофический правовой риск, который мог существовать ранее, сейчас позади», – добавил он.

Бывший председатель Комиссии по регулированию рынка ценных бумаг Китая Сяо Ган в своей недавно вышедшей книге говорит о принятии цифровых валют центральных банков (CBDC), работающих на технологии блокчейн, как о свершившемся факте. По его мнению, в ближайшем будущем взгляд новаторов в области финансов устремится в сферу ценных бумаг. «Ценные бумаги и валюты – категории традиционных финансов, однако цифровые валюты на основе блокчейна стирают границы между ними и открывают новые возможности. Цифровые акции станут естественным порождением цифровых валют в будущем», – уверен эксперт.

За отчетный семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка прибавила 1,65%. На утро среды, 22 июля 2020 года, она составила $277 млрд против $272,5 млрд на конец прошлого семидневного периода.

Bitcoin (BTC)

Аналитический сервис Whale Alert провел исследование и определил, что количество монет Bitcoin (BTC), которые могли бы принадлежать Сатоши Накамото, составляет 1 122 693 BTC. Если пересчитать их на курс, установившийся на вечер 21 июля 2020 года, то получится более $10 млрд. Для определения точного числа Bitcoin (BTC) исследователи проанализировали все добытые на раннем этапе блоки и выделили среди них добытые с использованием особенной, приписываемой самому Сатоши, версии ПО. В Whale Alert уверены, что это ПО действительно использовал сам создатель «первой криптовалюты», так как оно использовалось с самого рождения сети, и именно с помощью этого ПО был добыт блок, за который были получены монеты BTC, отправленные самим Сатоши криптоевангелисту Хэлу Финни. Стоит отметить, что аналитики сомневаются, что добытые пропавшим создателем монеты будут когда-нибудь использованы.

На утро среды, 22 июля 2020 года, стоимость «цифрового золота» достигла отметки $9346. За прошедшие семь дней она выросла на 1,33%. Рыночная капитализация Bitcoin (BTC) при этом увеличилась на $2,3 млрд и составила $172,3 млрд. Однако доля в общей рыночной капитализации при этом упала на 0,1 процентных пункта и составила на конец прошедшего отчетного периода 62,2%.

Ethereum (ETH)

Сеть «эфира» может похвастаться очередным достижением. Активность в сети Ethereum продолжает свой лавинообразный рост. Дневной объем транзакций приблизился к рекордным отметкам 2018 года, когда цена на данную криптовалюту превышала $1000. Уверенный рост активности наблюдается с начала 2020 года, а его основным драйвером является стремительный рост сегмента децентрализованных финансов (DeFi), где Ethereum (ETH) занимает лидирующие позиции.

В свою очередь, по мнению исследователя из Messari Райана Уоткинса, помимо DeFi на рост активности в сети Ethereum также позитивно оказывает влияние активизация использования стейблкоинов, среди которых 65% выпущены в сети «эфира», а объем транзакций составляет 85% от общей величины. «Во втором квартале 2020 стало очевидно, что рост стейблкоинов в начале года был вызван не только бегством в наличные деньги вследствие пандемии. Многие осознали, что стабильные монеты в некоторых аспектах предлагают проходимое решение для платежей и сбережений», – сообщается в исследовании.

На утро среды, 22 июля 2020 года, цена Ethereum (ETH) составила $243,3. По итогам прошедших семи дней рост стоимости «цифровой нефти» составил всего 1,44%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за прошедшие семь дней не изменилась и составила 9,83%.

Ripple (XRP)

На утро среды, 22 июля 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,199. Стоимость данного цифрового актива выросла за неделю на 0,51%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка не изменилась и составила 3,22%.

Объем импорта долларов в РК за год вырос на 17,7%

Анна Видянова

Если в январе-мае 2019 года казахстанские банки ввезли в страну американской валюты на сумму $1 192 млн, то за тот же период 2020-го – $1 404 млн. Такой вывод можно сделать, основываясь на данных Национального банка РК.

В марте 2020 года было импортировано больше всего долларов: на $478,7 млн. Меньше всего долларов было ввезено в феврале текущего года – $125 млн.

В январе-мае 2019 года из страны вывезено в 236 раз больше долларов, чем за тот же период 2020-го. Так, если за пять месяцев прошлого года из Казахстана банками было экспортировано американской валюты на $23,6 млн, за этот же период текущего года – лишь $100 тыс. Евро пользуется меньшей популярностью у банков, чем доллар. В январе-мае 2020 года в страну было импортировано европейской валюты на сумму 106,3 млн евро. Объем экспорта евро за этот период оказался нулевым.

Источник: Национальный банк РК

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

Отправная точка любого успеха — это желание.
Наполеон Хилл

Если вы не хотите рисковать привычными вещами, вам придется смириться с ними.
Джим Рон

Чтобы достичь успеха, перестаньте гнаться за деньгами, гонитесь за мечтой.
Тони Шей

Возможности на самом деле не появляются просто так. Вы сами их создаете.
Крис Гроссер

Пандемия «почистила» рынок клининга

Анна Видянова

Пандемия вынудила некоторых игроков уйти с рынка клининговых услуг. Это связано с долгами, которые не в силах погасить компании, занимающиеся уборкой, рассказал корреспонденту «Капитал.kz» генеральный директор компании «Моем Окна» Артур Гусейнов.

По его словам, до пандемии в мегаполисе было 15 крупных клинеров, из них 4 компании закрылись, 8 приостановили свою деятельность. Участники рынка также рассказали, какие тенденции появились на рынке из-за коронавируса.

Долговое бремя

Главная причина, по которой компании по уборке перестали работать, заключается в том, что они не могли справиться с долговой нагрузкой. «У некоторых предпринимателей клининговый бизнес был основным источником дохода. Хотя кто-то из них и получил отсрочку по кредитам, их ведь все равно придется выплачивать. Большинство компаний в период действия режима ЧП проставали, соответственно, они лишились дохода», – отмечает Артур Гусейнов.

По словам нашего собеседника, затраты на покупку моющих средств, специальных пылесосов для ТРЦ исчисляются несколькими миллионами. «Некоторые предприниматели, которые недавно начали заниматься клининговым бизнесом, купили дорогостоящее оборудование, пытаются продать его. Они хотят хоть как-то покрыть свои вложения в бизнес. Так как мы работаем на рынке с 2009 года, мы успели рассчитаться по своим кредитам», – сказал Артур Гусейнов.

«Мы возобновили деятельность в середине мая. Из-за пандемии наши обороты просели на 80%. В основном это связано со снижением платежеспособности наших клиентов: физических и юридических лиц», – добавил он.

Например, ТРЦ, выбирая сейчас клининговую компанию, отдает предпочтения тем, у кого самые приемлемые цены, качество уборки отошло на второй план. ТРЦ долгий период проставали, соответственно, их доходность снизилась. Кроме того, из-за режима ЧП клининговые компании упустили горячий сезон работы – весну.

Смена ценовой политики

Частные лица стали меньше пользоваться услугами клинеров. «Даже наши постоянные клиенты, которые имеют огромные дома, стали сдвигать дату проведения генеральной уборки на осень. Основной аргумент – снижение доходов семьи», – заметил Артур Гусейнов.

Это заставило пересмотреть ценовую политику компании.

«Раньше цена на регулярную уборку зависела от площади помещения. В период пандемии мы пересмотрели свой подход. Теперь стоимость наших услуг зависит от числа комнат. Например, уборка однокомнатной квартиры обойдется в 5 тыс. тенге. Раньше, когда учитывалась площадь жилья, она стоила 7-8 тыс. тенге. Стоимость генеральной уборки не изменилась – от 490 тенге за квадратный метр», – сообщил Артур Гусейнов.

Из-за падения спроса на услуги только 50% штата принадлежащей ему компании вышли на работу. «Весь наш персонал теперь работает 4 дня в неделю. Соответственно рабочее время сократилось на 40%. Но из-за этого мы не стали снижать зарплату сотрудникам», – добавил бизнесмен.

Один из трендов, который наблюдается сейчас на клининговом рынке – вырос спрос на постремонтную уборку. «Часть казахстанцев решили воспользоваться моментом и стали делать ремонт. Предприниматели сейчас также начали обустраивать помещения, которые арендуют взамен крупных офисов», – считает Артур Гусейнов.

В целом спрос на клининг снизился как минимум в три раза. «Если до пандемии в среднем число заказов доходило до 18-20 в день, теперь этот показатель составляет 5-7. Это связано в том числе с опасением казахстанцев приглашать посторонних людей к себе домой», – добавил он.

Взрывной спрос после ЧП

В период ЧП работа клининговых компаний с физлицами была заморожена, с компаниями частично приостановлена, некоторые юрлица продолжали работать, рассказал сооснователь клинингового сервиса top.kz Алмас Кебекбаев.

«Кроме того, к нам продолжали поступать заказы на дезинфекцию офисов. Мы ожидали V-образный эффект на рынке с введением ЧП. Например, в нашей компании мы наблюдали падение спроса с марта по май на 90%. Резкий рост спроса был зафиксирован после отмены ЧП. В первые дни после завершения режима ЧП начался взрывной спрос на наши услуги со стороны казахстанцев, число заказов увеличилось на 250%. Это связано с тем, что в период ЧП население почти не проводило генеральную уборку и дезинфекцию своих домов. После отмены режима ЧП у населения появилась возможность выйти на работу, а значит – нанять специалистов для уборки», – отметил он.

Отложенный спрос на клининг наблюдался и со стороны корпоративных клиентов. В первые дни после отмены ЧП число заказов через сервис top.kz увеличилось на 180%. «Мы связываем это с выходом на работу сотрудников. У руководителей организаций есть понимание, что профессиональная уборка и дезинфекция необходима для подготовки офиса к работе. В июне по сравнению с 2019 годом спрос на наши услуги также вырос», – сказал Алмас Кебекбаев.

Но в июле после введения второго локдауна спрос на клининг снова стал снижаться. «В этот период нужно оплачивать работу офисных сотрудников, хотя уже нет того спроса, который был раньше. И нам придется погашать внешние займы, по ним нам не предоставили отсрочку», – уточнил наш собеседник.

Многие руководители компаний стали относиться к чистоте в офисах так, как к своим домам. «Они стали тщательнее проверять инвентарь для уборки, появился интерес к тому, какую бытовую химию мы используем. До пандемии такого не было», – добавил Алмас Кебекбаев.

Основательный закуп

Давление на ценовую политику клинеров оказывает рост цен на дезинфицирующие средства. «Если раньше мы покупали средства по 2 500 тенге за единицу, то в период ажиотажа цена на них доходили до 8,5-15 тыс. тенге. Но рост цен на моющие средства для нас был незначителен. Как только мы увидели очереди у местных заводов по производству дезинфецирующих средств, то сразу же договорились купить у одного из предприятий больше половины складских запасов», – сказал Алмас Кебекбаев. Причем по цене, которая была до резкого скачка курса доллара. В период ЧП компания приостановила свою работу на месяц. «Мы были вынуждены сократить оклады своим сотрудникам. Надеемся, что у нас получится избежать такого сценария до конца года. В июне 100% нашего административного персонала приступили к работе. Сейчас около 50% этих сотрудников работают из офиса, остальные 50% – удаленно», – уточнил он.

Несмотря на то что пока компания не стала поднимать цены на клининг, она не исключает такой сценарий. «Мы планируем обсудить с нашими клиентами – юрлицами возможность повышения стоимости своих услуг до конца года. Также мы, возможно, пересмотрим ценник и при работе с физлицами, потому что наши цены неизменны с 2016 года. Уточню, в период пандемии у нас появилась новая статья расходов – на средства индивидуальной защиты. Эти затраты мы никак не бюджетировали в текущем году», – отметил предприниматель.

По его словам, на рынке Казахстана можно выделить только 10 крупных клининговых компаний, работающих с юрлицами. «Каждая из них лидер в своем регионе. Предполагаю, что рынок корпоративного клининга упадет до 40% до конца года. И порядка 20% конкурентов закроются, особенно те, кто не диверсифицировал свой бизнес: работал только с ТРЦ, университетами или банками. Эти игроки сейчас теряют до 90% своей выручки. И это возможность для остальных увеличить долю на рынке, а не биться в цене новой войне», – отметил сооснователь top.kz Алмас Кебекбаев.

Собрать денег на офис бизнесмену

Почему краудфандинг на казахстанском рынке коммерческой недвижимости стал инвестинструментом

Мариям Бижикеева

Краудфандинг, чаще всего воспринимающийся как инструмент для благотворительных проектов, может стать способом развития частных инвестиций. Во всяком случае, в Казахстане через краудфандинг-платформу можно приобрести коммерческую недвижимость для сдачи в аренду чужому, но действующему бизнесу. Как показала практика команды стартап-проекта Proportunity, формат пользуется спросом и у инвесторов, и у начинающих предпринимателей. Кто защищает права первых при приобретении коммерческой площади для чужого бизнеса и почему вторым выгодно ее арендовать, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал основатель стартапа Арман Барменбаев.

– Арман, использовать краудфандинг-платформу для поиска инвесторов – это активно практикуемый способ для проектов, которые не могут найти спонсоров. Чаще всего это благотворительные проекты, или из области искусства. Но вы решили привлекать инвесторов, чтобы приобрести для другого бизнесмена коммерческую площадь? Почему?

– На самом деле все достаточно просто. Идея возникла из собственного опыта. Я сам действующий предприниматель, около двух лет арендовавший коммерческое помещение под свой бизнес. Но когда мы посчитали какая сумма, с учетом оплаты за 150 квадратных метров 600 тыс. тенге в месяц, ушла на ее аренду, стало понятно, что я мог бы уже приобрести эту недвижимость, вкладывая в свое помещение. Для нас, как для суб-лектов МСБ, отдавать больше 7 млн тенге за аренду помещения было неоправданно дорого. И тогда было принято решение привлечь инвесторов на покупку собственного офиса, на условии аренды с правом выкупа, можно сказать, в рассрочку. Аренда при этом только за ту часть, которой владеет инвестор. Расписав все плюсы подобного сотрудничества, мы получили от них согласие. Нам хватило одного года для выкупа, и, как оказалось, в подобной схеме приобретения офиса нуждаемся не только мы, но и мои друзья-бизнесмены. В итоге мы им помогли найти инвесторов для покупки коммерческой недвижимости в рассрочку. Здесь, как говорится, сработало «сарафанное радио»: с одной стороны данной схемой приобретения недвижимости заинтересовались инвесторы, с другой – бизнесмены. Поэтому идея создать сервис, который бы помог одним выгодно вкладывать, а другим – приобретать, пришла сразу.

– Из каких этапов состоит процесс?

– На практике процесс выглядит следующим образом: к нам обращаются предприниматели с помещением, которое хотят купить, и бизнес-проектом для него. Мы проводим всесторонний аудит бизнес-идеи и недвижимости. Далее на нашем ресурсе он создает свою личную страницу с полным описанием и начинает собирать средства на покупку помещения. В то же время бизнесмен может стать владельцем недвижимости, имея всего 10% от общей суммы стоимости и без дополнительного залога. Инвесторы, в свою очередь, могут вкладывать с малых сумм – например, от 300 тыс. тенге. Но средний чек наших инвесторов – 2-2,5 млн тенге. Мы при рассмотрении заявки проводим консультацию по проекту, даем свою оценку и полное сопровождение сделки как для инвесторов, так и предпринимателей.

– Получается, что бизнесмен арендует у своего инвестора помещение и в дальнейшем выкупает его, а инвестор получает прибыль от аренды?

– Да, и не только. Бизнесмен не просто арендует у инвестора помещение, но и со временем увеличивает собственную долю, тем самым снижая стоимость текущей аренды. В итоге он становится основным владельцем. То есть мы способствуем притоку прямых инвестиций в средний и малый бизнес через коммерческую недвижимость. При этом не важно, в какой точке мира находится инвестор, потому что сервис позволяет запускать процессы без личного участия. Это розничные инвесторы, для которых интересны более безопасные инструменты, как коммерческая недвижимость. Со стороны Proportunity предоставляются объекты, демонстрирующие максимальную доходность с одного квадратного метра. Мы прогнозируем, что после пандемии цены на них будут расти, и это еще больше принесет им доход. Хочу отметить, что доходность от данного способа сохранить капитал здесь выше, чем на депозитах. Кроме того, обеспечена и безопасность его вложений: он не несет никаких сопутствующих расходов по эксплуатации и ремонту, не рискует арендным простоем. Затраты по этим пунктам берет на себя предприниматель, так как он заинтересован через несколько лет получить в собственность помещение в хорошем состоянии. В свою очередь бизнесмену не нужны залог и данные о пенсионных отчислениях, чтобы стать владельцем коммерческой недвижимости.

– Как защищен инвестор? Какие гарантии ему дает ваш ресурс?

– Мы стали первыми, кто подал на регистрацию лицензии Real Estate Investment Trust (REIT) в Международном финансовом центре «Астана», а инвестор защищен именно юрисдикцией МФЦА. Кроме того, мы являемся владельцем ряда лицензий как Operating a Loan Crowdfunding Platform и других необходимых для полноценной работы фонда разрешений. К слову, капитал инвестора в рамках проекта защищен самой недвижимостью, которая застрахована на весь срок действия договора.

– За счет чего или кого вы зарабатываете?

– Основной доход мы получаем от предпринимателей, которые хотят приобрести коммерческую недвижимость в аренду с последующим выкупом. У нас есть небольшой организационный и транзакционный взносы. В то же время мы сами входим в проект и становимся сооинвесторами с долей от 15 до 30%, получая как инвестприбыль, так и арендный доход. За год с момента запуска Proportunity к нам пришли 75 инвесторов и 35 действующих предпринимателей. В целом за год через наш сервис вложено в объекты общей площадью 1500 кв. метров 825 млн тенге.

– Как дорого обошелся запуск платформы?

– С учетом всех организационных моментов, технического оснащения и сопровождения, получение лицензии, рекламу и наем штата сотрудников, сумма понадобилась немаленькая – около 30 млн тенге. Я продал свой прежний бизнес и вложил все в Proportunity. Но отмечу, что окупаться затраты, расходы на офис и техническое сопровождение стали уже спустя несколько месяцев после запуска платформы. При увеличении количества проектов, как мы рассчитываем, доходность будет еще выше.

– Первая мысль, которая у меня возникла, когда вы рассказывали о проекте – это то, что вы пришли на нишу риелторских компаний…

– Да, нас часто путают с риелторами, но мы финтех-компания, через которую можно инвестировать и оформить заем. Мы предоставляем платформу и регулируем юридическую, финансовую сторону взаимоотношений платформы, инвесторов и предпринимателей. Сопровождаем все сделки и осуществляем полную защиту всех сторон в соответствии с английским правом. Также мы ведем тесную работу с Astana Hub, участвуем в инкубационных и акселерационных программах, которые нам помогают в развитии сервиса. Например, работая с опытными наставниками, мы не допустили ошибок в период запуска, и в период активной работы по юридическим, техническим вопросам.

– Вы видите потенциал для проекта на рынках ближнего и дальнего зарубежья?

– До начала пандемии наша команда запускала рекламу на ресурсах других стран и получила неплохую обратную связь: иностранные инвесторы оставляли заявки, просили подробности о компании, расспрашивали о проектах. Отмечу: когда мы объясняли, что зарегистрированы в МФЦА и работаем в соответствии с нормами английского права, они открыто начинали проявлять доверие к сервису и его услугам.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК НАЧНУТ ПРОИЗВОДИТЬ ИТАЛЬЯНСКИЙ СЫР

Казахстанская компания ТОО «Аксут LLC» планирует выпускать итальянские сыры в Алматинской области. Производство будет организовано на базе собственной молочной фермы на 1200 голов КРС нидерландской голштино-фризской породы, об этом сообщили в пресс-службе KAZAKH INVEST. На ферме ежедневно получают до 15 тонн молока, а с выходом ажиотажа цена на них доходили до 8,5-15 тыс. тенге. Но рост цен на моющие средства для нас был незначителен. Как только мы увидели очереди у местных заводов по производству дезинфецирующих средств, то сразу же договорились купить у одного из предприятий больше половины складских запасов», – сказал Алмас Кебекбаев. Причем по цене, которая была до резкого скачка курса доллара. В период ЧП компания приостановила свою работу на месяц. «Мы были вынуждены сократить оклады своим сотрудникам. Надеемся, что у нас получится избежать такого сценария до конца года. В июне 100% нашего административного персонала приступили к работе. Сейчас около 50% этих сотрудников работают из офиса, остальные 50% – удаленно», – уточнил он.

Несмотря на то что пока компания не стала поднимать цены на клининг, она не исключает такой сценарий. «Мы планируем обсудить с нашими клиентами – юрлицами возможность повышения стоимости своих услуг до конца года. Также мы, возможно, пересмотрим ценник и при работе с физлицами, потому что наши цены неизменны с 2016 года. Уточню, в период пандемии у нас появилась новая статья расходов – на средства индивидуальной защиты. Эти затраты мы никак не бюджетировали в текущем году», – отметил предприниматель.

По его словам, на рынке Казахстана можно выделить только 10 крупных клининговых компаний, работающих с юрлицами. «Каждая из них лидер в своем регионе. Предполагаю, что рынок корпоративного клининга упадет до 40% до конца года. И порядка 20% конкурентов закроются, особенно те, кто не диверсифицировал свой бизнес: работал только с ТРЦ, университетами или банками. Эти игроки сейчас теряют до 90% своей выручки. И это возможность для остальных увеличить долю на рынке, а не биться в цене новой войне», – отметил сооснователь top.kz Алмас Кебекбаев.

В ЕАЭС РАЗРАБОТАЮТ БАЗОВУЮ МОДЕЛЬ МАРКИРОВКИ

Евразийский межправсовет поручил ЕЭК разработать базовую технологическую организационную модель системы маркировки продукции, сообщается в проекте распоряжения Межправсовета, который был одобрен на заседании 10 июня. «При рассмотрении вопроса о введении маркировки в отношении новых групп товаров использовать базовую модель, при необходимости с уточнением специфических особенностей, касающихся введения маркировки в отношении определенных групп товаров», – говорится в документе. Межправсовет также рекомендовал государствам-членам при введении маркировки на своих территориях применять базовую модель для недопущения возникновения барьеров на рынке Союза, связанных с различными стандартами национальных систем. Коллегии ЕЭК поручено в четвертом квартале этого года проинформировать совет комиссии о ходе разработки базовой модели и об исполнении международных договоров и актов, составляющих право Союза. Государствам – членам ЕАЭС поручено направлять уведомление о намерении ввести на своих территориях маркировку отдельных групп товаров не позднее чем за 9 месяцев до предполагаемой даты введения запрета на оборот таких немаркированных товаров на территориях государств-членов ЕАЭС. **(interfax.kz)**

КАЗСОДЕРЖАНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ УВЕЛИЧАТ

При строительстве жилых и производственных зданий, социальных объектов, инфраструктуры потребность рынка в строительной продукции основных материалов в денежном выражении составляет 934 млрд тенге. Об этом сообщил министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбут Атамкулов. «Отечественными предприятиями производится стройматериалов на 586 млрд тенге, импортируется на 348 млрд тенге. Для обеспечения потребности рынка реализуются 33 новых проекта. При их реализации планируется снизить долю импорта на 15% и повысить применение продукции казахстанского содержания в жилищном строительстве до 90%», — сказал министр. Сейчас наиболее востребованными являются 11 видов строительных материалов: стекло, трубы полиэтиленовые, сухие строительные смеси, арматура, плитка керамическая, теплоизоляционные материалы, керамические огнеупорные кирпичи, сайдинг, обои, кровельные материалы, лакокрасочные изделия. «В этом году мы планируем запустить 8 импортозамещающих проектов по производству 5 видов стройматериалов (стекло, трубы полиэтиленовые, сухие строительные смеси, арматура, керамическая плитка) с объемом производства на 103 млрд тенге», — сказал Бейбут Атамкулов. Дополнительно планируется реализовать проекты по производству теплоизоляционных материалов, керамических огнеупорных кирпичей, сайдинга с объемом производства на 61 млрд тенге, это позволит снизить долю импорта именно по этим видам строительных материалов на 8%. **(kapital.kz)**

ВЫДАНО 676 ЛИЦЕНЗИЙ НА РАЗВЕДКУ

За первое полугодие 2020 года заключено 13 контрактов на недропользование, в том числе на разведку – 11, на добычу – 2 и подписано 49 дополнений к контрактам на недропользование, об этом сообщили в министерстве индустрии и инфраструктурного развития. Что касается предоставления права на недропользование, то с начала года выдано 676 лицензий на разведку твердых полезных ископаемых, из них: по переходу с контрактного на лицензионный режим – 10; субъектам индустриально-инновационной деятельности – 5; национальным компаниям в сфере недропользования – 15; на добычу – 4; по принципу «первый пришел – первый получил» - 642. По итогам полугодия расторгнуто 30 контрактов на недропользование. При отказе от лицензий, при этом было направлено 8 уведомлений о нарушении контрактных обязательств. В ведомстве отметили, что в 2020 году по Программе управления государственным фондом недр для предоставления права недропользования по принципу «Первой заявки» доступны следующие участки недр: на разведку твердых полезных ископаемых – 300 512 блоков; на добычу твердых полезных ископаемых – 20 объектов; на добычу общераспространенных полезных ископаемых –616 объектов. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

PAYPAL ЗАПУСТИТ КРИПТОВАЛЮТНЫЙ СЕРВИС

Компания PayPal заключила партнерство с блокчейн-стартапом Paxos для запуска своего сервиса по работе с криптовалютой. Это позволит более 300 млн пользователей платежной системы совершать сделки с цифровыми активами. О сотрудничестве сообщает Coidesk со ссылкой на два источника, знакомых с делом, пишет РБК. На данный момент неизвестно, какие криптовалюты будет поддерживать новый сервис PayPal, на каких условиях и когда проект будет реализован. По информации издания, стороны раскроют детали партнерства на этой неделе. В конце июля источники Coidesk сообщили, что PayPal планирует добавить возможность прямой покупки и продажи криптовалюты, а также ее хранения на встроенном кошельке. Аналогичная опция появится у принадлежащей компании платежной системы Venmo. Запуск сервисов возможен к началу осени. О планах PayPal запустить свой криптовалютный сервис для 325 млн пользователей стало известно в прошлом месяце. Тогда сообщалось, что PayPal «будет работать с несколькими биржами для получения ликвидности»; Coinbase и Bitstamp упоминались как наиболее вероятные кандидаты. **(rbc.ru)**

ОАЭ ЗАПУСТИЛИ МЕЖПЛАНЕТНЫЙ АППАРАТ К МАРСУ

Объединенные Арабские Эмираты запустили к Марсу первый в истории страны и всего арабского мира межпланетный космический аппарат. Этот исследовательский зонд получил название Норе (Надежда). Запуск был осуществлен с японского космодрома Танэгасима при помощи японской ракеты-носителя H-IIA. Примерно через час после запуска аппарат Норе был выведен на расчетную околоземную орбиту, с которой ему предстоит отправиться к Марсу в середине августа. Выход зонда на марсианскую орбиту запланирован на февраль следующего, а сама миссия приурочена к 50-летию образования ОАЭ, которое арабская страна будет отмечать в декабре 2021 года, пишет The Verge. Аппарат Норе был создан в коллаборации Космического центра Мохаммеда ибн Рашида и американской Лаборатории атмосферной и космической физики в Университете Колорадо, а также других организаций, включая Университет Аризоны и Калифорнийский университет в Беркли. Этот зонд предназначен для изучения марсианской атмосферы. В ходе работы на орбите Марса аппарат будет исследовать изменения погоды и фиксировать различные метеорологические явления в нижних слоях атмосферы, например пылевые бури. Для решения этих задач зонд оснащен многодиапазонной камерой EXI, инфракрасным спектрометром EMIRS и ультрафиолетовым спектрометром EMUS. Запуск миссии Норе стал первым из трех запланированных в этом году запусков к Марсу. **(newsru.com)**

В GMAIL ПОЯВИЛАСЬ ВИДЕОСВЯЗЬ ДЛЯ ANDROID

В условиях пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, приведшей к всплеску популярности видеосвязи, компания Google начала активно встраивать сервис Google Meet в свои продукты. На этой неделе очередь затронула почту Gmail для Android — там появилась отдельная вкладка, позволяющая совершать и принимать звонки прямо внутри приложения. Ранее аналогичную функцию добавили в iOS-версию Gmail. На вкладке Meet можно посмотреть историю звонков, запланировать видеовстречу в календаре, получить ссылку или присоединиться к уже начатой конференции по специальному коду. При желании вкладку Meet можно спрятать в настройках приложения. Всем пользователям обновленная версия Gmail (2020.06.28.320626991) станет доступна в ближайшие 15 дней. О крупном редизайне Gmail компания объявила на прошлой неделе. Необходимость перемен, которые затронут «облачный» пакет сервисов G Suite, объяснили переходом миллионов пользователей по всему миру на удаленную работу и недостаточной гибкостью, а также низкой интеграцией существующих решений для внутрикорпоративных коммуникаций. **(vesti.ru)**

INSTAGRAM ПОЗВОЛИТ СОБИРАТЬ ПОЖЕРТВОВАНИЯ

Instagram начал тестирование функции личного фандрайзинга в США, Великобритании и Ирландии. Инструмент доступен на устройствах Android и iOS. Об этом сообщает пресс-служба Facebook. Чтобы запустить личный сбор пожертвований, нужно нажать «Изменить профиль», «Добавить фандрайзера», а затем «Поднять деньги». Потребуется выбрать фотографию и категорию сбора средств. Также нужно будет добавить описание, которое объяснит цели сбора. Затем вводится информация для обработчика платежей Stripe. После внесения всех данных нужно нажать «Отправить». Вся информация о фандрайзерах проходит проверку, в том числе анализируются цели сбора. После одобрения начинается сбор средств. Он длится 30 дней, но может быть продлен неограниченное количество раз. Отмечается, что запускать личный сбор пожертвований могут только лица старше 18 лет. Цели сбора могут быть любыми, но значимыми. Например, новый бизнес или обучение. Внести средства можно анонимно. В этом случае никто, кроме организатора сбора, не увидит информацию о пожертвовании. Фандрайзеру будут известны имя жертвователя, название профиля и сумма взноса. По заявлению компании, с января пользователи собрали более $65 млн для борьбы с COVID-19 и расовым правосудием во всем мире через Instagram и Facebook. За последние 30 дней в США удвоились пожертвования в Instagram. **(rb.ru)**

Как облачное решение снижает аварийность на предприятиях

Анна Видянова

Современные технологии позволят снизить уровень производственного травматизма. Ержан Кадырсизов вместе со своим другом разработал приложение для предотвращения инцидентов на различных предприятиях. По его словам, система Aspans помогла снизить число летальных случаев на производстве до нуля. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» он рассказал, как работает система, сколько инвестировано в ее создание и когда окупятся затраты.

– Ержан, как работает ваша система?

– Одно из направлений облачной операционной системы – обеспечение промышленной безопасности. В зависимости от отрасли в данное решение включаются от шести до девяти модулей, которые формируют конфигурацию для платформы Aspans. В комплексе эти модули позволяют снижать травматизм на предприятиях, увеличивать межремонтные циклы, повышать техническую готовность оборудования, повышать вовлеченность персонала в систему охраны труда.

С помощью одного из наших приложений сотрудники предприятия через свой смартфон могут предотвращать возникновение аварийных инцидентов в компании. Например, если сотрудник обнаружил, что на промышленной площадке или на руднике не огорожен опасный участок, то он может сообщить об этом через приложение. Для этого ему достаточно сфотографировать участок, описать суть проблемы и внести данные в нашу систему. Система запросит локацию участка, где был выявлен недочет, и как часто повторяются такие проблемы.

Зарегистрированная запись мгновенно попадает в единый реестр, к которому имеют доступ инженер по технике безопасности, руководитель и другие сотрудники предприятия. Такие данные помогут оперативно реагировать на проблему и предпринимать корректирующие меры. Так можно избежать случаев травматизма среди персонала. Ведь не всегда инженеры по технике безопасности могут быть вовлечены в контроль всех процессов работы компании.

Говоря об охране труда, следует отметить приложение по поведенческому аудиту безопасности. Именно это приложение осуществляет мониторинг сотрудников в процессе работы. К примеру, если один сотрудник предприятия заметил, что его коллега работает с оборудованием и при этом совершает опасные действия или создает опасные условия для окружающих, он может остановить его в процессе работы. Он может провести инструктаж согласно установленным правилам поведенческого аудита. Инструктаж обязательно фиксируется в системе с указаниями фактов нарушения, фамилии, имени нарушителя.

После этого проводится внутреннее расследование и анализ на критичность поведения сотрудников при исполнении своих обязанностей на рабочем месте в целом по предприятию. Это формирует общую картину, насколько все безопасно.

– Гарантируется ли анонимность тем сотрудникам, которые через ваше приложение сообщили об инциденте?

– Наши приложения построены на принципах лидерства и открытости персонала к изменениям. Поэтому мы не стали «прятать» имена сотрудников, так как предприятия должны знать наиболее инициативных и мотивировать их. Вопрос открытости данных и отчетов для руководителей предприятия – это основа, на которой построена наша система.

– Почему вы решили обратить внимание на проблему травмоопасности на предприятиях?

– Изначально над проектом мы работали вдвоем с другом Раимбеком Алимбаевым, с которым познакомились еще в 2008 году в Рочестерском институте технологий в США. Я был магистром «бизнес-технологий», он – бакалавром «телекоммуникаций и IT». Мы обучались в этом университете по программе «Болашак». На тот момент мы частенько придумывали различные приложения и испытывали их на практике. Разработать конструктор приложений Aspans нам удалось в 2016 году, и тогда нашу технологическую разработку приобрела урандобывающая компания. Сейчас над проектом работает уже 10 человек.

Когда мы вели переговоры по автоматизации этого предприятия, первое, о чем нас попросили – заняться автоматизацией направления охраны труда и промышленной безопасности. И мы приступили к работе над проектом.

– Сколько аварийных ситуаций было до этого на предприятии?

– Это закрытая информация, не могу ее озвучивать. Но за счет нашего решения число инцидентов на предприятии, которые могли привести к летальному исходу, приблизились к нулю.

– Каким компаниям также пригодится ваше решение?

– Эта система создавалась в основном для урандобывающих и энергетических предприятий. Но со временем мы адаптировали ее так, чтобы она подходила для любого производственного предприятия.

– Сколько вы инвестировали в запуск системы?

– В создание Aspans было вложено около 200 млн тенге. Но пока мы не успели отбить наши инвестиции, потому что полученный доход продолжаем реинвестировать в развитие проекта. По нашим оценкам, инвестиции окупятся через 5 лет.

– Чей опыт вы перенимали, создавая свой продукт? Предположу, что на мировой площадке есть аналогичные решения…

– При разработке нашей системы мы ориентировались на аналоги, которые есть в Казахстане и России, но представлены зарубежными вендорами. Это такие платформы, как 1С, которая включает несколько модулей, не только по ведению бухгалтерии, Odoo Platform с комплексом приложений по автоматизации бизнеса, SAP HANA с партнерской сетью по всему миру.

– Сколько стоит установка модуля, который поможет снизить аварийность на предприятии? Насколько цены сопоставимы с зарубежными аналогами?

– Систему Aspans можно установить, не приобретая лицензию. Использование одного из модулей приложения обойдется в 100 тыс. тенге в месяц. Этот тариф действует для тех компаний, в которых штат превышает 8 человек. Для остальных – оно будет бесплатным.

Наши конкуренты в Казахстане представлены в основном через партнеров. За счет этого цена на аналогичный продукт может быть как минимум на 50% выше нашей. Это объяснимо, ведь каждый из партнеров добавляет определенную стоимость к цене своего продукта.

– Вы участвовали в акселерационной программе Astana Hub 7.0 около трех месяцев назад. Как вовлеченность в эту программу повлияла на ваш проект?

– В рамках этой программы мы разработали и вывели на рынок коробочное решение cloud.aspans.com. За это время мы успели заключить соглашение с компанией «Самрук-Энерго» на автоматизацию станций ГРЭС-1, ГРЭС-2 и АлЭС. Также мы подписали договор с одним из предприятий «Казатомпрома» – ТОО «Институт высоких технологий». Было достигнуто соглашение на автоматизацию станций ТЭЦ, входящих в состав АО «Астана-Энерго».

– В период пандемии активно рос спрос на платформы, аналогичные Zoom. Как вы считаете, какие тренды будут наблюдаться в IT-сегменте в ближайшие 2-3 года?

– Глядя на основные технологические тренды и решения, которые разрабатываются глобальными игроками в IT-отрасли, можно сказать, что мир не будет прежним.

Предполагаю, что даже после того, как пандемия исчезнет, многие компании предпочтут дистанционную работу. За период карантина бизнес научился работать эффективно.

Думаю, что будущее будет за теми IT-компаниями, которые позволят бизнесу заниматься цифровизацией деятельности, создавая свой цифровой контент, не вникая в сложные вопросы IT. Платформы должны быть максимально простыми, чтобы на них можно было выстраивать или настраивать конфигурации любой сложности.

Что изменилось в Налоговом кодексе

Мадина Касымова

Обзор изменений налогового законодательства сделали в Департаменте государственных доходов по Мангистауской области.

2 июля 2020 года подписан Закон РК «О внесении изменений и дополнений в Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет». Согласно ему, с 1 января 2021 года предусмотрена обязанность банков второго уровня и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, предоставлять в органы государственных доходов сведения и (или) документы для получения информации о наличии либо отсутствии оснований для отказа в выдаче наличных денег, превышающих установленный предельный размер.

Таким образом, орган государственных доходов с учётом применения системы управления рисками будет выносить одно из следующих решений:

- по низкой степени риска – об отсутствии оснований для отказа в выдаче наличных денег;
- по высокой степени риска – о наличии оснований для отказа в выдаче наличных денег.

Срок уплаты НДС (за исключением НДС на импорт и НДС, исчисленный по ликвидационной декларации по НДС) для АО «НК «КТЖ» за второй и третий кварталы 2020 года перенесен на 25 февраля 2021 года.

В связи с введением лицензирования микрофинансовой деятельности с 1 января 2021 года отменен сбор за учетную регистрацию организаций, осуществляющих микрофинансовую деятельность.

Введение лицензирования микрофинансовой деятельности позволит отнести субъекты микрофинансовой деятельности к финансовым организациям и создать единое законодательное определение финансовых услуг и финансового рынка.

С целью увеличения конкурентоспособности отечественных компаний, осуществляющих международные автомобильные перевозки грузов, и обновления парка грузовых транспортных средств с 1 июля 2020 года до 31 декабря 2020 года предусмотрено освобождение от уплаты сбора за первичную государственную регистрацию механических транспортных средств для седельных тягачей, осуществляющих международные автомобильные перевозки грузов.

С 1 января 2021 года предусмотрен лицензионный сбор за право занятиями отдельными видами деятельности для филиалов банков-нерезидентов РК, страховых (перестраховочных) организаций-нерезидентов, страховых брокеров-нерезидентов. Также введен сбор за выдачу согласия на избрание (назначение) руководящих работников филиала банка-нерезидента, филиала страховой (перестраховочной) организации-нерезидента Республики Казахстан, филиала страхового брокера-нерезидента.

С 1 апреля 2020 года до 1 октября 2020 года предусмотрена корректировка на доходы работника налогоплательщика, не являющегося субъектом квазигосударственного сектора и занимающегося деятельностью по созданию и трансляции телевизионных программ и (или) радиовещанием и (или) изданием газет, журналов и (или) периодических публикаций, то есть освобождение работников негосударственных СМИ от уплаты индивидуального подоходного налога. Соответственно, такие доходы не облагаются и социальным налогом.

Предусмотрена налоговая амнистия по списанию пени для физических лиц при условии уплаты ими сумм основного долга по налогу на имущество, земельному налогу и налогу на транспортные средства, образованная за налоговые периоды до 1 января 2020 года, за исключением обязательств по уплате налога на имущество и земельного налога за 2019 год.

Списанию подлежит сумма пени, числящаяся в лицевом счете налогоплательщика по состоянию на 1 апреля 2020 года, а также сумма пени, начисленная на сумму такой недоимки до даты ее уплаты, включая день уплаты. При этом пеня списывается по тому виду налога, по которому уплачена недоимка. Срок проведения налоговой амнистии – до 31 декабря 2020 года.

Принявшим участие гражданам налоговая амнистия позволит освободиться от начисленных санкций, что повысит качество жизни и благосостояние.

На период с 1 июня до 31 декабря 2020 года установлены следующие положения.

С целью увеличения объема выпускаемой продукции без привлечения дополнительных оборотных средств, а также сохранения оплачиваемых рабочих мест для горнодобывающих (за исключением осуществляющих добычу углеводородов), горно-металлургических и металлургических предприятий, включенных в перечень, подлежащих мониторингу крупных налогоплательщиков предусмотрено:

- увеличение с 70 до 80% суммы превышения налога на добавленную стоимость, которая может быть возвращена в упрощенном порядке без проведения налоговой проверки за период первого, второго и третьего кварталов 2020 года;
- право на превышение сумм фактически исчисленного КПН за 2020 год над суммой исчисленных авансовых платежей в размере не более 33%.

Освобождение от НДС ввоза запасных частей к самолетам (двигатели, силовые установки, теплообменники, радиовысотомеры, радары, датчики, кожухи).

Освобождение НДС за нерезидента налогоплательщиков, занимающихся деятельностью воздушного пассажирского транспорта, по розлиту, техническому обслуживанию и обновлению программного обеспечения, услугам по представлению и обработке информации, предоставлению доступа к интернет-ресурсу.

Применение коэффициента «0» к ставкам земельного налога и платы за пользование земельными участками, занятым взлетно-посадочными полосами на аэродромах и терминалами аэропортов в целях поддержки инфраструктуры аэропортов.

В связи с введением чрезвычайного положения на территории Республики Казахстан по недопущению возникновения и распространения коронавирусной инфекции до 31 декабря 2020 года продлевается срок оформления и представления налоговому агенту документа, подтверждающего резидентство нерезидента за 2019 год.

В качестве первичных документов могут признаваться электронные документы, удостоверенные ЭЦП и соответствующие условиям, установленным Законом «Об электронном документе и ЭЦП».

Вместе с тем налогоплательщикам предоставлено право на период действия чрезвычайного положения на территории Республики Казахстан признавать копии первичных документов (сканированные копии) учетной документацией при условии оформления оригиналов первичных документов в течение семи месяцев, следующих за месяцем, в котором прекращено действие чрезвычайного положения на территории Республики Казахстан. И до окончания семимесячного периода копии таких первичных документов признаются в качестве оригиналов при проведении налоговых проверок и иных методов контроля за налоговые периоды, в которых действовало чрезвычайное положение.

Инвестиции в фотолетопись Казахстана

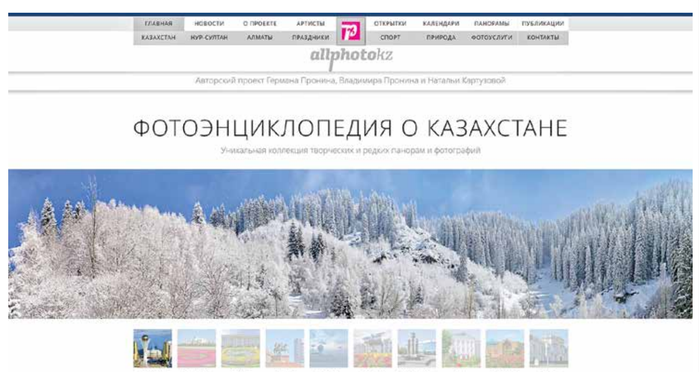
Бизнесмен Владимир Пронин надеется, что государство поможет в развитии его проекта

Айнагуль Елобаева

Владимир Пронин вместе с женой и сыном занимаются проектами, связанными с фотографированием, выпуском полиграфической продукции. Однажды у него появилась идея создать фотоэнциклопедию Казахстан – некоммерческий креативный проект, который поможет развитию отечественного туризма, сказал в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» Владимир Пронин. Поэтому 5 лет назад он создал сайт allphoto.kz, где публиковал фотографии о Казахстане. Для того, чтобы сделать проект масштабным нужны инвестиции, поэтому бизнесмен обратился в Администрацию президента, где ему пообещали оказать посильное содействие в создании фотоэнциклопедии.

– Владимир, расскажите о проекте.

– В фотоэнциклопедии собран большой иллюстративный материал о нашей стране, который разделен по разным тематикам, как в любой энциклопедии. Фотоархив иллюстрирует практически всю культурную жизнь Казахстана: праздники, спорт, архитектуру, природу. Весь опубликованный материал собирался на протяжении 16 лет. За это время было очень много снято, но все охватить было невозможно. То что мы сумели сделать – делалось за счет собственных средств, сами покупали фототехнику, оплачивали все прочие расходы. Сайт был создан в 2015 году, сейчас официально ему уже 5 лет, и он уже полноценно функционирует. Сделали серьезную модернизацию в 2017 году, создали мобильную версию сайта. Вообще фотоэнциклопедию желательно смотреть на широкоформатных мониторах. Наш сайт – это своеобразное и уникальное решение оцифровки визуальной информации, не имеющий аналогов. Он содержит огромный банк изображений, демонстрирующих динамику развития Казахстана в разные периоды времени. Есть ставшие уже раритетными снимки, есть те, которые сделаны сейчас – все с делалось с душой и творческим подходом. Одна из задач сайта – стать визуальным путеводителем по Казахстану с удобным поисковиком по зонам посещения, любой желающий может за короткий срок познакомиться с культурой народов Казахстана, историей создания городов, узнать о национальных праздниках, международных выставках, спортивных соревнованиях, флоре и фауне.



Мы благодарны жителям Казахстана за единство и уважение друг к другу, которое способствует всеобщему процветанию. А наш сайт является своеобразной фотолетописью для будущих поколений, чтобы они помнили, берегли и развивали достигнутое благополучие.

– Сколько денег было вложено в сайт за пять лет работы?

– В 2013 году было последнее обновление технических ресурсов, которые уже находятся на критической стадии износа. В настоящее время мы публикуем фотографии только из нашего архива. Для публикации новых высококачественных фотографий, необходимо обновление всей технической базы. Мы потратили более $40 тыс. за эти годы. То есть, то, что мы официально зарабатывали на издании открыток, календарей вкладывали в технику, чтобы совершенствовать контент и делать фото еще качественнее. Сейчас у нас возникла потребность в финансовой поддержке, так как нам нужна новая техника для работы – фотоаппараты, внедорожник для поездок по достопримечательностям страны. Практически мы рассказываем о Казахстане всему миру. Этот проект очень нужен, люди должны знать, как мы все здесь живем.

– В какие государственные структуры вы обратились за помощью?

– Когда мы обратились в аппарат президента, то наше письмо попало Аиде Балаевой. На тот момент она была помощником президента Республики Казахстан, заведующей отделом по контролю за рассмотрением обращений Администрации президента Республики Казахстан. Госпожа Балаева прониклась нашей идеей и поручила сотрудникам аппарата президента с нами связаться, изучить наш сайт. И после этого нас пригласили на встречу с акимом Алмалинского района Алматы Бекали Тургаеву. Мы рассказали ему о нашем проекте, который ему понравился, предоставили бизнес-план. После этого нам назначили онлайн-конференцию с вице-министром культуры и спорта Нуркисой Дауешовым и на тот момент вице-министром информации и общественного развития Габидуллой Оспанкуловым. Нам порекомендовали зарегистрировать наш сайт как сетевое СМИ, и мы подали документы. Было очень приятно, что государство так тепло отреагировало на нашу идею.

– На каком этапе сейчас находится процесс финансирования проекта?

– Вопрос с финансированием пока остается открытым, он оказался не такой простой, каким казался на первый взгляд. Но мы надеемся, что он очень скоро решится. Думаю, что тут ничего невозможного нет, потому что речь не идет о какой-то фантастической сумме. Мы испытываем большую благодарность за то, что государство так тепло отреагировало на проект «Фотоэнциклопедия Казастана», мы не ощутили каких-то бюрократических препонов. После выделения гранта, все новые фотографии будут выставлены на сайте для бесплатного безлимитного скачивания, а копии будут сданы в государственный архив.

Казахстанские компании борются за сохранение KPI работников

Далида Давлятшина,
операционный директор IDF Eurasia в Казахстане

Пандемия стала проверкой на прочность не только для системы государственного управления, технологической инфраструктуры, но и для бизнеса. Свыше 60% сотрудников, переведенных на удаленный формат работы, демонстрируют спад производительности труда. Таковы результаты исследования, проведенного IDF Eurasia в Казахстане (МФО Solva и Moneyman.kz). Выйти из данной ситуации способны помочь только решительные меры со стороны лидеров команд.

Второй карантин испытал на прочность мотивацию сотрудников, которые все больше демонстрируют снижение работоспособности. Свыше 60% опрошенных офисных сотрудников, специалистов HR-служб и руководителей компаний сообщили о намерении / желании вернуться в офис как можно раньше, поскольку столкнулись с трудностями в поддержании рабочей эффективности в домашних условиях. По данным опрошенных рекрутеров и руководителей подразделений, производительность труда сотрудников снизилась на 35%. Лишь у небольшой части специалистов бэк-офиса (например, программистов, переводчиков и т.д.), которым нужна усидчивость, частота контактов с коллегами традиционно невысока, KPI, наоборот, вырос на 15%.

Среди ключевых причин снижения производительности труда большинство респондентов назвали апатию и депрессию, неспособность противостоять раздражающим факторам (работающий телевизор, постоянные перекусы или разговоры с членами семьи), а также дефицит живого общения с коллегами. Последнее для многих оказалось важным, поскольку ранее это помогало сохранять профессиональный тонус и давало ощущение пребывания в гуще событий.

Как отмечали опрошенные, во время первого локдауна подобных ощущений было меньше, точнее они были несколько иными. Тогда чувство опасности было на пике, сама ситуация была новой, и дистанционная работа воспринималась как благо. Позже наступила фаза утомления, а затем и фаза острой ностальгии по офису, удаленная работа перестала радовать, а невозможность изменить ситуацию привела к унадническим настроениям. Таким образом, второй карантин фактически сразу начался с этой последней фазы, что в ряде случаев потребовало от компаний принятия ряда мер.

Чтобы нивелировать спад производительности, 50% опрошенных руководителей компаний в срочном порядке инициируют введение дополнительных мер поощрения. В частности, речь идет об элементах состязательности в работе различных подразделений. К примеру, в ряде компаний практикуется вручение командам, показавшим по итогам недели наибольшую эффективность, доставки с вкусными десертами либо другими приятными подарками.

Еще 30% респондентов рассказали о том, что стали вводить штрафные санкции за невыполнение объема работы в оговоренные сроки; 10% опрошенных руководителей приняли решение поднять боевой дух работников увеличением объема выплат в случае заболевания в период карантина и столько же (10%) отметили, что все рабочие процессы у них в компаниях идут по плану, и никаких серьезных проблем для себя они не видят.

Иными словами, пандемия не сделала сотрудников менее профессиональными или менее ответственными, она всего лишь выявила недостатки в корпоративной культуре и выстроенной системе управления бизнес-процессами отдельных компаний. Поэтому вполне можно предположить, что те из них, которые столкнулись с проблемами мотивации сотрудников сейчас, но успешно эти трудности преодолевают, позже выйдут из карантина намного сильнее.

Онлайн-услуги egov в сфере здравоохранения для граждан РК

Портал egovпредоставляет ряд информационных и административных услуг гражданам Республики Казахстан. Ниже описаны онлайн-услуги, которые предоставляются в области здравоохранения.

- Выдача выписки из медицинской карты стационарного больного
- Выдача информации об участии в качестве потребителя медицинских услуг и о перечисленных суммах отчислений и (или) взносов в системе обязательного социального медицинского страхования
- Выдача направления пациентам на госпитализацию в стационар в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи
- Выдача справки из медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь
- Выдача справки из наркологической организации
- Выдача справки из противотуберкулезной организации
- Выдача справки из психоневрологической организации
- Вызов врача на дом
- Запись на прием к врачу
- Получение заключения о безопасности, качестве и эффективности лекарственных средств и медицинских изделий
- Предоставление лекарственных средств, специализированных лечебных продуктов, изделий медицинского назначения отдельным категориям граждан

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

AIRBNB НЕ ИСКЛЮЧАЕТ ПРОВЕДЕНИЯ IPO

Американский сервис бронирования жилья Airbnb Inc. все же может провести первичное публичное размещение акций (IPO) до конца текущего года, пишет Financial Times со ссылкой на электронное письмо главы компании Брайана Чески сотрудникам. «Мы не берем на себя обязательство провести публичное размещение акций в этом году, но мы и не исключаем этого», – написал он. Газета также сообщила о перестановках в руководстве Airbnb, о которых было объявлено ранее на встрече с сотрудниками. Глава подразделения аренды жилья Грег Грили, который перешел в Airbnb в 2018 году из Amazon.com, подал в отставку. В свою очередь, Кэтрин Пауэлл, руководившая подразделением впечатлений, возглавит новое подразделение, которое будет заниматься как впечатлениями, так и размещением гостей вместе с хозяевами. До прихода в Airbnb в начале текущего года она работала в Walt Disney Co. и BBC Worldwide. Airbnb 8 июля впервые с начала пандемии зафиксировала бронирования на более чем 1 млн ночей. Однако примерно 50% забронированного жилья расположено в радиусе менее 480 км от места проживания клиентов. Помимо этого, половина жилья была забронирована по тарифу менее $100 за ночь. «Наш бизнес еще не восстановился. Но мы видим признаки, вселяющие надежду», – говорится в блоге компании. В Airbnb отметили, что доходы владельцев от сдачи жилья в сельской местности в США в июне выросли более чем на 25% по сравнению с июнем 2019 года. **(interfax.kz)**

B GETT ИНВЕСТИРОВАЛИ ЕЩЕ $100 МЛН

Такси-сервис Gett привлек $100 млн в рамках pre-IPO-раунда от нынешних и новых инвесторов, но не раскрыл их имена и свою оценку. Об этом vc.ru сообщил представитель компании. Раунд все еще не закрыт, объяснили в Gett. «Как только процесс будет завершен, мы назовем всех новых инвесторов, принявших участие в сделке», — заявили в компании. Gett планирует направить полученные инвестиции на развитие b2b-сегмента. «Привлеченные средства будут вложены в международную экспансию корпоративной SaaS-платформы Gett и подготовку к потенциальному IPO», — говорит гендиректор Gett Дэйв Вайсер. «Текущий раунд финансирования обеспечивает компании капитал в размере, превышающем сумму, необходимую для обеспечения прибыльности и генерирования положительного денежного потока. Это дает нам бесценную возможность для гибкости и выхода на IPO в тот момент, когда это будет лучше всего для бизнеса, вместо того, чтобы руководствоваться потребностью в средствах, как вынуждены поступить многие другие (убыточные) компании», – пояснил он. Точные сроки выхода на биржу зависят от «рыночных условий и решений совета директоров и акционеров Gett», говорят в компании. По данным издания, всего с момента основания Gett привлекла $750 млн от VW, Access и его основателя Леонарда Блавватника, Kreos, MCI и других инвесторов. **(vc.ru)**

КОНКУРЕНТ TESLA ПРИВЛЕК $500 МЛН

Китайский стартап по производству интеллектуальных электромобилей Xpeng Motors закрыл новый раунд инвестиций. Около $500 млн поступило от группы инвесторов, включая Aspex, Coatue, Hillhouse Capital и Sequoia Capital China. Об этом сообщается на сайте компании. Полученные деньги Xpeng Motors планирует направить на разработку новых автомобилей для среднего класса в Китае. В апреле компания начала поставки нового спортивного седана Xpeng P7, который известен как конкурент Tesla. В ноябре прошлого года Xpeng Motors получила $400 млн от группы инвесторов во главе с Xiaomi. С этой компанией стартап будет разрабатывать технологии управления функциями автомобиля через смартфон. Среди других акционеров – IDG Capital, Foxconn и Alibaba. Стартап был основан в 2014 году. Конкуренция на рынке новых энергетических транспортных средств в Китае продолжает усиливаться. Этому способствует стимулирующая политика китайского правительства в этой сфере, пишет CNBS. Так, субсидии на энергоносители и налоговые льготы, срок действия которых истекал в этом году, продлены до 2022 года. Несмотря на падение продаж электромобилей в июне на 33,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в месячном исчислении рынок показал рост. **(rb.ru)**

КИТАЙ ГОТОВИТ ОТВЕТ ЗА HUAWEI

Санкции в отношении европейских производителей телеком-оборудования Nokia и Ericsson планирует ввести Китай, если Huawei будет запрещено участвовать в создании мобильных сетей пятого поколения в странах Евросоюза, сообщила Wall Street Journal со ссылкой на источники. Министерство торговли Китая рассматривает возможность ужесточения экспортного контроля, который не позволит Nokia и Ericsson продавать произведенную в Поднебесной продукцию в третьей страны. Источник издания сообщает, что такие меры будут введены в случае, если китайским компаниям перекроют доступ к торговле 5G-оборудованием со странами ЕС. Ранее власти Великобритании объявили, что запретят использовать оборудование Huawei при строительстве инфраструктуры сетей связи пятого поколения. Это можно считать победой для администрации Дональда Трампа: в Вашингтоне настаивали, чтобы европейские союзники применяли к китайскому IT-гиганту те же ограничения, что и США. Британский Совет национальной безопасности (NSC) под председательством Бориса Джонсона решил запретить покупку компонентов 5G с конца этого года и распорядился заменить оборудование Huawei в сетях 5G к 2027 году. **(vesti.ru)**

Готов ли Казахстан к правосудию онлайн?

Бахыт Тукулов,
партнер Tukulov & Kassilgov Litigation

С марта текущего года суды в Республике Казахстан полностью перешли в онлайн-формат работы. Полагаю, что можно подвести некоторые предварительные итоги, и в качестве участника процесса я решил поделиться своими наблюдениями и наблюдениями некоторых коллег о том, какие изменения произошли в работе судов.

Следует сразу же заметить, что судьи не работают удаленно (из дома, например). Суды продолжают работать, как обычно, судьи и секретари присутствуют в залах судебных заседаний, однако без физического присутствия спорящих сторон. Стороны подключаются к судебному заседанию по аудио-, видеосвязи (TrueConf, WhatsApp). В связи с чем в этой статье под «онлайн-судопроизводством» подразумевается рассмотрение дел судом с удаленным участием сторон в судебном заседании.

Особенности

Переход на новый формат судопроизводства в РК привел к некоторым особенностям/трудностям:

1. Качество аудио-, видеосвязи (прерывания, эхо, задержки сигнала, зависание) заставляет стороны задаваться вопросом о том, реализовано ли их право на судебную защиту (право полноценно высказать свою позицию, быть услышанным судом). В связи с чем возникают вопросы: что делать, если связь была неустойчивой, можно ли просить суд перенести заседание, как избежать злоупотреблений на этом основании? По причине ненадежности связи либо невозможности полноценно передать обстоятельства дела устно увеличился фокус на письменные документы, их содержание и качество.

2. Возникают трудности с ознакомлением сторонами с материалами дела. Как известно, для надлежащей подготовки к делу необходимо снять копии материалов. Для ознакомления с материалами дела стороны в настоящее время просят суд вынести их из здания суда, чтобы снять копии, и не все судьи позволяют это сделать вследствие эпидемиологической ситуации. В связи с чем назрела необходимость перевода материалов гражданских дел в электронный формат, чтобы стороны могли знакомиться с делами удаленно.

3. Трудности, связанные с обеспечением полноты материалов дела. Данная проблема существовала и ранее, но с переходом судов в онлайн-формат она стала проявляться сильнее. При подаче документа через сервис «Судебный кабинет» (подача документов в суд через электронный портал) не всегда секретари распечатывают такой документ и приложения к нему (экономия бумаги). Это приводит к ситуации, когда достаточно часто поданные в электронном виде документы не приобщаются к делу или приобщаются в неполном виде. В итоге суд их может не учесть при рассмотрении дела.

4. Повышается риск злоупотреблений с доказательствами. Направление доказательств через сервис «Судебный кабинет» (посредством сканированных копий) создает предпосылки для фальсификации доказательств. К примеру, сторона не может проверить наличие подлинника документа, подлинность подписи, качество оформления документа и другие признаки подделки тех или иных доказательств, которые сторона могла бы выявить, присутствуя в судебном заседании. Последнее может вынуждать стороны просить суд отложить заседание для ознакомления с подлинником. Между тем судьи не всегда способны отложить заседание, например, вследствие строгих ограничений по срокам рассмотрения дела.

5. Возникают трудности с некоторыми процедурными моментами. Например, для допроса свидетеля необходимо взять расписку о предупреждении его об уголовной ответственности за дачу заведомо ложных показаний. Каким образом такую расписку получить при проведении заседаний онлайн? Что делать, если свидетель не представил суду подлинник такой расписки? Должны ли такие показания приниматься во внимание?

6. Страдает обеспечение открытости судебного разбирательства. Возникают вопросы, как обеспечить участие общественности в судебном заседании посредством формата онлайн? Как обеспечить конфиденциальность судебных заседаний, которые проводятся в закрытом формате (видеозвонок через WhatsApp, к примеру, можно записать). Как проводить допрос свидетелей онлайн, чтобы обеспечить отсутствие воздействия на них во время судебного заседания (как исключить вероятность подсказок свидетелю со стороны третьих лиц, которые могут находиться с ним в одном помещении)?

7. Коллеги говорят, что встречаются случаи отключения сторон от связи в ходе судебного заседания, либо случаи проведения судебных заседаний без участия сторон и т. д.

За эти месяцы мы также слышали о случаях, когда свидетель во время судебного заседания онлайн играл в гольф, адвокат курил или ехал за рулем, судья направил камеру в потолок, и на протяжении всего заседания стороны наблюдали потолок. Допускаем, что это не исчерпывающий список того, что нового мы узнали о правосудии онлайн в РК.

Готовы ли мы к правосудию онлайн?

Мы не можем говорить за всех судей, но те судьи, с которыми мы общались, утверждают, что судопроизводство в текущем формате является временной вынужденной мерой. Насколько мы понимаем, судьи признают, что очный порядок рассмотрения дел предпочтителен, потому что в таком формате проще разобраться в сути, проще прочитать намерения и мимику сторон, проще объяснить сторонам и донести до них те или иные обстоятельства.

Судьи, с которыми мы говорили, также утверждают, что у них уходит больше времени на удаленный формат, так как много времени занимают настройка связи, устранение неполадок, хотя допускаем, что по мере привыкания к формату онлайн временные затраты могут сократиться.

У судопроизводства в формате онлайн есть бесспорные преимущества: удобство для сторон и относительная дешевизна. Судопроизводство в удаленном формате может серьезным образом увеличить доступность правосудия для населения, позволив избежать длительных и недешевых командировок, а также сэкономить время юристов, что благоприятно отразится на стоимости услуг представителя.

Полагаем, что можно рассмотреть перенесение в удаленный формат на постоянной основе категорий дел, в которых отсутствует спор в отношении подлинности доказательств, не требуется допрос свидетеля и не возникают иные вопросы, которые могут потребовать очного присутствия сторон. Можно было бы предусмотреть верхний денежный предел для таких дел.

Внедрение подобного формата в отношении менее спорной категории дел могло бы позволить в перспективе пересмотреть правила подсудности гражданских дел: к примеру, можно было бы распределять такие дела в суды, которые менее загружены в тот или иной момент времени (чтобы перенаправление дел, к примеру, из Алматы в Тараз было реально случайным и вне контроля председателей судов, не так, как это в некоторых случаях происходит на местах). Это также позволило бы снизить фактор коррупции.

Что надо сделать?

Очевидно, что ни текущий процессуальный закон, ни администрирование судопроизводства недостаточно готовы к удаленному формату работы. Полагаем, что первоочередным является завершение перехода в полноценный онлайн-формат – электронное дело: чтобы оно было доступно на сервере суда для доступа сторонами. Это разрешило бы вопросы, связанные с ознакомлением с делом, исключило бы необходимость допечатывать и приобщать к делу те или иные документы, поступившие в суд в электронном формате, исключило бы движение бумажных дел из районного суда в вышестоящие и т. д.

Требуются изменения в процессуальный закон, которые отразили бы особенности судопроизводства в удаленном формате. Например, можно предусмотреть право стороны просить суд отложить судебное заседание, если качество связи было ниже определенных стандартов (за исключением случаев, когда качество связи относится к ответственности такой стороны).

Можно предусмотреть процессуальные ограничения в отношении представления новых доказательств при онлайн-судопроизводстве, что обеспечило бы большую предсказуемость процесса (в настоящее время стороны обязаны представлять доказательства до завершения подготовки к делу, между тем это требование не всегда четко соблюдается).

Можно предусмотреть методы фиксации того, была ли сторона отключена от процесса, пытался ли секретарь связаться со стороной, сколько раз пытался и т. д., для минимизации злоупотреблений. Можно регламентировать правила участия общественности в открытых судебных заседаниях, а также обеспечения тайны судебных заседаний, проводимых в закрытом формате.

Полагаем, что для разрешения текущих трудностей онлайн-судопроизводства Верховный суд РК мог бы принять временную инструкцию, которая сражала бы наиболее часто возникающие трудности стороп при осуществлении правосудия в формате онлайн. Мы не сомневаемся, что юридическое сообщество окажет любую поддержку подобным инициативам Верховного суда РК.

Шесть схем – один принцип

Как действуют финансовые мошенники

Мадина Касымова

В поисках дополнительного заработка на просторах интернета доверчивые граждане попадаются на уловки финансовых мошенников. В настоящее время распространены схемы финансового мошенничества, основанные на принципе небольших и неоднократных взносов за какие-то услуги. Взамен на небольшие взносы злоумышленники предлагают высокое вознаграждение, при этом чем чаще осуществляются взносы, тем выше ставка вознаграждения. Подробнее о таких мошеннических схемах корреспонденту «Капитал.kz» рассказал начальник управления противодействия злоупотреблениям на финансовом рынке Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка Максат Шагдаров.

«Можно выделить шесть основных способов выманивания денег у населения с одинаковым принципом работы, выстроенном на обмане», – рассказывает наш собеседник.

Первый способ – погашение кредитов или иных обязательств

Данная схема используется мошенниками при наличии у лица кредитов либо иных обязательств перед юридическими и физическими лицами. Мошенники предлагают заемщику разрешить вопрос или взять обязательства по оплате кредита на себя. Для этого заемщику необходимо оплатить часть от суммы кредита (от 10 до 40%). К примеру, если у заемщика имеется задолженность по кредиту в размере 300 тыс. тенге, то оплатив 50 тыс. тенге данным лицам, предложившим «решить вопрос», он якобы погашает всю сумму займа. В действительности мошенники запрашивают дополнительные деньги, якобы необходимые для дальнейшего решения вопроса. В итоге заем клиента не погашается, что, в свою очередь, влечет дополнительные расходы (штрафы, пени и т.д.).

Второй способ – заработок на ставках

Суть схемы заключается в следующем: с физическим лицом выходят на контакт и обещают в короткие сроки (от нескольких часов до нескольких дней) заработать большие суммы денег на ставках в букмекерских конторах. После осуществления взноса определенной суммы участнику сообщается, что его ставка оказалась выигрышной и для выплаты нужно оплатить комиссию, после оплаты комиссии включается оплата дополнительных сумм и т.д. В итоге участник оплачивает около половины обещанной суммы мошенниками, после чего последние скрываются.

Максат Шагдаров описал принцип работы ставок: «Малый риск – вознаграждение невысокое, высокий риск – высокое вознаграждение. Существует также комиссия букмекерской конторы. Например, если ставка имеет 2 исхода (50/50), то при выигрыше в среднем участник получает 85% от суммы ставки, тогда как при проигрыше теряет все 100% суммы ставки. При этом 15% от выигрыша удерживаются мошенниками в качестве комиссии. Человека просто «заманивают» высокими ставками, но деньги, которые он внес, ему не возвращают, тем более с процентами», – говорит Максат Шагдаров.

Третий способ – покупка автомобиля за рубежом по более низкой рыночной стоимости

Процесс происходит следующим образом: физические лица или компании предлагают человеку купить автомобиль за рубежом, к примеру, на 20-30% дешевле рыночной стоимости (с учетом таможенных платежей и других расходов). Имеются вполне обоснованные причины стоимости автомобилей ниже рыночной: машины попадают под ликвидацию или выставляются на аукцион. Гражданину сообщают, что необходимо всего лишь оплатить первоначальный взнос в размере 30% от стоимости автомобиля, а после его доставки он должен будет оплатить оставшиеся 70%.

Но в действительности данная компания или физические лица после получения 30% через несколько недель связываются с клиентом и просят перевести дополнительную сумму денег на расходы (примерно 20%), далее в течение 1-4 недель запрашивают сумму денег на таможенные расходы и т.д. За это время мошенники переводят деньги на зарубежные счета и скрываются.

Четвертый способ – покупка техники (гаджетов) за рубежом

Данная схема очень схожа с предыдущей. Имеют место случаи, когда после появления новой модели IPhone мошенники предлагают гражданам возможность приобретения неограниченного количества смартфонов в США по более низкой цене и отправки их по почте либо иным способом. Таким образом, мошенники вначале в качестве аванса просят по $100 за смартфон перечислением на банковскую карту, далее требуют перечисление по $100 на другую карточку, объясняя это тем, что возникли проблемы с переводами. В последующем мошенники сообщают о необходимости дополнительной оплаты по $200 за каждый смартфон, в противном случае, по их словам, они не будут доставлены, после чего мошенники скрывались.

«Покупка техники за рубежом по более низкой стоимости возможна, однако на одного человека допускается покупка для личного пользования не более двух единиц товара, приобретение одного вида товара в количестве более двух единиц расценивается как предпринимательская деятельность», – комментирует Максат Шагдаров.

Пятый способ – помощь в оказании регистрации документов

Схема осуществляется следующим образом: для убедительности мошенники под видом работников тех или иных государственных организаций предлагают услуги по «ускорению», «продвижению», «регистрации» документов. Первоначальный взнос (аванс) составляет от 20 до 50% от оговоренной суммы вознаграждения. Далее, как и в предыдущих примерах, мошенники сообщают о наличии проблем с «оформлением» и говорят, что для их решения нужно дополнительно оплатить либо о необходимости дополнительной оплаты за услуги (например, обязательные платежи в бюджет), в связи с чем клиенту надо срочно отправить деньги. В итоге клиент не получает необходимой услуги.

Шестой способ – помощь в возврате проигранных или потерянных денег

Схема осуществляется в период, когда лицо уже стало «жертвой мошеннических действий» и потерпело материальные убытки в результате:

- проигрыша денег на ставках;
- проигрыша денег на бинарных опционах;
- потери вложенных денежных средств в инвестиционные проекты;
- краха финансовой пирамиды и т.д.

Мошенники по истечению определенного времени связываются с клиентом, предлагая помочь вернуть потерянные средства за определенную комиссию. В итоге клиент в надежде вернуть средства терпит дополнительные убытки.

«Привлечение денег для осуществления инвестиций в финансовые инструменты относится к лицензируемым видам деятельности, которые могут осуществлять только банки второго уровня, национальный оператор почты и профессиональные участники рынка ценных бумаг (брокеры-дилеры и управляющие компании). Информация об организациях, имеющих лицензии агентства, размещена на его интернет-ресурсе – www.finreg.kz», – подчеркивает представитель финрегулятора, добавляя, что взаимоотношения граждан с организациями, не имеющими лицензии агентства, несут в себе значительные финансовые риски.

Вместе с тем необходимо отметить, что агентством проводится широкомасштабная информационно-разъяснительная работа по повышению финансовой грамотности населения на базе специализированного портала www.finguniota.kz, на котором размещены материалы о способах противодействия финансовым мошенничествам, о характерных признаках незаконной деятельности на финансовом рынке. Призываем граждан быть бдительными и не попадаться на уловки мошенников», – резюмирует Максат Шагдаров.

Старые книги. В поисках раритетов

Дмитрий Топоров

Книга, особенно в стародавние времена, была не только источником знаний, но вещью сакральной, а зачастую и мистической. Несмотря на то что за окном век новых цифровых технологий, еще существует немалое количество людей, предпочитающих электронному формату старые добрые бумажные книги, некоторые из них стоят больших денег. «Особо ценятся первые прижизненные издания известных авторов, – рассказывает букинист из Санкт-Петербурга Сергей Прокопчук. – Если на титульном листе есть автограф писателя или посвящение кому-либо, то цена может сильно возрасти. Высоко ценятся также издания, которые дошли до нас всего в нескольких экземплярах. Классическим примером может послужить первое издание Радищева «Путешествие из Петербурга в Москву», почти весь тираж которого был уничтожен (осталось лишь 16 книг). Если говорить о фаворитах последнего времени, то в цене прижизненные издания мастеров слова Серебряного века. Например, погибшего от рук большевиков Николая Гумилева. Найти подобные книги вообще большая удача, однако и более поздние издания могут быть весьма востребованы, например, книга Владимира Набокова с автографом и авторским рисунком на титульном листе обошлась оставшемуся анонимным покупателю из России в весьма внушительную сумму – более 10 тыс. швейцарских франков».

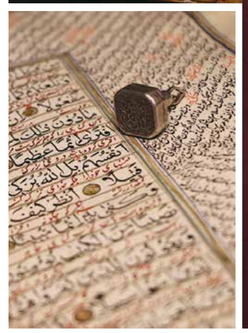
На цену старинных книг негативно влияет присутствие штампов, пятен и пометок, за исключением случаев, когда эти записи сделаны рукой самого автора или знаменитости, владевшей этим раритетом в прошлом. Отдельная категория – рукописные книги.

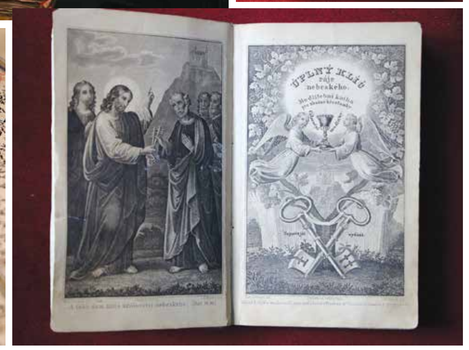
«Рукописная книга всегда стоила необычайно дорого, – говорит известный казахстанский антиквар и исследователь Азат Акимбек. – В одном из своих сочинений поэт и мыслитель Бинои пишет, что у него была рукопись «Маджмуа йи Рашиди», переписанная почерком «наск». Великий правитель Бабур услышал об этом и решил купить ее. Позвали нескольких каллиграфов и переплетчиков, которые установили неслыханную по тем временам цену книги – пять тысяч динаров. Бабур выплатил установленную сумму. Это событие имело место в Самарканде в 1498 году.

Книжные переплеты центральноазиатского происхождения разнообразны по типу, форме, материалу. Здесь кожаные и картонные переплеты, из папье-маше и резного дерева. Предпочтение все же отдавалось кожаным, которые делились на два вида: полный кожаный, представлявший собой цельный кусок кожи, и полукожаный с корешком.

Исполнение художественной рукописи, как правило, по заказу знатных лиц требовало объединения труда мастеров трех профессий: каллиграфа, художника-миниатюриста и переплетчика. В эпоху позднего средневековья в Центральной Азии существовала местная оригинальная школа миниатюрной живописи, произведения которой, по признанию многих современных искусствоведов, стали ценным вкладом в мировую сокровищницу культуры».

Библиофилами являются многие известные личности, например, писатель Борис Акунин на букинистических развалах ищет ранние печатные книги. Особенно его интересуют экземпляры, на полях которых есть рукописные маргиналии (рисунки или записи на полях, содержащие комментарии относительно текста). Самый старый из его трофеев датирован 1475 годом.





ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Успех к Dr.Martens пришел благодаря молодежным субкультурам

Теперь британский обувной бренд делает ставку на веганскую обувь и развитие онлайн-продаж

Ксения Бондал

Хотя в мире бренд Dr.Martens известен как британский производитель обуви, его история началась в Германии. В 1945 году, спустя неделю после окончания Второй мировой войны, военный врач Клаус Мартенс оказался в больнице из-за того, что повредил лодыжку. После выписки ходить в армейских сапогах ему было очень неудобно. Поэтому Клаус сшил обувь с толстой воздушной подошвой, сделанной из шин. Вот как он вспоминал то время: «Неделя как кончилась война. Многие начали грабить. Когда все искали ценности, такие как ювелирные изделия и меха, я выбрал немного кожи, иглу и нитки и сшил пару ботинок с толстой воздушной подошвой, как я себе и представлял».

Ботинки Мартенса не имели большого успеха, пока он не встретил своего университетского друга, инженера-механика Герберта Функа в Мюнхене в 1947 году. Функ был заинтригован новым дизайном обуви, и вместе они решили организовать обувной бизнес. В 1947 году в городке Зеесхаупт под Мюнхеном друзья-партнеры создали цех по пошиву ботинок из списанной резины.

Ботинки быстро стали популярными, и Мартенс с Функом в 1952 году открыли уже фабрику в Мюнхене. В 1950-х годах обувь продавалась в 200 различных вариантах, причем 80% продаж приходились на женщин старше 40 лет, которые работали на разных промышленных предприятиях стоя. В 1959 году компания выросла настолько, что партнеры задумались о выходе на международный рынок и начали размещать рекламу в разных журналах, одним из них стал британский Shoe & Leather News. Там обувь на воздушной подошве и увидел Билл Григгс, управляющий английской компании R. Griggs & Co. На британском обувном рынке в то время существовала высокая конкуренция, поэтому Григгс находился в поиске обуви, которая смогла бы удивить англичан. Он приехал в Мюнхен для того, чтобы познакомиться с Клаусом Мартенсом, а уехал оттуда с купленной лицензией на производство его ботинок в Англии. Он во многом доработал модели: придал носкам более округлую и привлекательную форму, добавил протекторы к подошве, сделав ее более удобной, и прошил ботинки желтой строчкой по рангу. Они выпускались в вишневом цвете и назывались Dr. Martens № 1460.

Обувь Dr. Martens имела свою целевую аудиторию, состоящую из военных, полицейских, фабричных рабочих и строителей. Специально для почтовых служащих, которым приходилось много передвигаться по городу, была изготовлена модель с 3 дырками для шнуровки. Первым известным человеком, который начал носить ботинки Dr. Martens, был член британского парламента, борец за права рабочих и профсоюзов Тони Бен. Однако в то время обувь бренда еще не была модной, и это делало ее неконкурентоспособной в Лондоне, жители которого были избалованы всевозможными новинками в одежде и обуви.

Ситуация изменилась в 1960-х годах, тогда массивные ботинки Dr. Martens стали популярны среди представителей одного из направлений субкультуры модов – Hard Mods. С появлением скинхедов красные «мартенсы» стали неотъемлемой частью их образа и символом всего движения. С этого момента бренд Dr. Martens получил плохую славу, напрямую ассоциируясь с агрессивными скинхедами. Когда время ранних скинхедов закончилась, большую любовь к обуви бренда проявляли хиппи, панки, готы, рокеры. А в конце 1960-х синие «мартенсы» стали частью экипировки футбольного клуба «Челси», затем и характерным элементом одежды его поклонников.

С начала 1970-х годов обувь Dr. Martens стала ассоциироваться с музыкальной культурой. «Мартенсы» выбирали участники групп Nirvana, Sex Pistols, The Who, The Specials, Madness и многих других. Обувь бренда стала символом свободы личности. В 1990-е мода на ботинки Dr. Martens распространилась далеко за пределы Великобритании, в том числе и в Россию.

В 2000-х годах под этим брендом появлялись десятки разных видов обуви, в которые входили и обычные черные туфли, и сандалии, и ботинки со стальным носком. В 2003 году Dr. Martens оказалась близкой к банкротству, из-за падения продаж в апреле того года компания прекратила выпуск обуви в Великобритании и перенесла производство в Китай и Таиланд. В результате этого решения в Великобритании было закрыто пять фабрик и два магазина, и больше тысячи сотрудников фирмы потеряли работу. В 2003 году было продано 5 млн пар обуви Dr. Martens, что в два раза превышало уровень ежегодных продаж в 1990-х.

В 2004-м ассортимент Dr. Martens расширился, фокус был сделан на молодежь. Обувь и ботинки стали более удобными и легкими, некоторые элементы дизайна изменились.

В 2004 году производство было снова запущено в Англии – компания открыла фабрику Cobbs Lane Factory в Уолластоне. Обувь, выпущенная на этой фабрике, была частью линии «Винтаж», которую компания R. Griggs рекламировала как выполненную с использованием оригинальных спецификаций.

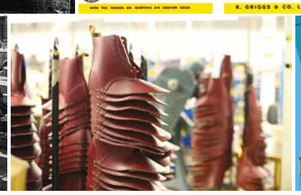
В период с 2009 по 2011 год Griggs Group открыла 14 новых розничных магазинов Dr. Martens в Великобритании, США и Гонконге, а также запустила линию одежды в 2011 году. В октябре 2013 года фонд Permira купил Griggs Groupy семьи Григгс за 300 млн фунтов. Бренд по сей день хранит верность своей традиционной модели 1460, но много экспериментирует: делает сандалии, детскую обувь, модели обуви и сумок.

В 2018 году доходность бренда увеличилась на 30% в сравнении с 2017-м и составила до 454,4 млн фунтов, сообщали «Ведомости». Как объяснил генеральный директор Dr. Martens Кенни Уилсон, это стало возможно благодаря росту продаж так называемой веганской обуви, в которой нет ни одного квадратного сантиметра кожи, только полиуретан и полиэстер. В компанию Кенни Уилсона пригласил работать глава совета директоров Griggs Group Пол Мейсон.

Рост продаж Dr. Martens объясняется среди прочего инвестициями в IT. На онлайн-продажи приходится 15-20% выручки. В 2019 году выручка компании увеличилась до 454,4 млн фунтов стерлингов, и Кенни Уилсон пообещал, что в течение следующих пяти лет она достигнет отметки в 900 млн фунтов.

Клаус Мартенс и Гербер Функ

Низкие ботинки Supreme x Dr. Martens «Sacred Heart» 1461



Элтон Джон в ботинках Dr. Martens

Серийные Ariya и iX3, альянс Stellantis и топовый AMG Black Series

FCA + PSA = Stellantis

Концерны Fiat Chrysler Automobiles (FCA) и PSA Group, объявившие о слиянии в конце прошлого года, обнародовали название своего альянса – Stellantis (от латинского «stello» – «звезда»). Новый бренд будет использоваться только в корпоративных документах и т.п., но не на автомобилях.

Альянс Stellantis подразумевает равноправное участие двух партнеров. Его штаб-квартира будет находиться в Нидерландах. Главой станет президент группы PSA Карлос Таварес, а председателем правления – Джон Элкан из концерна FCA. Альянс станет четвертым по величине мировым автопроизводителем с годовым объемом выпуска 8,7 млн автомобилей, доходом в 170 млрд евро в год и операционной прибылью 11 млрд евро в год.

В общей сложности Stellantis будет включать четырнадцать брендов: Peugeot, Citroen, Opel, Vauxhall и DS со стороны PSA, и Fiat, Abarth, Alfa Romeo, Lancia, Maserati, Chrysler, Dodge, Jeep и Ram со стороны FCA.

Одна из главных целей объединения FCA и PSA – экономия за счет существенного сокращения числа автомобильных платформ и семейств двигателей. Первые совместные разработки партнеров ожидаются не раньше 2023 года.

Серийная Ariya

Nissan представил серийную версию концептуального электрокроссовера Ariya.

Он стал первой моделью на новой электрической платформе альянса Renault-Nissan-Mitsubishi. Главное новшество по сравнению с Nissan Leaf – задняя независимая подвеска и возможность установки электромотора на задней оси. Все компоненты и узлы оптимизированы, спереди под капотом расположены только климатическая установка и управляющая электроника, что позволило выиграть пространство для ног передних седоков.

Вместо решетки радиатора – глухая панель с подсветкой, которая включается, когда электромобиль готов к движению. Вся оптика диодная. А еще Ariya стала первой моделью с обновленным логотипом Nissan. Благодаря купеобразному силуэту кроссовер выглядит компактным, хотя по длине (4595 мм) и ширине (1850 мм) он сопоставим с нынешним Nissan X-Trail, а по величине колесной базы заметно превосходит его: 2775 против 2706 мм. При этом высота лишь немногим меньше: 1660 мм. На выбор – диски диаметром 19 или 20 дюймов.

Интерьер выполнен в стиле хай-тек. Двумя экранами на передней панели (диагональю 12,3 дюйма каждый) уже не удивишь, зато скрытый под облицовкой передней панели сенсорный пульт климат-контроля выглядит футуристично. Когда «зажигание» выключено, пульт не виден, и только после старта кнопки начинают светиться, а на нажатия отзываются вибрацией. Система мультимедиа имеет голосовое управление и обновление «по воздуху». Массивный подлокотник между передними креслами регулируется целиком, на нем расположен джойстик управления трансмиссией, а в недрах спрятан раскладной столик для ноутбука. Новая силовая структура дала возможность сделать в салоне ровный пол. Объем багажника – 468 литров у одномоторных версий и 415 – у двухмоторных.

Всего предлагается пять модификаций. Базовая имеет тяговый аккумулятор емкостью 63 кВт/ч и электромотор отдачей 218 л.с. и 300 Нм. Ступенью выше – вариант с батареей на 87 кВт/ч и двигателем на 242 л.с. и 300 Нм. Это самая дальнобойная Ariya: пробег на одной зарядке по циклу WLTP – 500 км. Но при этом самая медленная – разгон до 100 км/ч занимает 7,6 секунды. Максимальная скорость одномоторных версий ограничена 160 км/ч. Двухмоторные полноприводные модификации называются e-4orce. Вариант с батареей на 63 кВт·ч оснащен двигателями суммарной отдачей 279 л.с. и 560 Нм, и у него самый скромный в семействе пробег: 340 км. Версия с аккумулятором на 87 кВт/ч – это 306 л.с. и 600 Нм. А на вершине гаммы – Ariya Performance с такой же батареей и моторами на 394 л.с. и 600 Нм. Такой кроссовер ускоряется до «сотни» за 5,1 секунды. «Максималка» у «двухмоторников» – 200 км/ч.

Nissan Ariya получил самый последний вариант системы ProPilot 2.0. Это квазиавтопилот, который помогает вести машину по трассе в пределах полосы. Электроника привязана к навигатору и позволяет водителю убирать руки с руля, но следит за тем, чтобы его взгляд был направлен на дорогу.

В Японии и Европе продажи Ariya начнутся в середине 2021 года. Затем настанет черед других регионов, в том числе и России, а значит, шансы есть и у Казахстана. Цены пока не объявлены.

iX3 – электрический X3

Электрический BMW iX3 – версия известного кроссовера X3 – официально рассекречен.

Внешне батарейный вариант можно узнать по глухим «ноздрям», иным бамперам, контрастным декоративным вставкам и 19-дюймовым дискам аэродинамического дизайна, призванным снизить расход энергии.

Интерьер iX3 в целом такой же, как у «обычного» X3, но виртуальная панель приборов есть по умолчанию, и она аналогична более свежим моделям BMW. Также в богатое базовое оснащение входят диодные фары, трехзонный климат-контроль, панорамная крыша, электропривод багажной двери, адаптивная подвеска и многое другое. Багажник у электроверсии уменьшился на 40 литров: 510 вместо 550.

iX3 стал первым серийным BMW с электрической силовой установкой пятого поколения, которая подразумевает модульную архитектуру и отказ от дорогих редкоземельных металлов. В отличие от конкурентов, баварский электрокроссовер имеет только один мотор (отдачей 286 л.с. и 400 Нм) и задний привод. Разгон до 100 км/ч выполняется за 6,8 секунды, максимальная скорость ограничена 180 км/ч. Емкость расположенной под полом литий-ионной тяговой батареи – 80 кВт/ч. По паспорту она обеспечивает пробег в 460 км на одной зарядке по циклу WLTP.

Новинка будет выпускаться только в Китае, на совместном предприятии BMW Brilliance в Шэньяне, а оттуда станет поставляться в страны Европы и Азии. Старт продаж намечен на осень. Цена в Германии уже известна – от 68 000 евро. Для сравнения: Audi e-tron стоит от 67 400 евро, Mercedes-Benz EQC – от 69 500 евро.

AMG: очередная Black Series

Подразделение Mercedes-AMG презентовало топовую версию купе AMG GT – Black Series. Это шестая модель элитной «черной серии» за 14 лет. Дорожно-трековый суперкар получил большой объем доработок.

Серьезно модернизирован битурбомотор V8 4.0. За счет использования «плоского» коленвала оптимизирован выпуск и повышена отзывчивость двигателя. Также установлены более крупный интеркулер и увеличенные турбокомпрессоры. В итоге отдача повысилась с 585 л.с. и 700 Нм до 730 л.с. и 800 Нм. 7-ступенчатый «робот» с двумя сцеплениями доработан и усилен, а launch control настроен на более высокие обороты при старте.

Развитое аэродинамическое оперение GT Black Series почти такое же, как у гоночных Mercedes-AMG GT3. Увеличена решетка радиатора. В углепластиковом капоте появились дополнительные воздуховоды для оптимизации температурного режима двигателя. У переднего сплиттера два положения – дорожное и гоночное. За колесами появились увеличенные воздуховоды для отвода тепла от тормозов. Корму увенчало большое двухуровневое антикрыло. Угол атаки обеих его рабочих поверхностей регулируется вручную, а на верхнем уровне имеется подвижная секция с сервоприводом. Электроника автоматически меняет ее положение в диапазоне 20 градусов в зависимости от режима движения. Все перечисленное позволило увеличить прижимную силу на скорости 250 км/ч со 100 кгс у версии AMG GT RPRO до 400 кгс. Также появилась новая выхлопная система с двумя парами круглых патрубков.

В подвеске использованы амортизаторы с электронным управлением. Углерод-керамические тормоза, легкие кованые диски и шины Michelin Pilot Sport Cup 2 R MO входят в стандартную комплектацию.

Многое сделано для снижения массы. Так, центральная труба, внутри которой от двигателя к расположенной сзади коробке передач проходит карданный вал, выполнена из углепластика, и весит всего 13,9 кг, что на 40% легче прежней стальной трубы. Общая снаряженная масса по сравнению с модификацией GT RPRO снизилась на 35 кг, до 1540 кг.

До «сотни» Mercedes-AMG GT Black Series разгоняется за 3,2 секунды (против 3,6 у версии PRO), а до 200 км/ч – «менее девяти секунд». «Максималка» – 325 км/ч.

Дополнительно можно заказать пакет AMG Track Package с полукаркасом безопасности, облегченными углепластиковыми креслами с четырехточечными ремнями и огнетушителем.

Прайс-лист и тираж новой Black Series пока не объявлены.

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 22.07.2020 г. Заказ N 25031. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04