ИНТРИГА Стр.4

Как сети пятого поколения помогут экономике

АКЦЕНТ Стр.2

Главные аспекты декларации имущества и доходов

МНЕНИЕ Стр.3

Тимоти Беннетт, председатель правления биржи МФЦА

КАПИТАЛ

№9 (655)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 14 МАРТА, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

На чем и сколько зарабатывает Таукел Муслим
страница 6

Как открыть мебельный цех с помощью государства
страница 9

За счет чего развивается рынок печати
страница 6

Можно ли сэкономить на деловых поездках
страница 8

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 28 марта

Мы в сети

kapital.kz

Возникнет ли новая иерархия системной значимости банков?

Николай Дрозд

Рейтинговое агентство S&P в последние недели опубликовало несколько интересных комментариев по рейтингам Казахстана и банковского сектора. Возможное развитие событий в банковском секторе и вероятность возникновения ситуаций, при которых банкам могут потребоваться новые порции поддержки от государства, оцениваются агентством как одни из ключевых факторов и при принятии решений по суверенным рейтингам.

В частности, при только что состоявшемся решении о сохранении казахстанского странового рейтинга на уровне «BBB-» в качестве основного мотива, который может рассматриваться при гипотетическом повышении рейтинга, была названа возможность улучшения ситуации в банковской системе. «Мы можем повысить суверенные рейтинги в случае существенного повышения эффективности денежно-кредитной политики, например, вследствие значительного укрепления банковской системы, в том числе повышения качества регуляторного надзора и снижения концентрации кредитных портфелей на отдельных заемщиках», – отмечается в отчете. В S&P считают, что казахстанские надзор и регулирование по-прежнему недостаточно эффективны, и показываемый банками уровень плохих кредитов не соответствует реальной ситуации. Также очень высоким остается разрыв между начисленными и реально полученными процентными доходами в совокупном кредитном портфеле банковской системы. По оценкам аналитиков агентства, за 2017-й и первую половину 2018 года банками не было получено «от 20 до 30 начисленных процентов по кредитам».

Ноябрьский всплеск долларизации исчерпан

В свою очередь в качестве одного из триггеров для понижения суверенного рейтинга наряду с традиционными факторами, прежде всего, возможным существенным снижением цен на нефть и ухудшением платежного баланса называется возможность существенного увеличения уровня долларизации депозитов. Определенный всплеск долларизации депозитов прежде всего юридических лиц произошел в ноябре прошлого года на фоне снижения цен на нефть и возросших в тот момент ожиданий возможности ослабления тенге. Депозиты юридических лиц в иностранной валюте выросли за ноябрь сразу на 13,1%, и уровень их долларизации в конце месяца составил 50,2%. По итогам января ситуация полностью нормализовалась, и уровень долларизации депозитов юридических лиц составил 43,1%. В Нацбанке это, правда, связывают главным образом «с мерами по поддержке «Цеснабанка», а не с каким-то резким ростом привлекательности депозитов в тенге. Очевидно, что фактором, ухудшающим страновую кредитоспособность, могут быть не какие-то всплески, подобные ноябрьскому, а появление каких-либо устойчивых трендов на долларизацию. Если бы логика S&P принималась во внимание при определении степени жесткости денежно-кредитной политики, то снижение уровня долларизации депозитов должно было бы предшествовать каждому снижению ставки.

> **«Мы можем повысить суверенные рейтинги в случае существенного повышения эффективности денежно-кредитной политики, например, вследствие значительного укрепления банковской системы, в том числе повышения качества регуляторного надзора и снижения концентрации кредитных портфелей на отдельных заемщиках», – отмечается в отчете рейтингового агентства S&P Global Ratings**

Прежняя иерархия меняется

Основным содержанием последних рейтинговых решений, однако, стало изменение подходов агентства к оценке вероятности поддержки государством того или иного банка и критериев системной значимости. Если принять точку зрения S&P, иерархия системной значимости, возникшая после осуществления программы финансовой стабильности в 2017 году в пяти банках из первой десятки, предусматривающая совместную докапитализацию Нацбанком и акционерами, оказалась крайне недолговечной.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

1 056,7 млрд тенге

– таков объем привлеченных в Астану инвестиций к началу 2019 года

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Берлин Иришев,

экономист, управляющий партнер Parlink Consulting

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«Биткоин-фьючерсы стали первым общедоступным инструментом для спекуляций против цены актива»,

– Кристофер Джанкарло, глава Комиссии США по срочной биржевой торговле

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Главный «сейф Европы»

Что попробовать и где побывать в Швейцарии

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АЛМАТЫ ЗАПУСКАЮТ ДВА ЭКСПРЕСС-МАРШРУТА ДО ГОРНЫХ КУРОРТОВ

Управление городской мобильности для удобства горожан запускает два экспресс-маршрута до горных курортов «Oi-Qaragai Lesnaya Skazka» и «Пионер». С 15 марта маршруты № 209 и № 210 будут курсировать между Дворцом спорта имени Балуана Шолака и горными курортами три раза в неделю – пятница, суббота, воскресенье, с 08:00 утра до 20:00 вечера, интервал движения – 70 минут. Стоимость проезда будет составлять 300 тенге, для детей в возрасте до 7 лет проезд – бесплатный, от 7 до 15 лет – 50% от полной стоимости. Обслуживание маршрутов будет осуществляться ТОО «Алматыэлектротранс». Напомним, для развития туристской отрасли по заказу акимата Алматы австрийской компанией «Master Concept» разработан мастер-план по развитию горного кластера вокруг металла 63 д. Алматинской агломерации до 2030 года, охватывающий все горные локации региона – Тургень, Ак Булак, Oi-Qaragai Lesnaya Skazka, Табаган, Бутаковка, Пионер, Кок-Жайлау, Шымбулак и Каскелен. По мастер-плану предусматривается развитие 470 км пеших и 85 км велосипедных троп, 45 км конных маршрутов.

ИЗМЕНЕН ПОРЯДОК КОНФИСКАЦИИ ИМУЩЕСТВА

Законом по защите права собственности предусмотрено право на защиту имущественных прав лиц при конфискации имущества. Для этого в УПК РК уточняется необходимость на каждой стадии уголовного процесса (досудебной и судебной) устанавливать факт преступного происхождения имущества, прежде чем принимать решение о его конфискации. «Необходимо отметить, что указанными поправками конкретизируется существующая в настоящее время обязанность на досудебной и судебной стадиях процесса устанавливать, добыто ли данное имущество преступным путем. Помимо этого, в Уголовно-процессуальном кодексе устанавливается компетенция суда по снятию ранее наложенного органом уголовного преследования ареста и иных обременений с конфискованного имущества, связанных с исполнением приговора. Как доказывает практика, при приобретении покупателем ранее конфискованного судом имущества возникают проблемы со снятием обременения (ареста), наложенного органами уголовного преследования. Данное обременение, в свою очередь, препятствует переходу права собственности новому собственнику, поскольку наличие такого обременения исключает государственную регистрацию», – подчеркнул заместитель руководителя Департамента юстиции города Алматы Канат Базарбаев.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙБАТЫР ЖУМАГУЛОВ
− освобожден от должности вице-министра национальной экономики РК и избран председателем правления НАО «Фонд социального медицинского страхования»

АСЕТ ИРГАЛИЕВ
− освобожден от должности вице-министра национальной экономики РК и назначен заместителем руководителя канцелярии премьер-министра РК

ЖАНАТ КОЖАХМЕТОВ
− освобожден от должности ответственного секретаря Министерства информации и коммуникаций РК и назначен ответственным секретарем Министерства информации и общественного развития РК

КУАТ КУСАИНБЕКОВ
− исключен из состава правления АО «Народный сберегательный банк Казахстана»

МАДИ ТАКИЕВ
+ назначен вице-министром национальной экономики РК

МАДИНА АБЫЛКАСЫМОВА
+ назначена первым вице-министром национальной экономики РК

МИХАИЛ КАБЛАШЕВ
+ избран членом правления АО «Народный сберегательный банк Казахстана»

САМАТ ГИЛИМОВ
+ назначен председателем Комитета транспорта Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

Тренды декларирования имущества и доходов

Аскар Калдыбаев,
кандидат юридических наук,
магистр немецкого права (LL.M.)

С следующего года вступают в силу требования о всеобщем декларировании имущества и доходов. Следует воспринимать данные требования позитивно, так как они основаны на международной практике. Однако нужно уделить внимание также двум связанным аспектам – усилению конфиденциальности информации, касающейся граждан, и раскрытию информации, касающейся должностных лиц государственных органов и организаций.

Про конфиденциальность

Объем направляемой гражданами в налоговые органы информации будет большим. Ожидается, что государство будет знать обо всех доходах и расходах граждан. Поэтому важно, чтобы данной информацией не завладели лица, которые хотят противозаконно отнять имущество. В этой связи необходимо усилить, во-первых, степень защиты собираемой информации, и, во-вторых, ответственность лиц, которые собирают, хранят и используют информацию.

Каким образом сейчас закон предусматривает защиту информации и ответственность за ее раскрытие?

Налоговый кодекс содержит понятие налоговой тайны, под которой понимаются любые полученные налоговым органом сведения (за определенными исключениями) о налогоплательщике. Полученная налоговым органом информация об имуществе и доходах будет считаться налоговой тайной.

Кодекс предусматривает ограниченные основания предоставления налоговой тайны без разрешения налогоплательщика, в основном, в адрес государственных органов для выполнения их функций. Вместе с тем нет особых требований к защите базы данных, содержащей налоговую тайну.

За разглашение сведений, составляющих налоговую тайну, предусмотрен административный штраф в размере сорока месячных расчетных показателей.

Если налоговая тайна незаконно разглашена лицом, которому она была доверена по службе или работе, из корыстной или иной личной заинтересованности и был причинен крупный ущерб (на сумму, в двести раз превышающую месячный расчетный показатель, то есть более 505 тыс. тенге), то это уже является преступлением. Уголовный кодекс предусматривает наказание в виде штрафа в размере до трех тысяч месячных расчетных показателей либо исправительные, общественные работы, либо ограничение или лишение свободы до трех лет.

В отношении административной ответственности считаем, что ее надо усиливать путем увеличения размера штрафа. В том числе по причине того, что привлечь к уголовной ответственности будет достаточно сложно, поскольку сложно доказать наличие корысти или причинение крупного ущерба. Сам факт умышленного разглашения налоговой тайны должен влечь ответственность, которая бы могла иметь эффект устрашения, как и любое наказание. Штраф в сорок месячных расчетных показателей таким эффектом не обладает.

Более того, необходимо также предусмотреть ответственность лица, которое допустило возможность разглашения информации путем ее ненадлежащего хранения, необеспечения защиты.

Необходимо введение отдельных требований к информационной системе и степени ее защиты. Следует предусмотреть разный уровень доступа ответственных лиц к информации, с возможностью слежения за случаями входа в базу данных – кто, когда, какая информация была просмотрена, для каких целей.

Внедрение предлагаемых мер в определенной мере устранит опасения граждан и повысит вероятность представления ими полной информации о своем имущественном положении.

Раскрытие информации

Второй аспект декларирования – максимальная прозрачность информации в отношении государственных должностных лиц. Если мы действительно говорим о борьбе с коррупцией.

Известно, что государственные служащие и приравненные к ним лица уже продолжительное время сдают декларации. Для устранения возможности коррупционных злоупотреблений предлагается не только собирать, но и публиковать информацию об имуществе и доходах должностных лиц государственных органов и организаций, а также их родственников (супруги, родители, дети, братья и сестры) должна быть опубликована на интернет-портале «Открытые данные» или на ином едином интернет-ресурсе. Необходимо также предусмотреть функционал быстрого поиска по лицам, органам и организациям.

Должностные лица государственных органов и организаций, а также их родственники должны понимать, что выполнение управленческих функций влечет полную открытость, в том числе имущественного положения не только самих должностных лиц, но и их родственников.

Предлагаемая прозрачность информации обеспечит больший общественный контроль. Такие меры обоснуют внедрение широкого имущественного мониторинга в отношении всех граждан и создадут баланс открытости между гражданами и государственными должностными лицами.

Возникнет ли новая иерархия системной значимости банков?

[Начало на стр. 1]

Год назад именно принадлежность к программе считалась в оценках рейтингового агентства Fitch определенным индикатором «системности» и готовности государства оказывать поддержку в кризисных ситуациях». Вне конкуренции и тогда, и сейчас в восприятии рейтинговых агентств был «Халык», четверо из пяти участников программы, Forte и Kaspi Bank (относительно последнего S&P традиционно высоко оценивало вероятность государственной поддержки из-за высокой доли в розничных депозитах) и затем все остальные банки, оказавшиеся вне рамок программы финансовой стабильности. При этом весьма интенсивная поддержка, потребовавшаяся участнику программы и занимавшему второе место по размерам активов в банковской системе «Цеснабанку», по оценкам аналитиков S&P, может создать принципиально новую картину системной значимости. Главным фактором в ней будет доля банков в депозитах населения. При этом государство невозможно упрекнуть в случае с «Цесной» в каком-либо желании минимизировать свои обязательства. Вмешательство, по оценкам аналитиков, произошло своевременно. Поддержка была оказана в виде экстренного предоставления ликвидности Нацбанком и огромного по объемам выкупа проблемных кредитов агросектору. Новый частный собственник осуществил вливания в капитал, и это, безусловно, выглядит более позитивным сценарием, чем возможное вхождение государства в банк в случае невыполнения обязательств в рамках программы. При этом вся эта ситуация, по оценкам информированных аналитиков S&P, повлияла на критерии возможного вмешательства государства в такие ситуации, которое будет происходить, очевидно, на еще более индивидуальной основе. Кроме того, «Цеснабанк», доля которого в активах банковской системы снизилась с 10% до 6,8%, теперь выглядит менее системно значимым игроком. Если посмотреть на долю в депозитах физических лиц, то по итогам января она даже несколько ниже, чем по активам на уровне в 3,96%.

Розница важнее депозитов нацкомпаний?

Если раньше одним из критериев системности было нахождение в банках крупных вкладов компаний и институтов квазигосударственного сектора, то ни в одной из последних критических ситуаций с банками второго эшелона желание спасти банки игроков не стало сильным стимулом для привлечения в проблемные банки дополнительной ликвидности. Напротив, квазигосударственные депозиты в каких-то случаях реструктуризировались, чтобы минимизировать потери частных депозиторов и средств ЕНПФ. Аналитики S&P отмечают также высокую уязвимость и волатильность фондирования от организаций, связанных с государством, проявившиеся в прошлогодних событиях с «Цеснабанком», и «зависимость от конкретных решений органов власти».

В конце февраля S&P предпринял ряд рейтинговых действий, связанных именно с вероятностью оказания государственной поддержки: дополнительная рейтинговая ступень была сохранена и рейтинги были подтверждены для четырех банков: «Народного», Forte, «ЦентрКредита» и Kaspi Bank. При этом во всех случаях, кроме Народного банка, в качестве основной мотивации системности приводились именно позиции в рознице. У Kaspi в значительной степени розничное фондирование и доля депозитов физических лиц – более 12%, у Forte и «ЦентрКредита» – соответственно, 6,9% и 6,8%. Банки, доля которых в розничных депозитах ниже 5%, потеряли эту дополнительную рейтинговую ступень.

Доли в портфеле ЕНПФ не повторяют розницу

Если проанализировать с точки зрения возможной государственной поддержки доли в инвестиционном портфеле ЕНПФ, приходящиеся на банки первой десятки, то отличия с подходом, основанным только на рыночных долях в розничных депозитах, все же существуют. Хотя трудно сказать, меняют ли они кардинально взгляд на системность того или иного игрока. Наибольшая доля совокупно по вложениям в облигации и депозиты – около 7,5% – приходится, как следовало ожидать, на «Халык Банк». Далее следует Kaspi с долей портфеля в 1,7% , на «Цеснабанк» приходится примерно 1,6% инвестиций ЕНПФ, на «АТФ Банк» – 1,5% , на Forte Bank – 1,15% , около 1% приходится на «Евразийский банк» и 0,8% – на «системный» с точки зрения розничных депозитов «ЦентрКредит». За скобками в определении системной значимости остается ДБ «Сбербанк», который получает дополнительные рейтинговые ступени за счет поддержки материнского банка . Доля в портфеле ЕНПФ – около 1% . (Рыночная доля в розничных депозитах – около 8% – также позволяет говорить о системной значимости в кризисных ситуациях, однако, очевидно, обеспечена поддержка материнского банка.) ЕНПФ в прошлом году существенно уменьшил инвестиции в облигации и депозиты казахстанских банков, снижая возможные предпосылки конфликта интересов, когда банковский регулятор одновременно управляет инвестиционным пенсионным портфелем.

В свою очередь в качестве одного из триггеров для понижения суверенного рейтинга наряду с традиционными факторами, прежде всего, возможным существенным снижением цен на нефть и ухудшением платежного баланса называется возможность существенного увеличения уровня долларизации депозитов. Определенный всплеск долларизации депозитов прежде всего юридических лиц произошел в ноябре прошлого года на фоне снижения цен на нефть и возросших в тот момент ожиданий возможности ослабления тенге

CEO биржи МФЦА о планах и стратегии развития площадки

Тим Беннетт: Наша модель развития основана на технологиях, расширении инвесторской базы и разнообразии продуктов

Игорь Логинов

CEO биржи Международного финансового центра «Астана» (Astana International Exchange, AIX) Тимоти Беннетт в комментариях для делового еженедельника «Капитал.kz» высказал мнение, что конкуренция с KASE не является главным вызовом, от которого зависит будущее проекта. По его словам, две биржи занимаются развитием разных направлений, как, например, производители грузовиков и легковых автомобилей. Большее значение имеет то, удастся ли AIX создать необходимый пул ликвидности и стать реальным инвестиционным «шлюзом»для рынков капитала Казахстана и Центральной Азии.

Для институциональных инвесторов сейчас доступны буквально сотни рынков

По мнению Тима Беннетта, длительное время работавшего главой Новозеландской биржи (NZX), ситуация кардинально отличается от того, что происходило на рынках 20-30 лет назад. Тогда крупные компании хотели листинговаться и реализовывать свои акции исключительно на площадках масштаба Лондона или Гонконга. На небольших рынках это сделать было практически невозможно: они не имели ни соответствующей инфраструктуры, ни технологий.

Ситуация изменилась после появления возможности инвестировать на различных биржах через глобальных брокеров. Для институциональных инвесторов стали доступны сотни рынков. Параллельно шла также унификация регулирования, которое становится практически однородным, если говорить о США, ЕС, Австралии или Сингапуре. Как результат, инвестиции в различные финансовые инструменты, в частности, с помощью глобальных депозитарных расписок (GDR), стали обыденностью для небольших рынков.

Эти изменения, по оценкам спикера, дали шанс AIX стать инвестиционным «шлюзом» для Казахстана и Центральной Азии. Биржа построена на базе передовых технологий, предоставленных NASDAQ, и работает в рамках независимой юрисдикции, законодательство которой синхронизировано с развитыми рынками.

Мы работаем над созданием локального пула ликвидности

Тим Беннетт не считает, что конкуренция между площадками, связанная с двойным или даже тройным листингом в Астане, Лондоне и Алматы, и временной разрыв в котировках акций могут привести к оттоку ликвидности в Лондон.

По мнению спикера, по GDR некоторых казахстанских эмитентов в Лондоне нет ликвидности. Оборачиваемость по ним составляет примерно 2%, в то время как у крупнейших публичных компаний аналогичного размера и типа бизнеса этот уровень достигает 100%.

Для того чтобы увеличить эти показатели, по мнению Тима Беннетта, необходимо создать локальный пул ликвидности. А для этого следует подписать трейдеров и брокеров, которые могли бы работать с соответствующей эффективностью. Беннетт отметил, что AIX привлекла крупнейшие брокерские компании из Китая и Европы с широкой клиентской базой, специализирующиеся на работе на развивающихся рынках.

Глобальным инвесторам удобнее и привычнее торговать в долларах, и AIX необходимо добиться, чтобы соответствующая инфраструктура работала. Бирже нужны такие брокерские компании, которые могли бы дать безопасный и удобный доступ к инвестициям в долларах.

Беннетт не считает также значительной проблемой существование временного разрыва между динамикой астанинского и лондонского рынков, который был заметен на примере торгов бумагами «Казатомпрома». Стратегически важным для рынка и маркетмейкеров является, однако, сужение спрэдов между котировками на покупку и продажу бумаг, которые листингуются и будут листинговаться на бирже.

Приватизация лишь один из компонентов нашего развития

По мнению Беннетта, зависимость исключительно от приватизации госактивов вряд ли является той моделью развития, которой хотела бы придерживаться AIX. Создание по-настоящему уникальной инвесторской базы возможно при выводе на рынок массы эмитентов меньшего по размеению с «Казатомпромом» масштаба, у которых изначально будет доступен доступ к листингу на AIX. В качестве наиболее привлекательного объекта для инвестиций в Астане инвесторы рассматривают юниорские компании горнодобывающего сектора (juniormining). Для того чтобы соответствующий пул инвесторов сформировался на AIX, потребуется появление порядка 50 таких эмитентов, чья рыночная стоимость способна вырасти в перспективе. Биржа обсуждает возможное сотрудничество с компаниями из этой категории.

Достижение рентабельности самой AIX является, безусловно, важной задачей, однако, по мнению господина Беннетта, биржа видит свою роль прежде всего в том, чтобы способствовать развитию и появлению рынков капиталов в Казахстане и Центральной Азии.

Проблемы не в регулировании, а в отсутствии институциональных инвесторов

Беннетт отметил заинтересованность AIX в привлечении активов ЕНПФ в случае если будут осуществлены соответствующие преобразования, а эффективность инвестирования пенсионных средств увеличится.

По мнению спикера, параллельный листинг бумаг «Казатомпрома» на AIX и KASE не является существенной проблемой. Однако для инвесторов с глобальных рынков ситуация выглядит странной, поскольку листинг одних и тех же бумаг на двух биржевых площадках в одной и той же стране – не такое частое явление.

Спикер также не считает оправданными существующие на рынке опасения, согласно которым МФЦА задействует административный ресурс, чтобы сосредоточить у себя всю базу эмитентов. Тим Беннетт настаивает на том, что интерес KASE сосредоточен на валютном и денежных рынках, а не на рынке ценных бумаг.

Кейс «Казатомпрома» – лучший PR для новых IPO

Рост стоимости бумаг «Казатомпрома» на 20-25% с момента размещения выглядит весьма впечатляюще. По словам спикера, лучшая реклама для дальнейших размещений квазигоссектора – это высказывание председателя правления «Казатомпрома» Галымжана Пиринбаева о том, что IPO на AIX стало крайне важным фактором для дальнейшего развития компании.

Беннетт с некоторой осторожностью говорит о возможном расширении инвесторской базы при потенциальном выходе дополнительного пакета «Казатомпрома» в 10%. Осень прошлого года, когда происходило размещение «Казатомрома», была достаточно тяжелым периодом для финансовых рынков, что существенно ограничивало спрос.

Что же касается стоимости проведения IPO на AIX и стандартов раскрытия информации в сравнении с другими биржевыми площадками, то Беннетт отметил, что расходы на консалтинг, аудит и услуги юристов в Астане и, например, в Дубае сопоставимы. При этом стоимость проведения IPO, по его мнению, является далеко не главным фактором при выборе площадки. Что же касается стандартов раскрытия информации, то сейчас они в значительной степени унифицированы практически на всех биржевых площадках в интересах инвесторов.

Инвестиции в Астану: деньги, проекты, интересы

Арсен Аскаров

За 2018 год общий объем привлеченных инвестиций в развитие Астаны составил 1 056,7 млрд тенге, что является безусловным рекордом в истории столицы. Из чего складывается структура всех вложений? Куда идут эти деньги? Много ли зарубежных капиталовложений поступает в экономику города? Какова доходность инвестпроектов? Об этом в интервью «Капитал.kz» рассказал заместитель председателя правления компании «ГЦРИ «ASTANA INVEST» Мухамед Кабулдинов.

– Мухамед Жусупович, расскажите подробнее о структуре инвестиций.

– Если быть точнее, за 12 месяцев 2018 года объем инвестиций в основной капитал Астаны составил 1 056,7 млрд тенге, что на 0,7% больше, чем в соответствующем периоде прошлого года. При этом важно отметить, что в сравнении с аналогичным периодом 2017 года доля бюджетных инвестиций за указанный период сократилась почти в 1,5 раза, с 21,3% до 14,4%. Тем самым, снизив нагрузку на бюджет города. Значительно выросли инвестиции в таких отраслях, как здравоохранение и социальные услуги (на 160,6%), строительство (на 93%), финансовая и страховая деятельность (на 38,2%), транспорт и складирование (на 30%).

– Сколько вы насчитали зарубежных вливаний в капитал столицы?

– Астана за последние годы показывает значительный рост внешних инвестиций. Например, за пять лет этот показатель вырос в 10 раз, также число иностранных компаний увеличилось в 2,3 раза. Сегодня в Астане работает 2 604 иностранных компании. В итоге внешние инвестиции за 2018 год составили 255,5 млрд тенге, рост в 1,3 раза в сравнении с соответствующим периодом прошлого года. Таким образом, доля внешних инвестиций возросла с 20,6% до 24,2%.

– Какие именно иностранные компании вкладывают деньги?

– Один из значимых проектов города – это многофункциональный комплекс «Абу-Дби Плаза» – является проектом эмиратской компании «Алдар ЕвроАзия». Есть турецкие инвесторы, в частности, крупнейший холдинг Anadolu Group инвестировал 580 млн в проект по производству безалкогольных напитков в Астане, создав 100 рабочих мест. В этом году турецкая компания расширила свой завод, инвестировав дополнительно $15 млн. Среди прочих иностранных компаний, которые уже работают в Астане, хотелось бы отметить «Chaina Railway No Engineering Group Co., LTD», «Selena insulations», «Alstom», «Казахстан ASELSAN Инжиниринг», «Ipek Kagit Central Azia».

– Какую именно работу проводит ваша структура в плане привлечения инвестиций?

– Мы ведем точечную работу с инвесторами. Оказываем помощь инвесторам на каждом этапе становления их бизнеса, начиная с получения инвесторской визы, заканчивая запуском проекта, и в дальнейшем уже поддержка в реинвестировании и расширении производства. Весь процесс включает в себя сопровождение инвесторов при получении государственных услуг, консультацию о возможностях размещения предполагаемого инвестиционного проекта, использование инструментов государственной поддержки инвестиций.

– Ранее вы сообщали о модернизации инвестиционного сайта investinastana.kz Что это за ресурс?

– Это инвестиционный сайт, который содержит всю необходимую информацию для инвестора. Например, как открыть аптеку, ресторан или магазин. Инвестору четко разъяснены процедуры по получению мер господдержки, а также разрешительные процедуры о том, как получить земельный участок для строительства объекта, как получить разрешение на подключение к сетям водоснабжения и канализации. В прошлом году мы модернизировали наш сайт, улучшили подходы и каналы коммуникации с инвесторами для оперативности решения текущих вопросов.

– Если говорить об иностранных инвесторах, нельзя обойти вопрос их пребывания в нашей стране. Каков механизм предоставления инвесторской визы?

– Напрямую ходатайством о выдаче такой визы занимается Комитет по инвестициям МИД РК. Мы со своей стороны помогаем инвесторам, которые осуществляют свою деятельность в Астане, с подготовкой и оформлением соответствующих документов. При этом получить визу в принципе не так сложно. Основное требование – быть реальным инвестором и осуществлять инвестиции в город. За последнее время мы помогли порядка пяти иностранным компаниям с получением инвесторской визы.

– Какие проекты находятся на стадии реализации?

– Сейчас на стадии реализации 5 проектов, благодаря которым в городе откроются новые производства, в частности, лакокрасочной продукции, оборудования для очистки сточных вод, мясоперерабатывающий комплекс, продуктов питания. Сумма инвестиций по данным проектам составит примерно 50 млрд тенге. Хотел бы отметить проект, благодаря которому в Астане будет создан мясной кластер. Это проект по строительству высокотехнологичного мясоперерабатывающего комплекса полного цикла. В ноябре 2018 года в столице был заключен первый инвестиционный контракт с Комитетом по инвестициям МИД РК на предоставление натурного гранта в виде земельного участка размером 3,2 га. Ориентировочная стоимость проекта составляет 3 224 млн тенге, производственная мощность – 20 000 тонн мяса и мясной продукции в год. По нашим подсчетам, в октябре-ноябре этот комплекс уже официально будет запущен.

– Могут ли рассчитывать на государственную поддержку представители МСБ?

– Разумеется, мы всегда открыты для предпринимателей, будь то крупные или малые, консультируем их по всем вопросам, в том числе по открытию бизнеса, а также в поиске иностранного инвестора.

– Тем не менее, насколько экономически рентабелен тот же мясной кластер, в который вкладываются миллиарды тенге?

– В плане экономики этот кластер создаст порядка 100 рабочих мест, обеспечит новые налоговые поступления. Кроме этого, на столичном рынке появится качественная мясная продукция, что также важно в плане конкуренции, ценовой политики. Иначе говоря, это знаковый проект по укреплению продовольственного пояса Астаны.

– Как бы вы оценили инвестиционный климат Астаны в 2019 году?

– Инвестиционный климат улучшается, поскольку город растет. Население столицы уже более 1 млн человек. Для любого предпринимателя это перспективный рынок. Если учесть, что с каждым годом количество жителей растет на 5%, в ближайшие 10 лет численность население достигнет двух миллионов.

– Насколько затянувшийся мировой энергетический кризис, а также нестабильность нацвалюты могут в перспективе повлиять на интерес иностранных инвесторов к казахстанской столице?

– Даже в случае нестабильности мирового финансового рынка нам всегда следует развиваться самим внутри страны, внутри столицы, а не надеяться на зарубежные компании с их деньгами. Внешние инвестиции, в том числе технологии, знания важны для города, но основной капитал должен быть аккумулирован за счет собственных инвестиций.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

В РК ЗАКЛЮЧЕНО БОЛЕЕ 470 ДОГОВОРОВ ГЧП

По данным Казахстанского центра государственно-частного партнерства, на конец декабря прошлого года в работе было 1186 проектов, из них: 473 — заключены договоров (530 млрд тенге); 246 — на стадии конкурса/объявления конкурса (407,4 млрд тенге); 467 — на стадии разработки документации (286 млрд тенге). Количество зарегистрированных (или не требующих регистрации) договоров составляло 360. Наибольшее количество проектов — в ВКО: 73. На втором месте Алматы — 51 проект. В Костанайской области было заключено 45 договоров. Наибольшее число проектов ГЧП приходится на сферу образования — 55,7%. На долю здравоохранения приходится 21,6% всех проектов, замыкает тройку лидеров сегмент физкультуры и спорта — 8,9%. К концу января 2019 года количество зарегистрированных частных компаний с государственным участием составило 784, снизившись на 6,3% в сравнении с аналогичным периодом годом ранее. Это 0,2% от всех зарегистрированных частных компаний в стране. Из них действуют 663 компании. **(finprom.kz)**

В ТАРАЗЕ РЕКОНСТРУИРОВАЛИ КОНДИТЕРСКУЮ ФАБРИКУ

Индивидуальная предпринимательница вложила в реконструкцию кондитерской фабрики «Сауле» в Таразе 850 млн тенге, сообщил областной акимат. «Внедрение современного оборудования позволит увеличить мощность предприятия с 4,5 тыс. до 12 тыс. тонн. Также планируется вывод продукции на экспорт», – отмечается в сообщении. В дальнейшем запланировано строительство нового корпуса и приобретение производственных линий. ИП «Джанабекова С.С.» ведет свою деятельность с 2007 года, занимается оптово-розничной реализацией продуктов питания в Таразе и Жамбылской области. Отметим, что за прошлый год казахстанские кондитеры произвели 105,3 тыс. тонн кондитерских изделий из шоколада — на 10% меньше, чем годом ранее. В то же время производство мучных кондитерских изделий, напротив, увеличилось на 3,5% за год, до 103,5 тыс. тонн. За 2018 год казахстанские кондитеры экспортировали 93 тыс. тонн кондитерских изделий из сахара (годовой рост сразу в полтора раза), в денежном эквиваленте — $60,5 млн (+19,5%). Основные импортеры среди стран СНГ — Узбекистан, Россия и Кыргызстан. Среди остальных стран мира — Китай, Монголия и Афганистан. Экспорт мучных кондитерских изделий в натуральном выражении составил 42,1 тыс. тонн (+21,3% за год), в денежном — $48,5 млн (+9,4% за год). Среди стран СНГ наибольшие объемы экспортируется в Россию, Кыргызстан и Таджикистан. **(interfax.kz)**

В АСТАНЕ ПРОДАН РЫНОК «ШАПАГАТ»

Коммунальный рынок «Шапагат» в Астане через сайт gosreestr.kz продан за 1 млрд 335 млн тенге. Торги по приватизации столичного рынка проводились несколько раз, но признавались несостоявшимися. Первые торги по продаже рынка прошли еще в 2018 году. Отметим, 100%-ная доля в уставном капитале рынка «Шапагат» принадлежала социально-предпринимательской корпорации Астана. Стартовая цена, с которой были начаты торги, — более 1 млрд 329 млн тенге. Для участия в торгах нужно было внести гарантийный взнос — 75,7 млн тенге. «По условиям тендера покупатель рынка должен сохранять стоимость аренды в течение трех лет согласно прейскуранту цен продавца. К тому же он должен будет обеспечить сохранение торговой надбавки не более 10% от цены поставщика на социально значимые продовольственные товары и реализацию говядины на протяжении 10 лет. Покупатель рынка также будет обязан обеспечить сохранение количества и функциональное назначение торговых мест в течение трех лет. Покупатель рынка также должен будет иметь опыт не менее 10 лет в сфере, связанной с управлением коммерческих или торговых объектов площадью не менее 3 тыс. кв. м», — говорится в условиях тендера. **(kapital.kz)**

ЭКСПОРТ МАСЛА ПОДСКОЧИЛ НА 35%

За январь текущего года производство подсолнечного нерафинированного масла увеличилось на 10,8% за год, до 12,8 тыс. тонн. Производство рафинированного масла, напротив, сократилось на 29,5%, до 7,3 тыс. тонн. Основная доля производства подсолнечного масла приходится на ВКО: 82,4% от всего нерафинированного масла по Казахстану (10,5 тыс. тонн, +11,8% за год) и 71,5% — от рафинированного масла (5,2 тыс. тонн, −21,7% за год). В ВКО работает ТОО «Производственный комплекс «Сей-Нар», основным направлением деятельности которого является производство нерафинированного растительного масла, шрота, жмыха и других продуктов переработки сельхозпродукции. Свыше 60% производимого объема продукции предприятие поставляет в Китай, Узбекистан и Таджикистан. За прошлый год экспорт подсолнечного масла увеличился сразу на 35,1% за год, до 61,8 тыс. тонн. В то же время доля экспорта от общего объема использования масла увеличилась с 13,2% до 17,3% за год. Что касается реализации масла на внутреннем рынке, по итогам прошлого года объемы сократились на 2%. К марту текущего года цены на подсолнечное масло в магазинах и на базарах Казахстана выросли на 8,1% за год, до 432,8 тенге за литр. Дороже всего подсолнечное масло обходится жителям Актау — 490 тенге за литр (+7,5% за год), Астаны — 476 тенге за литр (+7,2% за год) и Атырау — 446 тенге за литр (+4,9% за год). Самые низкие цены на масло — в Караганде: 380 тенге за литр (+14,5% за год). **(energyprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

НАЗВАНЫ ГЛАВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ИНТЕРНЕТА

В марте 2019 года исполняется 30 лет с того дня, когда отец-основатель современного интернета Тим Бернерс-Ли предложил идею Всемирной паутины – системы гипертекстовых документов, связанных между собой ссылками для облегчения поиска и консолидации информации. Проект был одобрен руководством Европейской организации по ядерным исследованиям (ЦЕРН) в Женеве, где работал Бернерс-Ли, а спустя два года в мире появился первый интернет-сайт. По случаю этого юбилея Бернерс-Ли опубликовал открытое письмо с призывом бороться за лучший интернет. По его мнению, сейчас существуют три главные проблемы в сфере неправильного использования Сети. Во-первых, речь идет о злонамеренных действиях, включая обычные и спонсируемые правительствами хакерские атаки, иные преступные действия и преследование в Сети. Во-вторых, Бернерс-Ли указывает на особенности функционирования интернета, которые ставят во главу угла не пользователя, а рекламную выручку, поощряют кликбейт и дезинформацию. В-третьих, в письме говорится о поляризации мнений и низком качестве онлайн-дискуссий. «Хотя первую категорию проблем невозможно полностью искоренить, мы можем создать как законы, так и код, чтобы свести к минимуму такое поведение», – пишет Бернерс-Ли. Для борьбы со второй категорией проблем он предлагает изменить стимулы путем редизайна систем, а для решения последней группы проблем, по мнению Бернерса-Ли, требуется провести специальные исследования для внесения изменений в существующие системы или создания новых. **(hitech.newsru.com)**

ИЗ CITRIX ПОХИТИЛИ ГИГАНТСКИЙ ОБЪЕМ ДАННЫХ

Кибератака на внутренние системы компании Citrix Systems, известного производителя программного обеспечения и облачных платформ, привела к утечке конфиденциальных данных. Представители Citrix проинформировали пользователей об атаке 8 марта 2019 года, отметив, что инцидент расследует ФБР. Подробностей об атаке немного: Citrix признал утечку как минимум 6 Тб файлов, хранившихся в корпоративной сети компании, в том числе архивов электронной почты и сведений о текущих проектах. «Инцидент, по-видимому, является частью продвинутой кибершпионской кампании, осуществляемой при поддержке национального государства. На это указывает активный интерес ее операторов к правительственным ресурсам, военно-промышленному комплексу, энергии, финансам, финансовым учреждениям и крупным корпорациям, относящимся к критическим отраслям экономики», — утверждают эксперты компании Resecurity, которые первыми обнаружили атаку в конце декабря 2018 года. Тогда же информация об инциденте была передана в Citrix и в ФБР. По мнению экспертов, за атакой стоит группировка IRIDIUM, связанная с Правительством Ирана. **(cnews.ru)**

MICROSOFT ЗАПУСТИЛА КУРСЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

Компания Microsoft запустила бесплатные онлайн-курсы по искусственному интеллекту для бизнеса AI Business School. Они разработаны специально для топ-менеджеров и руководителей, которые планируют внедрять ИИ в своих организациях. Материалы курса охватывают различные аспекты особенностей работы и практического применения в корпоративной среде сервисов, использующих технологии машинного обучения и системы ИИ на базе нейронных сетей. В состав курса включены видеозаписи академических лекций и технических бесед со специалистами в области искусственного интеллекта, краткие теоретические руководства и реальные примеры из практики. Контент можно смотреть как на компьютерах, так и мобильных устройствах. На прохождение всего курса требуется около 15 часов. О бучение проводится на английском языке. В будущем уроки будут доступны и на других языках. По данным аналитической компании International Data Corporation (IDC), в 2018 году затраты на системы искусственного интеллекта в глобальном масштабе составили приблизительно $24,9 млрд. **(servernews.ru)**

КИБЕРАТАКИ СТАЛИ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЕЙ

Компания Positive Technologies обнародовала отчет, посвященный анализу ситуации с безопасностью во Всемирной сети. В течение 2018 года зафиксировано на 27% больше уникальных киберинцидентов, чем годом ранее. Пики атак наблюдались в феврале, мае, июле и в конце года, что связано со всплесками активности злоумышленников в преддверии и во время крупных спортивных соревнований и праздников. Большинство атак в 2018 году были совершены для хищения персональных данных — 42%. Практически такое же количество киберпреступлений — 41% — ради финансовой выгоды. Примерно четверть атак (23%) затронули частные лица. Среди юридических лиц в 19% инцидентов жертвами хакеров стали государственные учреждения, еще в 11% случаев пострадали медицинские учреждения, а в 10% — финансовые организации. Эксперты Positive Technologies пришли к выводу, что в прошлом году более половины всех кибернападений (55%) имели целенаправленный характер. Соотношение атакуемых объектов практически не изменилось. Чаще всего злоумышленники пытались взломать инфраструктуру и веб-ресурсы компаний: это 49% и 26% атак соответственно. Доля нападений на банкоматы и POS-терминалы за год сократилась с 3% до 1%. В целом, в 56% всех атак применялось вредоносное программное обеспечение. Вместе с тем действия злоумышленников становятся все более хитроумными: атаки осуществляются в несколько этапов и разными методами. **(3dnews.ru)**

Kinoplexx Theatres усиливает позиции на рынке кинопоказа

До конца 2019 года ожидается запуск еще четырех объектов отечественной киносети

Первым на очереди станет кинотеатр в Кызылорде, открытие которого запланировано на весну текущего года. Восьмизальный кинотеатр расположится в торгово-развлекательном центре Aray City Mall и станет первым лазерным кинотеатром в городе и третьим по стране.

Приставку «лазерный» кинотеатр в Кызылорде получит в связи с тем, что все 8 залов, один из которых повышенного комфорта (VIP), будут оснащены современным кинопроекционным и звуковым оборудованием, а именно цифровыми лазерными проекторами. Лазерные технологии пришли на смену ламповым цифровым проекторам не так давно, однако высокая техническая характеристика, благодаря которой достигается беспрецедентная яркость и четкость изображения, уже по достоинству оценена ведущими кинотеатрами мира. Количество лазерных кинотеатров изо дня в день растет, и если раньше споры о состоятельности данного оборудования были, то сегодня это похоже на анахронизм. Помимо высокого качества изображения и яркости, лазер обеспечивает четкий контраст, расширенную цветовую гамму с более глубокими черными и синими цветами, а также значительную экономичность энергопотребления (до 30%).

Обслуживание всего кино– и звукового оборудования компании Kinoplexx Theatres производится техническим департаментом, в штате которого четыре инженера. Возглавляет данное подразделение Раймунд Ленко – специалист с 20-летним стажем работы (Европа, СНГ, Америка).

Компания предлагает своим зрителям не только качественный кинопросмотр, но и различные программы лояльности. Так, в кинотеатрах Kinoplexx функционируют спецпредложения, доступные практически каждый день недели. Огромную популярность снискало специальное предложение «Super Вторник». В этот день стоимость билетов по детскому тарифу составляет 600 тенге, студенческому – 800 тенге, взрослому – 1000 тенге.

Не менее востребовано спецпредложение «Беспредельный понедельник», которое, как следует из названия, действует каждый понедельник (кроме праздничных и выходных дней). Покупая билет за 1500 тенге, посетитель может смотреть неограниченное количество фильмов в течение целого дня.

Каждую среду для истинных фанатов кино и косплея действует «Fun Среда» – тем, кто придет в образе героя фильма, предоставляется скидка 50% на билет.

На фильмы третьей недели в кинотеатрах Kinoplexx действует Hot Price – цены на сеансы такие же, как и в «Super Вторник».

Каждую пятницу и субботу на сеансы после 00:00 действуют специальные цены на билеты по студенческому и взрослому тарифам – 800 тенге и 1000 тенге соответственно (спецпредложение «КиноОхота»).

Надо отметить, что в связи со специальными предложениями и различными программами лояльности компании удалось изменить обычный уклад прокатной недели. Если раньше всплеск посещаемости приходился на выходные, с постепенным спадом с понедельника по четверг, то теперь пик приходится на понедельник – вторник.

Кроме специальных предложений, каждый квартал в кинотеатрах Kinoplexx действуют акции, победители которых отправляются в путешествие (Европа, Голливуд, Африка), получают ценные призы. Так, например, с декабря по февраль в кинотеатрах Kinoplexx проводилась акция «Кино Прокачка», победители которой получили два Volkswagen Beetle в эксклюзивном дизайне. Все, что для этого нужно было сделать, – купить комбо «Желтый» в баре кинотеатра либо приобрести билет онлайн в период с 10 декабря 2018 года по 13 февраля 2019 года.

Большое внимание в компании уделяется безопасности. Все кинотеатры Kinoplexx Theatres построены с учетом норм пожарной безопасности. Перед каждым сеансом в кинотеатрах демонстрируются ролики по пожарной безопасности и аварийным выходам, а персонал проходит обучение по мерам действий при возникновении чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера и своевременной эвакуации посетителей в случае возникновения опасности. Курирует данное направление инженер по пожарной безопасности, чей опыт работы в МЧС составляет 15 лет.

На сегодняшний день в управлении компании находятся 5 кинотеатров с общей вместимостью в 2597 мест (6% от общего количества кинотеатров и посадочных мест по Казахстану). Флагманским кинотеатром сети является Kinoplexx Saryarka – единственный отдельно стоящий кинотеатр в Казахстане. История этой площадки берет начало в 60-х годах прошлого века, и за годы существования она стала знаковым местом для алматинцев разных поколений. Летом 2018 года кинотеатр был реконструирован, общее количество залов было увеличено до 7, а количество посадочных мест – до 1300. На территории кинотеатра функционирует ресторан восточной кухни Plov&company. Тем самым компания развивает концепт dine-in cinemas, предлагая посетителям, помимо барной продукции, полноценную точку питания.

Трехзальный кинотеатр Kinoplexx в Караганде был открыт в 2008 году и по сегодняшний день является излюбленным местом досуга для горожан.

Запуск кинотеатров на западе страны (Актау, Атырау, Уральск) состоялся в 2016 году, и именно с приходом компании Kinoplexx технический парк кинотеатров прошел полное обновление. Сегодня это современные трехзальные и двухзальные кинотеатры с самым новым кинопроекционным и звуковым оборудованием, комфортными креслами.

Все 5 кинотеатров сети Kinoplexx подключены к системе онлайн-продаж на базе сайта www.kinoplexx.kz. Кроме того, компания разработала и запустила систему считывания QR-кодов для зрителей, купивших билет в кино онлайн.

До конца 2020 года компания планирует строительство кинотеатра в Астане. 15-зальный кинотеатр расположится в старой части города, на правом берегу.

Почему вокруг 5G так много шума

Ксения Бондал

Благодаря внедрению сетей пятого поколения связи станет основой всей экономической деятельности государства. Если раньше 4G предлагала сервис коммуникаций между людьми и машинами для десятков сотен тысяч устройств, то внедрение 5G позволит данным коммуникациям масштабироваться – вместо десятков сотен тысяч датчиков сети нового поколения будут обслуживать десятки сотен миллионов единиц устройств. К примеру, вместо просмотра YouTube на смартфоне люди смогут смотреть контрольный/обучающий/развлекательный в шлеме виртуальной реальности, получая качественно новый пользовательский опыт.

По оценкам Международного союза электросвязи и ведущих консалтинговых агентств, до 2025 года к услугам фиксированного широкополосного доступа к интернету в мире будет подключено более 425 млн домохозяйств и 300 млн будут подключены с помощью мобильных сетей. Это является одним из первых и потенциально самых успешных сценариев по использованию сетей пятого поколения, рассказал во время Mobile World Congress 2019 в Барселоне исполнительный менеджер департамента продаж беспроводных решений для операторов связи Huawei в регионе Евразия Дмитрий Полупденко.

Понятно, что для многих операторов при таких прогнозах актуальным становится вопрос стоимости внедрения сетей пятого поколения с учетом уже сделанных инвестиций в 4G.

«Новое поколение связи появляется раз в 10 лет, то есть темпы развития технологий дают возможности операторам в течение этого времени вернуть свои инвестиции и подготовиться к внедрению нового формата связи. Хотя, конечно, у каждого оператора в стране есть своя специфика развития», – сказал в разговоре с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.kz» Дмитрий Полупденко.

При этом он отметил, что технологии Huawei позволяют операторам, которые эксплуатируют сети LTE, развить их характеристики, для того чтобы предоставлять сервис по качеству сопоставимый с сетями пятого поколения. Сопоставимость – конечно, относительная характеристика, потому что сети LTE всегда будут уступать сетям 5G, но Huawei помогает обеспечить плавный перевод оборудования с сетей четвертого поколения на сети пятого поколения так, чтобы инвестиции операторов в инфраструктуру были растянуты во времени.

«Такая философия присутствует во всех продуктах компании Huawei, которые мы предлагаем различным операторам, – они включают в себя технологии радиодоступа, транспорта, пакетные сети коммутаций, также новым направлением оператор ского бизнеса становятся услуги на базе облачных data-центров», – отметил наш собеседник.

Обеспечение регионов услугой широкополосного доступа к интернету становится социальной задачей. В тех из них, где нет кабельной инфраструктуры или где она в плачевном состоянии, более эффективный способ подключения частных лиц, чем 5G, очень сложно найти, считает эксперт. Для этой цели Huawei создал устройство CPE (Customer Premises Equipment, абонентское устройство). С одной стороны, это домашний WiFi-маршрутизатор с возможностью подключения к фиксированным портам, а с другой – он принимает сигналы от сети пятого поколения. Таким образом, необходимость протягивать кабель в каждую квартиру отпадает.

Но есть другой сценарий подключения физических лиц, так как при проникновении в здание сети 5G затухают, – это домашний ретрансляторЗ. Он устанавливается на стене дома снаружи и дает сигнал внутрь помещения. Такой способ хорош тем, что для обеспечения канала устройство использует сверхвысокий диапазон миллиметровых волн. В Северной Америке в таком диапазоне реализуются коммерческие проекты по подключению удаленно стоящих домов и поселков, добавил Дмитрий Полупденко.

Спектр сценариев использования 5G покрытия многограпен. Одним из таких масштабных направлений является «умное» производство. Для функционирования подобного сценария компания Huawei совместно с операторами связи создает покрытие 5G для автоматизированного предприятия, управление которым производится по каналам связи сетей нового поколения. Данный подход позволяет с использованием 5G создавать производство на территориях, которые не пригодны для постоянного нахождения человека, например, в областях химического и радиационного заражения, где контролировать процессы благодаря технологии возможно в удаленном формате.

«Мы предполагаем, что с внедрением сетей 5-го поколения может измениться алгоритм взаимодействия людей с персональными компьютерами. Благодаря высоким скоростям передачи (до 10 Гбит/сек) и минимальному времени задержки (меньше 10 миллисекунд) выполнение вычислительных задач может быть перенесено с домашнего компьютера в облачный дата-центр, и вместо настольного компьютера будет использоваться абонентский смартфон, которому будут передаваться только результаты, будь то либо данные, либо изображение. Такой смартфон будет подключаться к настольному дисплею, клавиатуре и образует полноценное рабочее место», – рассказал эксперт.

Сложные вычисления для этого эффекта производятся в облачном дата-центре, и это смена парадигмы. Сети пятого поколения позволят подключать абонентов к безграничным вычислительным мощностям, так как скорость доступа смартфона к дата-центру будет сопоставима со скоростью доступа центрального процесса к локальному диску на ноутбуке.

На сегодняшний день еще одним растущим сегментом рынка становятся компьютерные игры. Одним из трендов досуга нынешнего взрослого поколения является просмотр сериалов, но в перспективе двух десятилетий, когда молодое поколение, которое увлечено играми, вырастет, геймминг может стать ключевым формом развлечений и времяпровождения.

«Какие сложности есть у производителей игрового контента? Современные видеоигры очень мощные и требуют большого количества вычислений, которые выполняет высокопроизводительный домашний игровой компьютер. Помимо этого, люди любят играть в мобильных устройствах, вычислительные мощности которых сильно ограничены и качество графики из-за этого снижается.

По мере того, как рынок игр развивается и появляются все более усовершенствованные игры, игроки сталкиваются с необходимостью либо приобретать новые игровые приставки, либо покупать более высокопроизводительное аппаратное обеспечение для игровых компьютеров, либо играть в мобильных устройствах со снижением качества. Игровой облачный сервис на базе сетей пятого поколения снимает эту сложность, но самое главное – операторами может быть предложен новый бизнес по игровой подписке, когда они в рамках месячной платы предлагают своим клиентам доступ ко всем имеющимся играм с мобильного устройства без снижения качества графики или дадут возможность играть за настольным дисплеем с высоким разрешением, как в случае с облачным персональным компьютером, описанным ранее», – рассказал Дмитрий Полупденко.

Huawei уже заключила 30 контрактов на поставку оборудования для сетей 5G. Среди операторов, которые используют, – компания LG Uplus в Южной Корее, которая за 4 месяца 2018 года развернула более 10 тыс. базовых станций пятого поколения.

British Telecom для владельцев крупных фиксированных пакетов запустил услугу просмотра спортивных мероприятий в реальном времени, и дочерняя структура компании – мобильный оператор EE – на стадионе Уэмбли установила большое количество камер высокого разрешения, которые формируют видеосигнал для дата-центра. Он рисует 3D-полигон, а картинка потом отгружается абонентам фиксированной связи. EE обеспечивает канал связи, который формирует сигнал высокого разрешения, и поскольку сети четвертого поколения с такой производительностью не справятся, компания для этого использовала сети 5G.

Компания China Telecom в феврале этого года запустила для своей абонентской базы просмотр видеоконтента с помощью VR-шлемов.

Примером использования 5G в производстве являются норвежские фермы по разведению лосося. Более 1,5 тыс. ферм находятся на удалении от береговой линии, и для оптимизации операционных затрат каждая из этих ферм оборудована большим числом камер высокого разрешения, с помощью которых операционный центр следит за качеством воды, своевременностью питания рыб и их здоровьем. Сотрудник приезжает на ферму только когда есть необходимость, а сеть 5G обеспечивает большой широкополосный сигнал.

На вопрос, когда ждать внедрения сетей пятого поколения в Казахстане, Дмитрий Полупденко ответил, что технологическая возможность для этого есть уже сейчас.

«Мы, как вендор, разработали технологии, продукты, пригодные для коммерческого использования. Теперь мяч на стороне регулятора. Сейчас задача регулятора – определить условия и правила развертывания и внедрения этих технологий», – добавил эксперт.

Говоря о том, как эффективнее всего можно внедрить 5G в Казахстане, Дмитрий Полупденко отметил, что следует выделить частоту в диапазоне C-Band. Желательно в объеме как минимум 40 мегагерц на каждого участника, а лучше 100 мегагерц. Также выделить частоты в диапазоне миллиметровых волн и в диапазоне 25, 26 и 28 гигагерц.

«Это будет самым быстрым сценарием внедрения сетей пятого поколения в коммерцию», – заключил он.

Берлин Иришев: Казахстан хотя и объявлял путь в Европу, на самом деле идет в Азию

Иностранные инвесторы оценивают республику по ее привлекательности для Китая, считает экономист

Асель Джанабаева

Во то время, когда Европа замерла в ожидании последствий Brexit, а президент Беларуси обсуждает создание единой валюты с Россией, Казахстан ищет для себя экономические возможности в интеграции. О том, возможно ли это и какой урок из опыта других стран мы могли бы извлечь, в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал экономист, экс-дипломат, управляющий партнер французской консалтинговой компании Parlink Consulting Берлин Иришев.

– Берлин Кенжетаевич, на ваш взгляд, насколько сильно повлияли санкции к России на экономику Казахстана, каковы потери республики?

– Даже не могу приблизительно сказать, потому что санкции применяются не к Казахстану, а к России, и Казахстан ощущает последствия от них только косвенно. Но важно знать и мониторить масштабы негативных последствий. Даже не для того чтобы подсчитывать убытки, а чтобы находить ниши, куда можно было бы встроиться, чтобы компенсировать санкционные товары, которые страна могла бы восполнить для рынка ЕАЭС. То есть, я думаю, пора создавать в правительстве структуру по учету последствий санкций, которые затягиваются и расширяются. И пора из этого извлекать выгоду.

– Не возникнет ли со стороны России претензий из-за того, что Казахстан поступил не по-добрососедски и должен априори поддерживать северного соседа?

– Мы находимся в рынке, в интеграционной модели, в связке. Все, что мы делаем с Россией, закономерно. Мы же не можем возражать против политических мотивов санкций Запада, но продолжаем поддерживать скорректированные с учетом санкций отношения. В любом случае все страны, входящие в ЕАЭС, обязаны как-то содействовать нормализации ситуации, потому что эти санкции касаются всех. И мы должны избегать негатива, это очень важный вопрос.

– Рассматривают ли теперь европейские страны Казахстан как дополнительную возможность для импорта, экспорта в обход России?

– Я не вижу каких-либо особых отношений, как было – так и есть. Контракты, которые были, сохраняются. Я не вижу большого интереса к тому, чтобы войти в казахстанскую экономику в обход санкций. Многие компании рассчитывали, что если Россия находится в изоляции, то в какой-то мере будут работать рядом с Россией. А сейчас у них не то чтобы нет никакого интереса к России, они просто боятся. Америка может в миллиардах долларов наказать за сотрудничество.

Я знаю французскую компанию, которая вложила сотни миллионов в разработку месторождений газа и нефти и потом была вынуждена покинуть проект. До разработки Хвалынского месторождения газа инвесторы были вынуждены его покинуть. Франция пострадала, когда французский банк BNP Paribas косвенно обслуживал поставку нефти в Иран, хотя через него проходила только оплата. Несмотря на то, что это было дело экспортеров и импортеров, а банк не распоряжался деньгами клиентов, просто проводил платеж, он был вынужден выплатить Миноусту США $9,4 млрд. Это было в период Барака Обамы. Я помню, когда Обама приехал с официальным визитом во Францию, Франсуа Олланд первый вопрос задал о банке. Обама ответил: «Господин президент, в нашей стране президент не вмешивается в деятельность правовых органов, органов юстиции. Это вопрос к министерству юстиции, с ними можно судиться, но, как правило, никто не выигрывает. Потому что они, прежде чем выставить штраф, определяют все правовые основания и затем только его применяют».

Engie и Total остановили совместный проект, выбросили десятки миллионов в пустоту и вынуждены были покинуть месторождение. Вы же видите, как американцы возражают против «Нордстрим». Они очень некорректно поступают со своими партнерами, ведь европейцы мерзнут, им нужно газовое отопление, нужно решать экологические проблемы, а американцы возражают.

Конечно, экономический интерес всегда доминирует. Американцы добились успеха в технологиях, хорошо разрабатывают шельфовые газовые месторождения, готовы кораблями экспортировать газ. Французы у себя запрещают добычу такого газа, потому что ухудшается экология, приходится загонять много химических продуктов в пласты земли.

– Сейчас в Астане громко заявляют о том, что созданы беспрецедентные условия для работы МФЦА – там и английское право, и специальные миграционные условия для иностранных инвесторов. Насколько это соответствует действительным настроениям в Европе?

– Я пока не вижу большого интереса. Для того чтобы МФЦА привлек настолько большой интерес, он должен иметь колоссальные денежные обороты и сделки в реальной экономике. Мы окружены Токийской, Сингапурской, Шанхайской, Гонконгской биржами, где все слаженно работает. Как я понимаю, KASE и МФЦА между собой конкурируют в узком пространстве, где нет большого финансового рынка. С точки зрения развития внутреннего рынка я не вижу перспективы, в Запад вряд ли на это пойдет. Ожидания разворота этих потоков в Астану или через Астану – это такой же проект, как разворот сибирских рек в Казахстан для подпитки Арала. Никакого ажиотажа на Западе не видно и не слышно. В Европе, наоборот, биржи объединяются, укрупняются. Дубайская биржа уже сделала свой успех, мы не можем ее заменить. В любом случае мне трудно предвидеть будущее центра, который не имеет реальной базы для роста.

– Вам не кажется, что скепсис европейских аналитиков и инвесторов связан с тем, что Европа уже давно поворачивает свое мышление и экономику в том числе в сторону более экологичного, несырьевого развития? Например, Германия отказалась от добычи угля, а Казахстан полностью отапливается углем, надеется только на сырьевую подпитку, и, вероятно, это кажется им слишком однобоким и отсталым?

– Это, конечно, тоже отражается. Основание для оптимизма, можно сказать, есть, потому что у нас все же мощный сосед – Китай. Потенциал Китая на сегодняшний день довольно большой. Другое дело, что даже развитые страны с большой осторожностью относятся к китайским инвестициям с точки зрения последствий. Но это не означает, что другие страны отказываются от китайских денег. То же самое касается нас: мы должны воспользоваться китайскими инвестициями, но каждый раз все условия должны тщательно обсуждаться, чтобы потом не возникали проблемы. Для китайцев, конечно, самое главное – подписать эти соглашения, и мир может оценивать наш потенциал в связи с большим интересом нашего соседа.

Что касается России, то, однозначно, мы должны всегда оставаться в союзе, на такой союз мы обречены во избежание непредвиденных конфликтов. Исторически это наша судьба – оставаться вместе с Россией. Другое дело, что все это должно регулироваться на четкой правовой основе, которая должна быть тщательно отработана.

– В чем заключаются надежды и чаяния Казахстана, на какие позитивные изменения можно рассчитывать, если говорить об идеальной модели развития?

– В начале XXI века я писал, что в скором времени Казахстан окажется вожделенной страной, той страной, куда многие захотят приехать, чтобы поработать и жить. Экологически чистый Казахстан с мощной диверсифицированной экономикой и так далее. Но, к сожалению, этого не происходит. Вообще, непонятны эти иностранные лица, которые присутствуют в топ-менеджменте, к чему они могут привести. Я просто приведу пример. Автоконцерн «Рено-Ниссан-Митсубиши» возглавлял ливанец Карлос Гон, сейчас он уже четвертый месяц сидит в тюрьме, а считался самым известным автомобильным менеджером в мире. Теперь японцы «открывают» глаза французам, что Гон, создавая разные схемы за пределами Франции и Японии, уводил деньги компании от налогов и нередко в своих личных интересах, на свои нужды, в интересах своих ближних, оплачивая за счет компании даже свадьбы, но все было завуалировано через голландский BVI. Потом как-то французы жаловались, что автомобильный концерн Гона не участвует в спонсорских делах, а выяснилось, что он участвует в благотворительности, но не во Франции, а в Ливане. Вот пример того, когда иностранный менеджер или иностранный владелец может спокойно уводить миллионы и сотни миллионов, пока его не раскроют. И мне кажется, мы недалеки от такой ситуации.

– Что же Казахстану нужно сделать, чтобы заинтересовать Европейский союз?

– Сложный вопрос. Европейцы одно поняли: Казахстан хоть и объявлял путь в Европу, на самом деле идет в Азию. Здесь объективный момент: европейцы не располагают таким объемом инвестиций, как китайцы. Поэтому у них нет особого стремления оказываться в конкурентной ситуации с Китаем. Мы в эйфории от будущего железнодорожного пояса по Шелковому пути, европейцы же сейчас убеждены, что этот проект рассчитан на ослабление Европы. Поэтому не исключаются неожиданности.

И, конечно, в самой стране должна быть устойчивой банковская система, ведь без этого не будет стабильной экономики. Монетарная политика должна быть более адаптированной к потребностям производства. Высокие ставки банков – это непонятно, потому что базой реальной экономики является производство, деньги печатать хитрости много не представляет, тогда будем только в условиях инфляции жить. Для того чтобы была система была стабильной, должна быть прозрачность, мощный надзорный орган должен работать и, конечно, должны доминировать рынок, рыночные принципы.

То есть нужно следовать тем рыночным принципам, которые действуют в мире, оправдывают себя, придерживаться этих принципов. Ничего не надо изобретать. Мы располагаем богатейшими ресурсами: первое место в мире по добыче урана, как-никак нефть вовсе развивается, геополитическое расположение, сельское хозяйство – все есть!

Я вообще не вижу проблем в будущем Казахстане, я вижу расцвет Казахстана, неизбежный расцвет. Только надо все правильно разложить по полочкам. Мы предрасположены к процветанию, и это надо сделать. Но это зависит от объективных факторов, от людей, которые принимают решения. Тогда Казахстан вернет себе привлекательность.

– Что могло бы лечь в основу единой национальной идеи? Ведь даже в той же России, по моим наблюдениям, есть идеология, есть довольно большая часть населения, которая готова делать Россию великой снова.

– Это дело уже наших идеологов. Процесс идти к прогрессу. Что взять за основу? Национальные интересы. Взять расцвет будущего, вот что может двигать, иначе мы растеряем свои кадры, идет мощная утечка сердец, умов, и генетически мы теряем талантливых людей. Каковы причины?

Потом у нас огромная территория страны. Лишая своих граждан статуса гражданства при получении паспорта иностранного государства, кому мы ее сохраняем? Вот в чем глобальный вопрос. Вот об этом надо подумать в национальном масштабе, насколько мы правильно все это рассматриваем в будущем Казахстана. Для нас триггер – это будущее Казахстана и его жителей, только будущее должно быть ясным.

Криптовалютный рынок: оправдания CEO Ripple и новые комиссии Ethereum

Дмитрий Чепелев

За прошедший семидневный период криптовалютному рынку удалось нарастить около 3%, однако, в основном рост пришелся на Bitcoin, Binance Coin (BNB), Stellar Lumen (XLM) и криптовалюты на местах ниже 10 в рейтинге капитализации. Значительный рост BNB стал достаточно неожиданным следствием грамотной стратегии биржи Binance. Криптовалюта, изначально предназначенная как внутренняя валюта биржи, использование которой давало скидку 50% на проводимые торговые операции, неожиданно нашла более интересное утилитарное применение. Особенностью запущенной недавно Binance Launchpad – платформы Binance для проведения ICO – стало то, что участники ICO могут покупать размещаемые токены только за Binance Coin. После нескольких успешно проведенных на площадке ICO, токены которых на вторичном рынке моментально выросли в несколько раз, стоимость BNB устремилась вверх. Глядя на успех конкурента, такие крупные биржи, как Bittrex и OKEx, объявили о скором запуске аналогов. Однако попрос создания этими биржами собственных криптовалют пока остается открытым.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка выросла на 2,99%, и на утро среды, 13 марта 2019 года, составила $134,3 млрд против $131,8 млрд на конец предыдущей недели.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото» демонстрирует поведение, аналогичное тому, что можно было наблюдать на предыдущей неделе. В течение прошедшего семидневного периода стоимость «первой криптовалюты» колебалась в диапазоне $3860-3960. При этом внимание инвесторов приковано к отметке $4200, преодоление которой, по мнению аналитиков, является ключом к восхождению BTC до $5500.

К тому, что стоимость Bitcoin стремительно упала с высот конца 2017 года, стоит относиться с воодушевлением, считает глава Комиссии США по срочной биржевой торговле (CFTC) Кристофер Джанкарло. В рамках прошедшего под лозунгом «Цифровое единство: технологии, рынки, и регулирование» блокчейн-саммита он заявил: «Я считаю, что падение цены Bitcoin привело к концу спекулятивного пузыря и, вероятно, позволит этому недавно появившемуся классу активов более спокойно пережить эти времена, продолжая свое развитие с точки зрения технологии и более широкого применения». Он назвал фьючерсы на «первую криптовалюту», которые с одобрения CFTC были выпущены американскими биржами CBOE и CME, тем инструментом, который в итоге сумели сбалансировать цену Bitcoin и дать отпор спекулятивным ставкам на рост. «Принятое решение о запуске биткоин-фьючерсов на условиях «честного слова» бирж CBOE и CME о том, что контракты будут соответствовать всем фундаментальным нормам, иногда называют сомнительным. Однако эти фьючерсы стали первым общедоступным инструментом для спекуляций против цены актива», – добавил глава CFTC. При этом сам Кристофер Джанкарло является приверженцем свободного развития криптовалют и является человеком, заявившим на слушаниях в конгрессе США, что криптовалюты нужно регулировать, руководствуясь принципом «не навреди».

На утро среды, 13 марта 2019 года, стоимость Bitcoin составила $3918, что на 1,37% меньше, чем на конец прошлого семидневного периода. Рыночная капитализация «цифрового золота» немного возросла на $0,6 млрд до $68,9 млрд. Доля BTC в общей рыночной капитализации за неделю снизилась на 0,5% и составила 51,3%.

Общая рыночная капитализация криптовалют

(с 6 по 13 марта 2019 г.)

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» по итогам прошедшего семидневного отрезка продемонстрировала небольшое падение. Исходя из недельного графика, можно констатировать исполнение нескольких крупных ордеров на продажу, которые значительно просаживали рынок. Однако после каждой такой продажи цена стремительно выправлялась, что в целом свидетельствует о компании для этого устойчивой позиции эфира.

Тем временем создатель Ethereum Виталик Бутерин выступил с инициативой о создании комиссии в сети, которая будет идти на помощь в развитии различного рода клиентам и кошелькам сети. Всего планируется дополнительно аккумулировать до $2 млн, которые будут выделяться разработчикам, помимо уже существующих грантов от Ethereum Foundation. Несмотря на то, что комиссия, по словам Бутерина, будет составлять смешные 1 gwei (1 000 000 gwei на 13 марта 2019 года стоил $0,13), реакция сообщества осталось противоречивой. Многочисленные пользователи Ethereum приобновили опыт кошелька MultiBit, который самостоятельно пытался ввести подобную комиссию, однако впоследствии отказался от этой затеи из-за бойкота – пользователи просто не обновлялись до версии, в которой ввели взимание комиссии. Однако создатель Ethereum настаивает на том, что сообщество в большинстве поддерживает эту идею, а разработчики скоро внедрят ее.

Но утро среды, 13 марта 2019 года, стоимость Ethereum составила $134. «Цифровая нефть» завершила неделю, потеряв 1,82%. Доля ETH в общей капитализации криптовалютного рынка снизилась до 10,5%.

3. Ripple (XRP). Несмотря на сформировавшийся в последнее время стабильный поток позитивных новостей, Ripple не спешит покидать насиженную отметку в районе $0,3. Вероятнее всего, причиной этому является большое количество слухов и инсайдов, предвосхищающих новости. От этого инвесторы достаточно холодно относятся к достаточно весомым этапам развития данной криптовалюты. К тому же некоторые инвесторы продолжают сомневаться в том, выстоит ли Ripple, изначально создаваемый для работы с банками и иными финансовыми учреждениями, в случае, если банки сами решат выпустить свою криптовалюту, как это сделал ранее JP Morgan. О сомнениях инвесторов говорит тот факт, что руководство Ripple Labs пытается оправдываться. Глава Ripple Грэг Гарлингхауз назвал: «В частной беседе представитель Morgan Stanley сообщил мне, что они с очень высокой вероятностью не будут использовать JPM Coin. Думаете, его будут использовать Citi, BBVA или PNC? Нет». По мнению CEO Ripple, если каждый банк начнет выпускать свой токен, то это лишь усугубит и без того нарастающие проблемы взаимодействия разных блокчейн-сетей. «Я не могу понять одного: если банк планирует перемещать деньги исключительно в пределах сети JPMorgan, то в таком случае зачем им вообще эта монета? Они с тем же успехом могут использовать доллар! JPM Coin, по-видимому, будет

Тауекел Муслим: У меня нет конкретной ставки по гонорарам

Анна Видянова

Его актерская деятельность развивалась стремительно. Не имея актерского образования, Тауекел Муслим стал известным в Казахстане артистом и телеведущим, фильмы с его участием набирают популярность. Сам актер признается, что только лишь на съемках в казахстанском кино много не заработаешь. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» поговорил с Тауекелем Муслим о том, почему он решил создать собственный бизнес – открыть барбершоп в Алматы, и сколько он зарабатывает.

– Как к вам пришла идея открыть барбершоп?

– Идея начать свое дело была у меня давно, потому что, как мне кажется, у актерской профессии недолгий срок. У меня было несколько идей по бизнес-проектам, например, рассматривал открытие магазина мужской одежды. Но в итоге все-таки передумал открывать бутик. Так как я публичный человек и постоянно нахожусь под прицелом кинокамер, то захотелось создать бизнес, который можно было бы продвигать лично, просто находясь в кадре. Зачастую в рекламных роликах и на различных мероприятиях мне всегда нужно было выглядеть очень красиво, особое значение придавалось прическе и, конечно, ухоженному лицу. В один из дней я задумался – почему мне не запустить свой бизнес. Проходя мимо барбершопов и глядя на череду посетителей в них, пришло понимание, что открыв барбершоп, я точно не прогадаю. В итоге проект был запущен в ноябре 2018 года.

– Сколько вы инвестировали в открытие своего заведения?

– В проект было вложено около 8 млн тенге, это не заемные средства, мои личные накопления. При проработке проекта с дизайнерской студией участвовал почти на каждом этапе его реализации. Как раз на тот момент у меня было немного съемок, и барбершопом я занимался вплотную, вплоть до покупки строительных материалов. Теперь, могу с легкостью сказать, сколько стоит лампочка или зеркало.

– Насколько вы вовлечены в проект?

– У меня есть помощник, который координирует работу мастеров барбершопа: их график, закуп косметических средств, инструментов. Думаю, что правильно сделал, что передал функции по управлению салоном специалисту. Я постоянно нахожусь на съемках, у меня бывают частые перелеты, поездки, и в нужный момент я не всегда смог бы вести проект, отреагировать на проблему. Бизнес не должен зависеть от одного человека.

Отбором мастеров занимался мой мастер, у которого ранее стригся. Он посоветовал молодых талантливых ребят, мы вместе посмотрели их работы и пригласили к нам. Всего у нас четыре мастера, один из барберов специально приехал из Тараза, другой – из Капшагая.

– Какая у вас ценовая политика?

– Мы изучили рынок, посмотрели цены, которые предлагают барбершопы, находящиеся около нашего салона, и решили сделать цены ниже, чем у конкурентов.

– То есть вы немного демпингуете…

– Да, мы решили выбрать этот путь, чтобы для начала постепенно завоевать доверие клиентов, чтобы о нас рассказывали, узнавали. Например, у нас стрижка стоит 5 тыс. тенге, стрижка с моделированием бороды – 7,5 тыс. тенге.

– Вы дали барбершопу свое имя, это помогло в раскрутке проекта?

– Конечно, ко мне приходят и коллеги из кино, с которыми мы работали вместе, и, естественно, друзья. Многие коллеги просто приходят меня поддержать, им делаю скидки. На съемочной площадке иногда интересуются, где я стригусь, ухаживаю за отросшей щетиной, и я всегда делюсь, что обслуживаюсь в своем барбершопе. Можно сказать, что актерская деятельность помогает мне естественным образом продвигать свой проект.

– Когда планируете окупить инвестиции в проект?

– Планируем через 1,5 года, первый год жизни проекта будет показательным.

– Учитывая, что вы открыли барбершоп, можно ли говорить о том, что кинематограф не приносит ожидаемых доходов?

– В Казахстане, занимаясь только актерской деятельностью, нельзя заработать. Барбершоп – это некий фундамент, который закладываю на будущее.

– Каков ваш средний гонорар в кино?

– При съемке сериала за один съемочный день гонорар составляет от 15-50 тыс. тенге. Обычно съемка длится один месяц. Гонорар в размере 50 тыс. тенге считается высоким, его обычно предлагают государственные каналы. В целом за съемки в одном сериале гонорар составляет 200-500 тыс. тенге в месяц.

В частных проектах гонорар за полнометражный фильм – в пределах от $5-7 тыс. Как я уже говорил ранее, в актерской деятельности нет сверхдоходов – это накапливаемая работа. Чтобы достойно зарабатывать, казахстанским актерам приходится не только сниматься в рекламных роликах, но и подрабатывать ведущими на концертах, корпоративах, тоях, телевидении.

В 2018 году снимался в сериале «Любовь. Надежда. Астана», посвященном 20-летию столицы. Этот проект был реализован совместно с «Мосфильмом», режиссером сериала был Иван Глубоков из Москвы. В фильме также снимались известные российские актеры Александр Балуев, Мария Луговая. Как-то в перерыве между съемками в гримерной мы беседовали с артистами из России, и, знаете, они были шокированы тем, что казахстанским актерам приходится подрабатывать ведущими. Для них актерская деятельность – вселенная, они полностью погружаются в процессию и не отвлекаются на другую работу, развиваются, творят.

Когда же речь зашла о гонорарах в российском и казахстанском кинематографе — они просто рассмеялись. Знаете, разница колоссальная, у нас в Казахстане гонорары ощутимо ниже. Оказалось, что даже в российских театрах гонорары выше, чем в казахстанском кинематографе.

– За какой гонорар вы готовы работать, а за какой проект не возьметесь?

– У меня нет какой-то ставки по гонорару, все предложения по съемке рассматриваю индивидуально. Если сценарий к фильму интересный и именоитый режиссер, то гонорар для меня не имеет значения. Если сценарий не трогает мое сердце, то стараюсь не браться за такие проекты. Сейчас для меня важно нарабатывать опыт актерского мастерства, учиться у признанных актеров.

– Где вы заработали ваш первый гонорар? Насколько мне известно, вы работали в модельном бизнесе…

– В 2008-2009 годах подрабатывал моделью на двухдневном проекте Kazakhstan Fashion Week, там я получил свой первый творческий гонорар, за один выход на сцену мне платили по 2 тыс. тенге. Нам с другими парнями по подиуму удавалось выходить на сцену около пятиразы, и день мы могли заработать 10 тыс. тенге. Мы тратили заработанные деньги как обычные подростки: на развлечения, кафе, кино, ходили на свидания.

– На что в основном тратите заработанные средства сейчас? Вы пробовали инвестировать в акции?

– Все заработанные деньги стараюсь куда-то вкладывать, в том числе в свое образование. В настоящее время подтягиваю английский язык, хожу на курсы.

Как-то у меня был негативный опыт размещения средств в «Банке Астаны», который впоследствии обанкротился. О том, что у банка начались проблемы, узнал в апреле 2018 года, когда, будучи в Москве, мне нужно было за что-то расплатиться картой, но я не смог. Позже оказалось, что «Банк Астаны» установил лимиты по картам на снятие наличности. На тот момент у меня почти не осталось наличности. После этой ситуации решил, что лучше не накапливать средства, никакие банки не дают полной гарантии по сохранности средств – лучше куда-то инвестировать, в том числе в бизнес.

Хотя потихоньку коплю на покупку квартиры в новостройке. Сейчас мы с мамой живем не на съемной, а в собственной квартире. Но, думаю, в будущем наша семья будет расширяться, у меня появятся жена, дети, и нам потребуется более просторная квартира.

– В повседневной жизни вы транжира?

– Раньше старался экономить, но сейчас это у меня с трудом получается. Люблю радовать своих близких, маму, сестру, тетю, брата подарками. Когда удается выкроить время, стараемся выезжать с семьей на природу, зимой часто посещаем Шымбулак: когда в горах много снега, всей семьей катаемся на лыжах. Я поставил на лыжи свою маму, брата, сам же уже пятый год катаюсь на лыжах и сноуборде.

Производство упаковки поддерживает печатную индустрию

Мария Галушко

Типография «Алейрон» работает на рынке Казахстана с 1994 года, и за это время отечественная печатная индустрия претерпела множество изменений. С переходом на цифровизацию значительно сократился выпуск газет, журналов и книг, но услуги типографии по-прежнему пользуются спросом. Директор «Алейрон» Куаныш Джанкуразов рассказал корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz», что ждет рынок печатной индустрии в будущем и чем сегодня зарабатывает типография.

– Расскажите, как появилась идея открыть типографию и начать зарабатывать на этом деньги?

– Мы начинали в 1992 году с изготовления печатей и штампов. На тот момент в городе их производило только одно государственное предприятие, и делало три месяца. Мы решили ускорить процесс, то есть удовлетворить запросы потенциальных клиентов, потому что печать через три месяца уже никому не нужна. Потом постепенно начали расширяться. Все это время мы придерживались лозунга любого предпринимателя «Найди потребность и удовлетвори ее».

– Какую продукцию вы печатаете сегодня?

– Мы печатаем все, начиная с этикеток и упаковки и заканчивая рекламной продукцией, визитками, буклетами, книгами, газетами.

– Какова ежегодная производственная мощность типографии?

– Сегодня рынок очень нестабилен, поэтому мы не производим продукцию на всю мощность, которая имеется. Если говорить о производственной мощности машин, то их скорость составляет 10 тыс. оттисков в час, а таких машин у нас четыре. Это 40 тыс. оттисков в час, то есть цифры получаются внушительные. В год можно производить порядка 10-15 млн единиц печатной продукции.

– Как вы оцениваете спрос на печатные услуги в настоящее время?

– Первый сильный спад рынка произошел в 2009 году, второй – в 2013 и 2015 годах. Это очень сильно коррелируется с обрушениями экономики в стране. В эти периоды произошли молниеносные снижения производства. Печатная индустрия сейчас переживает нелегкие времена, потому что интернет забрал львиную долю рекламного и информационного рынка. Для полиграфии остались упаковка, этикетка, визитки, эксклюзивная рекламная продукция и т. д. Эти вещи имеют более наглядный характер, и мы планируем акцентироваться на них. Газеты, журналы и книги постепенно уходят в прошлое, типографии должны к этому приспосабливаться, чтобы быть компаниями, которые могут что-то продавать.

– Кто ваши клиенты?

– Клиентов у нас много. Это крупные компании, банки, авиакомпании, аптеки. Много мелких, в основном малый и средний бизнес.

– Сколько средств нужно на открытие типографии?

– Чтобы открыть бюджетную типографию, достаточно купить обыкновенный принтер, желательно цветной, и компьютер. Это уже будет считаться настольной печатной типографией. Такая есть в каждом бизнес-центре. Если что-то посерьезней, то недешево. На б/у оборудование, печатные машины цены очень высокие – начиная от $18 тыс. до нескольких миллионов. Но тут зависит от того, на какой рынок ориентироваться. Если это рынок рекламной продукции, то нужны хорошие цифровые машины, если этикеточной продукции – то флекомашины, для рынка упаковки подойдет и флексо-, и офсетная печать. Пока они для рынка имеют очень низкую цену при больших тиражах. В Европе тенденция идет к тому, чтобы всю печать сделать цифровой. Тут есть минус – высокая цена продукции, которая вырастает из-за использования новейших технологий, как правило, дорогих.

– Как помогло вам в развитии участие в программе «ДКБ-2020-?Ha какую сумму удалось получить кредит и на каких условиях?

– Взяли 115 млн тенге на три года под лизинг, чтобы купить оборудование стоимостью порядка 150 млн тенге. Мы в основном пользуемся рефинансированием процентной ставки. Лизинговая компания дала нам 16% годовых, а фонд «Даму» компенсирует нам 7%, в итоге мы платим только 9%. Это очень удобно – экономится внушительный объем денежных средств.

На эти деньги мы купили офсетную печатную машину с полным автоматизированным комплексом. Это достаточно современное оборудование на текущий момент с высоким КПД и очень простое в управлении, что дает нам серьезное конкурентное преимущество: экономит время, повышает качество продукции. И для работы на этой машине не обязательна высокая квалификация специалиста. Аппарат полностью автоматический.

– Какое оборудование необходимо для типографии? Где вы его закупаете?

– В большинстве случаев мы берем оборудование там, где выгодно. Самое качественное делают в Европе, Германии. До капремонта его можно достаточно активно эксплуатировать лет десять. На втором месте стоят Япония и Южная Корея. Китай отстает по качеству, но там мы тоже покупаем из-за низкой цены. По соотношению цены и эксплуатационных потребностей оно нам подходит.

– Через какое время наступила стадия доходности в вашем проекте?

– По нашему бизнес-плану срок окупаемости оборудования составляет три года. Но на самом деле это порядка 5-10 лет. То оборудование, что мы взяли в лизинг, может окупить себя лет через пять или больше, если будем работать только на себя без использования дополнительных источников дохода. Для нас это оборудование закрывает только часть производства. Определенный объем мы закрываем с других видов производства. Это обеспечивает стабильность, снижает риски.

– Есть ли какие-то проблемы с сырьем? Где его закупаете?

– С сырьем проблем нет. Есть много компаний, которые бесперебойно доставляют материал. Только из-за того, что бумага закупается за рубежом, все дорого. Бумагу привозят из Финляндии, Китая, России, Швеции. Краски тоже привозные, в основном китайские, индийские, немецкие, бельгийские.

– Какие риски есть в этом бизнесе?

– Рисков много. Если брать риски финансового характера, то участие в программе «Дорожная карта бизнеса – 2020» как раз-таки помогло нам снизить этот риск из-за субсидирования процентной ставки. Это большой плюс. В остальном важно, чтобы не было финансовых потрясений с девальвацией или инфляцией, которые достаточно сильно влияют на бизнес как таковой. Все, кто находится в производственной сфере, сильно реагируют на экономические потрясения. Молниеносно меняются цены на материалы, это сказывается на покупательной способности населения, и она начинает снижаться. Введение некоторых новых законов также порой негативно сказывается на малом и среднем бизнесе.

– Как обстоят дела с конкуренцией на рынке?

– Конкуренция очень сильная. И она есть везде. Я к конкуренции отношусь позитивно, так как она положительно влияет на развитие рынка.

– Как вы намерены развиваться дальше?

– Мы будем уходить в упаковку и этикетку. Они будут главным нашим приоритетом.

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

Бизнес-афоризмы

Так уж устроено на свете, что человек, перестав беспокоиться об одном, начинает беспокоиться о другом.

Самый лучший способ встряхнуть себя — это встряхнуть кого-нибудь другого.

Любое упоминание в прессе, даже самое негативное, кроме некролога, это реклама.

Нет ничего более раздражающего, чем хороший пример.

Марк Твен

АО «Нобел АФФ»: достигнутые результаты и новые вызовы

Генеральный директор компании Сельчук Танрыверди рассказал о новых задачах

В последние годы казахстанские производители лекарств достигли хороших результатов. Они перешли на международные стандарты надлежащей производственной практики (GMP), наладили выпуск качественной, конкурентоспособной продукции и теперь, постепенно расширяя ассортимент, проводят эффективное импортозамещение на рынке. Но для дальнейшего развития им необходимо идти к новым целям. Более подробно о них нам рассказал генеральный директор одного из крупнейших казахстанских фармацевтических предприятий АО «НОБЕЛ Алматинская фармацевтическая фабрика» Сельчук Танрыверди.

– Г-н Сельчук, расскажите о ситуации на рынке. С какими результатами отрасль закончила 2018 год?

– Рынок переживает сложный период, налицо некоторое снижение потребления лекарств и замедление роста в тенге. Так, согласно данным международной аналитической компании IQVIA, в 2018 году объем казахстанского фармацевтического рынка по сравнению с 2017 годом увеличился лишь на 0,1% и составил 453 млрд тенге. В натуральном выражении он сократился на 1,6% – с 0,62 млрд упаковок в 2017 году до 0,61 млрд упаковок в 2018-м. Главным образом это обусловлено уменьшением объемов обеспечения на стационарном уровне. Но нужно отдать должное нашему государству: в 2018 году был существенно увеличен объем лекарственного обеспечения на амбулаторном уровне. Показатель его прироста в тенге составил 48%, а в упаковках – 31%. Это означает, что население стало больше и лучше обеспечиваться лекарствами на уровне первичной медико-санитарной помощи. Более того, Министерство здравоохранения РК и ТОО «СК-Фармация» стали контролировать, чтобы пациенты реально получали лекарственную помощь, гарантированную государством.

Объем розничного рынка, то есть тех лекарств, которые население покупает в аптеках на собственные средства, увеличился в стоимостном выражении на 8,6% – с 255 до 277 млрд тенге – и сократился по количеству проданных упаковок на 0,2% до 0,51 млрд.

Сегодня в отрасли происходят масштабные регуляторные преобразования, поэтому для всех участников казахстанского фармацевтического рынка показатели 2018 года очень важны. Они являются своеобразной точкой отсчета, по которой мы сможем далее отслеживать степень регуляторного воздействия реализуемых инициатив, в числе которых, как вы помните, регулирование цен на все лекарственные средства, введение этических норм их продвижения, а также системы отслеживания фармпродукции.

– С какими итогами компания «Нобел АФФ» закончила 2018 год?

– Наша компания показала очень хороший прирост объемов производства, продаж и экспорта лекарственных средств. Без преувеличения могу сказать, что по приросту этих показателей мы стали №1 на казахстанском рынке. Это позволило нам по итогам 2018 года впервые в нашей истории занять третью позицию в рейтинге производителей по доле в объеме фармацевтического рынка и стать лидером среди отечественных производителей по показателям экспорта. Отмечу, что доля экспортируемой продукции в объеме производства нашей компании достигла 30%. Уже сегодня мы поставляем продукцию в Россию, Кыргызстан, Монголию, Узбекистан, но в перспективе будем наращивать объемы и расширять географию экспорта. В этом году мы планируем увеличить поставки продукции в Россию, а в ближайшие три года хотим подать заявку на регистрацию нескольких препаратов в Турции.

В Казахстане мы работаем с 2002 года. Благодаря государственной поддержке и вложенным инвестициям в развитие производства за годы существования компания «Нобел АФФ» достигла огромных успехов. В соответствии со стандартами GMP мы модернизировали существующие производственные площади и отстроили новые цеха. Нашим главным приоритетом является выпуск качественной, эффективной и безопасной продукции. Руководствуясь этим принципом и бесспорно следуя правилам GMP, мы планомерно расширяем продуктовый портфель. Сегодня в нем присутствуют современные генерики жизненно важных препаратов, которые востребованы в здравоохранении Казахстана. Мы выпускаем солидный ассортимент препаратов для лечения широкого спектра заболеваний, в том числе социально значимых. Это очень хороший результат в плане импортозамещения.

– Какой вклад компания как отечественный производитель вносит в национальную экономику нашей страны?

– АО «Нобел АФФ» – один из крупнейших отечественных фармацевтических производителей, который, как я уже говорил, хорошо развивается и показывает значительный прирост. Мы наращиваем экспорт, а это очень важно, так как при этом приводим в свой оборот и экономику деньги из другой страны. На предприятии работает 500 специалистов. Они получают заработную плату, с которой в бюджет государства выплачиваются налоги и социальные платежи. Компания также платит налоги и является крупным налогоплательщиком в фармацевтической отрасли.

– Как вы готовите кадры?

– Когда мы только начинали работать в Казахстане, в стране вообще не было специалистов, которым были бы знакомы стандарты надлежащих фармацевтических практик, в частности GMP. Мы активно обучали свой персонал, отправляли на стажировку за рубеж, привозили на предприятие иностранных специалистов и консультантов. Мы всегда растим кадры, и они потом надолго остаются работать в нашей компании. Без преувеличения могу сказать, что очень многие казахстанские эксперты в области надлежащих фармацевтических практик (GxP), имеющие сегодня свои собственные консалтинговые предприятия, начинали свой профессиональный путь в нашей компании. Именно здесь они получили базовое образование, которое позволяет им оказывать услуги по обучению и сопровождению проектов в области внедрения стандартов GxP.

– Расскажите о перспективах развития?

– Поддержка государства помогла нам укрепиться на казахстанском рынке. Но он уже близок к насыщению. Поэтому для дальнейшего развития необходимо осваивать производство новых продуктов и расширять присутствие на зарубежных рынках. Конечно, делать это на базе действующих производственных мощностей довольно сложно. Поэтому в настоящее время мы рассматриваем вопрос о строительстве нового завода, причем там мы планируем выпускать не только имеющийся ассортимент, но и биологические препараты.

Современная медицина сегодня находится на этапе полной трансформации, на смену химико-фармацевтическим препаратам приходят более эффективные биотехнологические продукты. Данная тенденция сегодня четко прослеживается в развитых странах. Во-первых, мы видим небывалое оживление в плане приобретения биотехнологических компаний. Сегодня транснациональные фармацевтические компании покупают их буквально за любые деньги. Во-вторых, в клиническую практику приходит все больше оригинальных биопрепаратов и их биосимиляров. В-третьих, наблюдается всплеск в области разработок и исследований прорывных методов биологической терапии.

Через два-три десятилетия именно они будут широко применяться в лечении заболеваний. Поэтому нам нужно двигаться в направлении создания центра исследований и разработок (R&D), а также организации производства биосимиляров. Наша головная компания в Турции уже все это делает, поэтому мы могли бы перенести этот опыт в Казахстан. Но для осуществления этих планов, конечно, нужна благоприятная, стабильная экономическая и регуляторная среда, а самое главное – спокойные условия работы.

– Какая именно необходима поддержка?

– Емкость казахстанского фармацевтического рынка мала, численность населения также невелика, поэтому, чтобы развивать биотехнологии, нам необходимо укрепляться на зарубежных рынках. Ведь это очень дорогостоящее производство, и для того чтобы оно было рентабельным и приносило прибыль, нужны соответствующие объемы реализации. Поэтому сегодня казахстанские компании нуждаются в поддержке экспорта продукции. И это совершенно нормально, ведь даже такие экономически развитые государства, как США, Германия, Китай и другие, оказывают всестороннее содействие своим промышленным компаниям при выходе на зарубежные рынки.

– Как вы можете прокомментировать с точки зрения отечественного производителя планируемое введение системы прослеживания продукции путем маркировки средствами идентификации?

– Мы очень заинтересованы во внедрении системы прослеживаемости товаров. Конечно, это потребует от нас больших инвестиций, но мы готовы к этому. Дело в том, что в настоящее время на рынке Казахстана имеется очень много контрабандного товара. Он поступает из Кыргызстана и России. Система прослеживаемости позволит контролировать цепь поставок и будет способствовать уменьшению объема реализации контрафакта.

Это очень хорошо для тех производителей, дистрибьюторов и аптек, которые легально работают на рынке. Кроме того, в этом заинтересованы государство, вся система здравоохранения и конечный потребитель. Ведь контрабандный товар может быть и фальсифицированным, то есть может вообще не содержать действующего вещества.

В Турции уже давно функционирует такая система, и она показала свою эффективность. Главное при ее внедрении – донести до всех участников товаропроводящей цепочки, что это принесет пользу и этого не нужно бояться.

– Спасибо за интервью.

Как «Правительство для граждан» упрощает получение госуслуг

Айнагуль Елюбаева

Ввести повсеместное оказание услуг по биометрическим данным планирует АО «Правительство для граждан» в 2019 году. Сейчас использовать этот способ получения необходимых документов можно в 3 городах – Астане, Алматы и Кызылорде. На сегодня доступны только две услуги – выдача адресной справки и справки о наличии или отсутствии недвижимого имущества. Как отмечает специалист центра электронных услуг Дмитрий Хегай, биометрия позволяет обеспечить высокую степень защиты данных. В настоящее время свои данные зарегистрировали около 6 тыс. жителей страны, оказано 2,5 тыс. госуслуг. Рассматривается возможность предоставления 52 услуг посредством биометрии. Возможно использование биометрии в финансовом, коммерческом секторах и сфере безопасности, системах контроля при входе и выходе из здания.

Единое пространство для госуслуг

В 2018 году цифровые центры обслуживания населения были открыты в 16 городах Казахстана. В цифровых ЦОНах казахстанцы могут не только получать услуги самостоятельно, но и обучаться цифровой грамотности в специально оборудованных учебных классах. Также сотрудники госкорпорации на постоянной основе проводят обучение граждан, выезжая в вузы, торгово-развлекательные центры и другие организации.

В центре электронных услуг можно проверить свои водительские навыки. В зале расположен тренажер, а на экран выведена виртуальная дорога. Плюсы этого проекта – не нужно содержать большой автопарк, отсутствует вред экологии, а также обеспечивается безопасность инструктора и водителя.

Здесь же, в операционном зале предусмотрена возможность отправить видеообращение министрам.

По словам Дмитрия Хегая, в большинстве Казахстана в Москве, центре занятости населения и «Казпочте» можно запросить необходимые документы через единого оператора call-центра.

Мобильное «Правительство для граждан»

У казахстанцев уже нет необходимости ходить в ЦОН и стоять в очереди за обычными справками. Граждане страны активно получают госуслуги через Telegram-бот и мобильное приложение mGov.kz . Для этого необходимо только один раз посетить ЦОН, чтобы зарегистрироваться в базе мобильных граждан, то есть привязать ИИН к номеру телефона. После этого можно будет получать справки через свой смартфон с помощью Telegram-бота или приложения mGov.kz.

«Для удобства граждан было разработано мобильное приложение электронного правительства», с помощью которого на данный момент можно получить более 60 услуг и совершить 12 платежей», – рассказывает Дмитрий Хегай.

В настоящее время посредством бота @EgovKzBot доступно 24 вида государственных услуг. Это получение адресных справок, справок о пенсионных отчислениях, справок из психо- и наркодиспансера, а также такие сервисы, как онлайн-бронирование очереди, вызов врача на дом и т.д. Через мобильное приложение mGov.kz сегодня доступно 90 госуслуг в сферах образования, семьи, недвижимости, здравоохранения и т.д. Согласно статистике, в 2018 году приложение mGov.kz было загружено 1,3 млн раз.

Как изменятся фронт-офисы

С увеличением электронных услуг госкорпорация проводит мероприятия по обучению граждан навыкам получения онлайн госуслуг и повышению цифровой грамотности в целом. В этих целях модернизируются все ЦОНы по республике. До 60% увеличивается зона сектора самообслуживания, где консультанты обучают граждан самостоятельному пользованию порталом электронного правительства. Госкорпорация «Правительство для граждан» планирует провести трансформацию 152 фронт-офисов в 2019 году. Напомним, для повышения уровня пользования гражданами услуг в электронном формате корпорация «Правительство для граждан» проводит полномасштабную трансформацию действующих фронт-офисов с внедрением нового принципа 60/40, где 40% – это операционный зал, где граждане получают услуги с помощью операторов, а 60% – это сектор самообслуживания Connection Point. На сегодняшний день данный принцип уже работает в 174 фронт-офисах корпорации.

Как упоминал на встрече с журналистами председатель правления госкорпорации «Правительство для граждан» Аблайхан Оспанов, благодаря внедрению принципа 60/40, а также открытию цифровых центров обслуживания населения сократилось количество обращений в ЦОНы.

«На сегодняшний день перед нами стоит большая задача – научить казахстанцев самостоятельности: чтобы один раз получив услугу на портале, далее гражданин получал ее дома или на работе, не обращаясь в ЦОН. Мы уже видим первые результаты нашей работы. В 2018 году общее количество оказанных услуг снизилось на 6 миллионов по сравнению с 2017-м, а в электронном виде почти на 9 миллионов. При этом количество самостоятельно полученных услуг в секторах самообслуживания увеличилось более чем на 2 миллиона», – рассказал Аблайхан Оспанов.

На сегодняшний день в Казахстане функционируют 16 цифровых центров обслуживания населения, где граждане могут как самостоятельно получать е-услуги, так и обучаться получению государственных услуг без участия оператора.

Для реализации государственной программы «Цифровой Казахстан» госкорпорация совместно с акиматами ведет работу по обучению населения цифровой грамотности. Подготовлены учебная программа семинара по курсу «Электронное правительство и электронные вузы государственные услуги», а также материалы в виде презентаций, обзорных докладов. Навыками самостоятельного получения госуслуг через портал электронного правительства уже владеют более 8 млн казахстанцев.

Также работники «Правительства для граждан» обучили более 3,5 тыс. тренеров акиматов, которые, в свою очередь, провели обучение навыкам пользования порталом egov.kz более 686 тыс. граждан.

В настоящее время 506 госуслуг из имеющихся в реестре 752 доступны в электронном формате. С каждым годом доля электронных услуг будет только расти, и в 2020 году она должна достигнуть 90%.

По словам председателя правления госкорпорации «Правительство для граждан» Аблайхана Оспанова, в связи с наблюдающимся цифровым бумом в ЦОНах стали открываться специальные секторы для регистрации в базе мобильных граждан.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

FACEBOOK, GOOGLE И AMAZON ХОТЯТ РАЗДРОБИТЬ

Кандидат в президенты США от Демократической партии Элизабет Уоррен пообещала разделить на части крупные технологические компании, такие как Facebook, Google и Amazon. В посте на веб-сайте Medium Элизабет Уоррен подробно рассказала, почему она хочет разбить крупные интернет-компании: она обвиняет их в использовании огромных ресурсов для формирования игрового поля и скупки потенциальных конкурентов. У Уоррен есть два предложения, как противостоять влиянию этих компаний. Во-первых, крупные технологические платформы должны иметь статус «платформы для услуг» — платформы-утилиты. «Этим компаниям будет запрещено одновременно владеть платформой для услуг и любыми участниками на этой платформе», — пишет сенатор в своем посте. Во-вторых, необходимо препятствовать технологическим слияниям, которые она считает антиконкурентными. В качестве примера Элизабет Уоррен приводит приобретение Amazon компании Whole Foods Market и покупку Instagram социальной сетью Facebook. Политик утверждает, что эти слияния и поглощения нанесли ущерб конкуренции. Предлагаемые меры, как полагает Элизабет Уоррен, позволят малым предприятиям конкурировать с Amazon, продавая свои товары на торговой площадке интернет-компании, не опасаясь, что та вытеснит их из бизнеса. Это также заставило бы Facebook уважать конфиденциальность своих пользователей и не позволило бы Google отображать сайты конкурентов ниже в результатах поиска. **(3dnews.ru)**

APPLE ПРОВЕДЕТ ПРЕЗЕНТАЦИЮ 25 МАРТА

Компания Apple разослала журналистам приглашения на презентацию, которая пройдет 25 марта. Что именно Apple намерена представить на мероприятии, неизвестно, но слоган It's show time (Пришло время шоу) позволяет предположить, что главной темой презентации станет собственный стриминговый сервис Apple, который составит конкуренцию Netflix и Prime Video. В поддержку этого предположения свидетельствует факт, что точно такой же слоган компания использовала в 2006 году – тогда на презентации в сентябре Apple представила сервис iTV, который был позднее переименован в Apple TV. Источники издания Variety ранее сообщали, что презентация нового сервиса Apple пройдет в марте, но официальный запуск онлайн-кинотеатра состоится только через несколько месяцев. Слухи о том, что Apple разрабатывает собственный онлайн-кинотеатр и ведет переговоры с руководителями голливудских студий о производстве эксклюзивного контента, появились в 2016 году. В августе 2017 года в СМИ появились сообщения о планах Apple потратить $1 млрд на производство и покупку оригинального видеоконтента. В настоящее время известно о драме с Дженнифер Энистон и Риз Уизерспун, перезапуске научно-фантастического шоу Amazing Stories от Стивена Спилберга, сделке со студией авторского кино A24, сериале по «Основанию» Айзека Азимова, сериале с Крисом Эвансом в главной роли и шоу от режиссера четырех «Форсажей» Джастина Линна. **(newsru.com)**

Как компании могут экономить на командировках

Дархан Нурумбетова

Средняя компания с филиалами по стране тратит до 1 млн тенге на командировки сотрудников. Эту сумму можно сократить на 25%, уверены соосновители проекта Pillowz Асылбек Кошкаров и Адмет Ахктер. Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» они рассказали о проблемах и тенденциях на рынке делового туризма.

Дойная корова для турфирм

У компаний всегда были проблемы с закрывающими документами на командировки. Если бы вы были бухгалтером, вы бы поняли, о чем я, отмечает Асылбек Кошкаров.

«Представьте, что происходит, когда руководство запрашивает закрывающие документы. На их сборы может уйти до нескольких дней. Среднее звено старается выбирать гостиницы подороже. Некоторые ночуют в другом месте, пытаясь заработать на своих командировках. В отчетах фигурируют огромные суммы. Их не особо это волнует, потому что это деньги компании. Зная, что у руководителя просто нет времени отслеживать движение командировочных, он не будет сравнивать цены в отелях, цены на билеты», – считает собеседник.

Чаще всего компании при организации командировок пользуются услугами турфирм, которые закладывают в стоимость комиссию за свой сервис, дополняет коллегу Адмет Ахктер.

«То есть необходимость в командировках у бизнеса всегда присутствует, и он готов за это платить либо турфирме, либо содержать для этих задач сотрудников в штате. Гостиница турфирмам дает скидку от 20 до 50%, при этом цены в отелях меняются очень часто. В течение месяца могут поменяться несколько раз. Но компания эту скидку не видит», – уверен Адмет Ахктер.

Обычно командировками занимаются непосредственно администратор, офис-менеджер или HR компании. В некоторых крупных предприятиях имеются целые отделы, отвечающие за организацию поездок. Но с приходом онлайн-решений необходимость содержать подобный штат отпадает. А отследить передвижение сотрудников и денежных средств можно будет в два клика.

Экономия времени и денег

«Представьте себе, вы руководитель компании, вы хотите понять, какой у вас бюджет на все поездки и командировки. Бухгалтер будет собирать эти документы, кучу отчетов, которые могут быть вам не совсем понятны. IT упрощает весь этот процесс, экономит время и деньги. Можно сократить расходы на командировки на 25%. Такое решение уже готовится», – рассказал руководитель проекта Pillowz Асылбек Кошкаров.

Сейчас проект действует в тестовом режиме, предлагая услуги размещения. В системе зарегистрировано 17 компаний. Со временем площадка предоставит покупку билетов и трансфер.

«Целый отдел поездок мы готовы разгрузить, чтобы этим мог спокойно заниматься один человек, еЕсли это речь о большой компании. Все закрывающие документы будут получать онлайн. Вся история командировки будет видна сотруднику, исполнителю и руководителю. Руководитель может видеть, кто куда поехал, когда поехал, и он может эту сумму согласовать», – дополнил Адмет.

Однако лишь около 15% всех гостиниц в Казахстане сертифицированы и обладают системой онлайн-бронирования, приводит данные Адмет. Авторы проекта хотят создать для них единую систему. Таким образом будет создан пул гостиниц, в которых есть технологичность. А большая часть скидок будет предоставлена компаниям-клиентам.

Свободный рынок

В Казахстане этот рынок – свободная ниша для IT-систем. При этом он является одним из быстрорастущих.

«По информации Комитета по статистике, за 2016 год на территории РК было обслужено свыше 5 млн туристов. Из них 4 млн останавливались в местах размещения. Согласно данным Комитета по статистике, 54,1% обслуженных посетителей находились в деловых поездках, а это около 2,3 млн человек в год», – приводит цифры Адмет.

Казахстанский рынок делового туризма, по прогнозам WTTC (Всемирного совета по туризму и путешествиям), будет расти на 4,3% ежегодно. Если обратиться к статистике, то затраты на деловой туризм в Казахстане в 2017 году составили $782 млн. В Центральной Азии эта цифра доходит до $1,2 млрд ежегодно. В мировом масштабе – $1,23 трлн в год.

Единая система организации поездок обойдется стартаперам в $70-100 тыс. на первом этапе. У Адмета и Асылбека разработка проекта до полноценного выхода на рынок займет еще 3-4 месяца. Ребята планируют охватить 5% рынка до конца 2020 года.

«Никто в этом не видел перспективу, скорее всего. Но рынок делового туризма сейчас будет усиленно развиваться», – объясняет Адмет причину непопулярности ниши среди стартаперов.

Несколько компаний это уже прочувствовали и работают. Но они помогают с покупкой билетов. Мы заходим со стороны размещения в гостиницах и апартаментах. Это самый сложный участок и потребует еще два-три года для полноценной реализации», – дополняет Асылбек.

При этом ребята отмечают отсутствие на рынке игроков с технологичным решением, где предоставляется полный спектр услуг для делового туризма, и проблема оптимизации расходов и облегчения документооборота конкурентам не решается. Аналогичная ситуация наблюдается и в России: по словам Адмета, крупнейшая подобная компания за 3 года освоила чуть более 0,3% рынка.

Кластеры – основа туристического потенциала Казахстана

Аскар Муминов

Туризм становится одним из приоритетов развития Казахстана, поставлена задача через «100 сакральных мест» показать потенциал страны в этом направлении.

Стоит отметить, что туристическая отрасль является одной из крупнейших и динамично развивающихся отраслей в мире. По данным Всемирной туристской организации (ЮНВТО), в 2014 году на туризм приходится 9% мирового ВВП с учетом прямого и косвенного эффектов, 6% мирового экспорта товаров и услуг. В данной сфере занято около 100,9 млн человек, при этом каждое 11-е рабочее место создается в сфере туризма.

Казахстан, имея богатый туристско-рекреационный потенциал, характеризуется недостаточным уровнем развития туризма. Его доля в ВВП, подсчитывались только услуги по проживанию и питанию, составляет около 0,9%.

Согласно Концепции развития туристической отрасли Казахстана до 2023 года, создание современного конкурентоспособного туристского комплекса способно внести значительный вклад в развитие экономики страны за счет налоговых поступлений в бюджет, притока иностранной валюты, увеличения числа рабочих мест, а также обеспечения контроля за сохранением и рациональным использованием культурного и природного наследия.

Туризму нужна господдержка

Государственная поддержка туризма является необходимым условием устойчивого развития отрасли. Международный опыт показывает, что активная политика государства, направленная на создание условий для развития туристской инфраструктуры, привлечение частных инвесторов, формирование нормативной правовой базы, обеспечивающей благоприятные экономические условия для деятельности субъектов туристской индустрии, позволяют туристской отрасли занять важное место в социально-экономическом развитии страны.

Пока же средняя стоимость стандартного номера в пятизвездочной гостинице в Астане и Алматы ориентировочно на 20% выше средней стоимости стандартного номера в средних европейских городах. Безусловно, такое положение дел не может стимулировать приток иностранных туристов в Казахстан.

Сделаны серьезные шаги

Вместе с тем прогресс ощутим. «Впервые в стране стали говорить о туризме. Были серьезные шаги сделаны в плане визовых, миграционных, рекламных продвижений. Это абсолютно однозначные положительные явления, которые подтолкнули бизнес в сторону въездного туризма, и если в данном контексте мы будем продолжать работать и в предлагаемой новой государственной программе развития туризма, которую, надеюсь, в этом году примут, то мы получим еще больший результат в этом контексте», – отметила президент Казахстанской туристской ассоциации (КТА) Рашида Шайкенова.

Стоит отметить, что по-прежнему главным магнитом для иностранных туристов в Казахстане остается Алматы. Количество туристов за 2018 год увеличилось на 11% по сравнению с 2017-м. Общее количество посетителей в местах размещения выросло на 12,7% и составило 503 905 человек, во 2 квартале 2017 года общее количество посетителей составило 447 004 человека.

Наибольший поток туристов пришелся на Россию, Китай и Узбекистан.

Кластер как основа

Предполагается, что для диверсификации экономики и повышения благосостояния и качества жизни населения республика индустрия туризма должна развиваться в определенных кластерах с конкурентоспособным туристским бизнесом, основу которого составляют квалифицированные работники, предлагающие привлекательные туристские продукты как для внутреннего, так и для иностранного туриста. Развитие в данном направлении должно способствовать мощному и стабильному росту доходов от туристской деятельности для всех заинтересованных сторон – государства, бизнеса и работников.

Туристические кластеры должны стать основой развития туризма в Казахстане. Туристский кластер – это сосредоточение в рамках одной ограниченной территории взаимосвязанных предприятий и организаций, занимающихся разработкой, производством, продвижением и продажей туристского продукта, а также деятельностью, смежной с индустрией туризма и рекреационными услугами.

Планируется создание шести кластеров с центрами в Астане, Алматы, Туркестане, Актау, Усть-Каменогорске и в Щучинско-Боровской курортной зоне.

Астана – сердце Евразии

Итак, первый кластер «Астана – сердце Евразии». Астана является политическим, административным, деловым и культурным центром страны. Основные туристские продукты, которые будут разработаны в данном кластере, это MICE-туризм и кратковременный отдых. Ключевые элементы туристского интереса в данном кластере: объекты международной специализированной выставки «Астана ЭКСПО-2017»; монумент Астана-Байтерек ;государственный театр оперы и балета «Астана Опера»; торгово-развлекательный центр «Хан Шатыр»; этно-мемориальный комплекс «Карта Казахстана «Атамекен» мечеть Хазрет Султан; площадь Независимости; национальный музей Республики Казахстан; парк «Влюбленных»; триумфальная арка «Мәңгілік Ел».

Алматы – центр культуры

Второй кластер «Алматы – свободная культурная зона Казахстана» – это кластер, включающий город Алматы и часть Алматинской области, в которой определены следующие ключевые места туристского интереса: археологические петроглифы Тамгалы (объект ЮНЕСКО); государственный национальный природный парк «Алтын-Эмель», включенный в предварительный список ЮНЕСКО; Чарынский каньон на территории Чарынского государственного национального природного парка; озеро Балхаш, озеро Алаколь, водохранилище Капшагай; международный туристский центр «Аксулак»; горнолыжные зоны вблизи города Алматы с Иле-Алатауским государственным национальным природным парком, включенным в предварительный список ЮНЕСКО; «Жонгар-Алатауский» государственный национальный природный парк; пик Хан Тенгри – высочайшая вершина Казахстана и другие.

В будущем кластер может расширяться и включать другие части Алматинской области, а также предоставлять новые места туристского интереса – горная цепь Жетысуского Алатау с петроглифами Ешкиольмес, включенными в предварительный список ЮНЕСКО, Исыкские курганы и др.

Кроме того, предполагается, что Алматы станет центром международного делового и горнолыжного туризма и будет позиционироваться как кластер «развлечения в городе и горах», основным туристским продуктам, которые будет представлять данный кластер, относятся MICE-туризм, культурный и экологический туризм, приключенческий, отдых в горах и на озерах, кратковременный отдых, а также формирование программы концертных мероприятий при участии event-management-агентств.

Представить красоты Алтая

Третий кластер – «Жемчужина Алтая» – включает северные и восточные части Восточно-Казахстанской области. Город Усть-Каменогорск будет являться центром кластера, в котором определены восемь ключевых мест туристского интереса: Берелские курганы; водохранилище Бухтарма; река Бухтарма – озеро Зайсан; Катон-Карагайский государственный национальный природный парк; Киин-Кериш; город Риддер – Западно-Алтайский государственный заповедник; озеро Алаколь, город Семей и Абайский район.

Возрождение Шелкового пути

Четвертый кластер «Возрождение Великого Шелкового пути» – включает центральные и восточные части Кызылординской области, южно-восточную и северо-западную части Южно-Казахстанской области и юго-западную часть Жамбылской области.

Здесь интерес представляют город Туркестан; мавзолей Ходжа Ахмеда Яссауи (объект ЮНЕСКО); археологические объекты средневекового городища Отрар и отрарского оазиса, включенные в предварительный список ЮНЕСКО; археологический комплекс Сауран; Каратауский государственный природный заповедник с палеолитическими участками и геоморфологией; петроглифы Арпа-Узень, включенные в предварительный список ЮНЕСКО; Сайрам-Угамский государственный национальный природный парк; Аксу-Джабаглинский государственный природный заповедник; комплекс Байконур; горный курорт Кызылорда; Сарыагаш, Шардара, Тараз.

Кластер «Возрождение Великого Шелкового пути» будет позиционироваться как «сердце Великого Шелкового пути». К основным туристским продуктам, которые будут разработаны в данном кластере, относятся духовный, историко-культурный туризм и турне, мистический, приключенческий, развлекательный, санаторно-курортный и СПА-туризм.

В рамках реализации международного транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай» будет создана современная туристская инфраструктура для размещения, отдыха и получения необходимых сервисных услуг туристами с привязкой к уникальным объектам туризма регионов и соответствующими условиями на западных и восточных «пограничных воротах» республики.

Открыть каспийские ворота

Пятый кластер – «Каспийские ворота» – включает в себя всю Мангистаускую область и часть Западно-Казахстанской и Атырауской областей. Город Актау будет являться центром кластера, в котором расположены следующие ключевые места туристского интереса: подземные мечети Бекет-Ата, Шопан-Ата и Караман-Ата, мавзолей Омара и Тура; гора Шеркала; Каракия»-Каракольский государственный природный заказник; комплекс памятников Бокеевская Орда; городище Сарайшык; курортная зона Кендерли. К основным туристским продуктам, которые будут разработаны в данном кластере, относятся пляжный, исторический, мистический, промышленный, культурный туризм и турне.

Вспомнить кочевую культуру

Шестой кластер – «Единство природы и кочевой культуры» – включает Акмолинскую и Карагандинскую области, юго-западную часть Северо-Казахстанской и западную часть Павлодарской областей. Щучинско-Боровская курортная зона будет являться центром кластера, здесь расположены следующие ключевые места туристского интереса: государственный национальный природный парк «Кокшетау»; национальный природный парк «Бурабай»; национальный природный парк «Буйратау»; город Караганда; Каркаралинский государственный национальный природный парк; Баянаульский государственный национальный природный парк; Улытауский государственный природный заказник, национальный историко-культурный и природный музей-заповедник «Улытау»; Иматау-Шалкарская курортная зона, в том числе памятники ботайской культуры эпохи энеолита; Зерендинская зона отдыха; Северное Приблахашье; Казыгурт-Шиликтинский государственный природный заказник.

Кластер станет центром кочевой культуры и разнообразия степи. Основные туристские продукты, которые будут разработаны в данном кластере, это культурный туризм и турне, развлекательный, приключенческий, отдых в горах и на озерах, санаторно-курортный и СПА-туризм, а также кратковременный и активный отдых.

Таким образом, кластерный подход должен стать основным приоритетом развития туристической отрасли Казахстана и в корне изменить подходы к этому приоритетному направлению развития экономики.

Индонезийский фактор развития туризма Туркестанской области

Дархан Нурумбетова

Индонезийские мусульмане стали чаще выбирать святыни Туркестанской области для совершения малого хаджа. Воодушевившись этим фактом, Управление туризма и внешних связей Туркестанской области изучило потребности туристов Индонезии, в том числе в области халал-туризма. В рамках деловых встреч, организованных посольством Казахстана, делегация из новой казахстанской области предложила индонезийским паломникам турпакет «Умра ++ для посещения святых мест в Центральной Азии. Об этом корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказали в инвестиционной компании Turkistan Invest.

В туристический маршрут по Центральной Азии включены такие древние города, как Бухара, Самарканд в Узбекистане. Теперь география посещения расширится. В нее войдут святые места Туркестанской области, рассказала управляющий директор по внешним связям Turkistan Invest Баян Каюпова.

Не так давно власти Индонезии предложили наладить прямые авиарейсы между Алматы и Джакартой. На сегодняшний день перелет из Алматы в Джакарту осуществляется через столицу Малайзии – Куала-Лумпур.

«Открытие прямого авиасообщения Джакарта – Алматы даст стимул для увеличения потока туристов, в том числе и паломников в ваш регион. Сегодня население Индонезии составляет около 270 млн человек, 90% которых – мусульмане. Считаю, что большинство наших паломников воспользуется возможностью посетить Туркестан», – заявила на одной из официальных встреч спецпредставитель президента Индонезии Адатия Пердона.

Представители управления туризма и внешних связей ожидают, что 1% паломников-туристов из общего количества паломников из Индонезии посетит Туркестанскую область. Это порядка 217 тыс. человек в год. Планируется, что один турист в Туркестане потратит до 35 тыс. тенге в сутки. В эту сумму входят проживание, питание, транспортные расходы, приобретение сувениров.

В Индонезии за 2018 год на малый хадж в Умру выезжали 21,7 млн человек. Власти Индонезии и сами паломники заинтересованы в открытии прямого авиасообщения Джакарта – Алматы – Джакарта и отмене визы для граждан Индонезии.

На сегодняшний день Управление туризма и внешних связей Туркестанской области готовит предложение в Министерство иностранных дел РК и министерство индустриально-инновационного развития, рассказали в Turkistan Invest.

Наибольший интерес у паломников Индонезии вызывают историко-культурные объекты: мавзолеи Арыстан-Баба и Ходжи Ахмета Яссауи, колодец Укаш-ата, который, по легенде, был одним из сподвижников пророка Мухаммеда, а также таинственная пещера с шахом Ак-Мешит. Ежегодно миллионы мусульман Индонезии совершают паломнические туры на Умру и хадж в Саудовскую Аравию. После Умры большая половина паломников продолжает туры по святым местам Центральной Азии.

В целом за 2018 год мавзолей Ходжа Ахмета Яссауи посетили 1,136 тыс. человек. По статистике, за 9 месяцев 2018 года число туристов составило 117 тыс. По сравнению с предыдущим годом рост составил 22,7% . Основной поток иностранных туристов приезжает из Германии, США, Бразилии, Африки, Австралии и других стран.

Как открыть мебельный цех с помощью государства

Дархан Нурумбетова

Будучи сотрудником одной из алматинских компаний, Омирболат Батырбеков решил уйти в бизнес и заняться производством мебели. Изучив рынок и существующие меры господдержки, он собрал пакет документов и подал их на участие в конкурсе по программе развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Енбек». Сегодня в мебельном цехе у преуспевающего предпринимателя трудятся 15 мастеров, а готовые гарнитуры он выставляет в собственном салоне KÜCHENMÖBEL. Своей историей сотрудничества с государством Омирболат Батырбеков охотно поделился с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.kz».

– Как появилась идея открыть свой мебельный цех?

– В 2010 году я построил свой дом, и некоторую мебель смог сделать сам. Начертил эскиз, обратился в компанию, где мне распилили детали. Приобрел всю необходимую фурнитуру для мебели и за один вечер собрал ее с друзьями. Производством мебели меня заинтересовало, но тогда я работал менеджером в компании и не смог реализовать свою идею. В течение последних двух лет я активно изучал рынок и был удивлен большому количеству предложений в любом ценовом сегменте. Количество строящегося жилья ежегодно увеличивается, естественно, всем необходима мебель, то есть спрос на нее растет.

В 2018 году мне удалось создать свою компанию по производству корпусной мебели, в которой трудятся 15 мастеров. В основном мы специализируемся на кухонных гарнитурах, так как, по различным оценкам, кухни сейчас меняют каждые 4-5 лет, и покупатели предпочитают кухни с индивидуальными требованиями. Чтобы соответствовать евростандартам и выдерживать конкуренцию, мы используем материалы европейских производителей. У них довольно высокие требования в отношении экологической безопасности. Это также учитывается во время покраски отдельных деталей. Так как все материалы дорогостоящие, оборудование тоже должно быть соответствующим.

– Сколько средств понадобилось для старта?

– Для запуска производства были вложены личные средства в размере 15 млн тенге, также 19 млн тенге получил в рамках государственной программы «Енбек». Эти деньги помогли мне приобрести оборудование и материалы, изготовить мебель для экспозиции в салон. Расходы на экспозицию составили около 12 млн тенге. На ремонт и подготовку мебельного салона было затрачено 2,5 млн тенге. Также первые 6 месяцев требуются средства для покрытия аренды и фонда оплаты труда, около 2,5-3 млн тенге ежемесячно.

– Как вы узнали о программе «Енбек»?

– Я участвовал в семинарах для предпринимателей, организованных НПП «Атамекен». Акимат Медеуского района Алматы для реализации государственной программы обратился в НПП «Атамекен» и получил список предпринимателей, которые были заинтересованы в развитии собственного бизнеса. В 2018 году, получив приглашение от сотрудников акимата принять участие в государственной программе «Енбек», я даже не предполагал, что это возможно.

Районный акимат организовал встречи с представителями городских, районных акиматов, руководителями НПП «Атамекен», фондом «Даму», банками второго уровня, где я получил ответы на все интересующие вопросы и наладил связь с заинтересованными сторонами. Специалисты нацпалаты помогли составить подробный бизнес-план по запуску мебельного производства. После консультаций в районном акимате я обратился в банк для получения кредита по госпрограмме, предоставив залог в виде собственной недвижимости. Также «Даму» поддержал мой проект и со своей стороны предоставил гарантию для банка. Никаких трудностей в процессе подачи документов не возникло, к моему удивлению, не было никаких бюрократических проволочек. Несмотря на мои скептические взгляды в отношении государственных программ, благодаря отделу развития предпринимательства и промышленности акимата Медеуского района мое мнение изменилось, и я получил финансирование на открытие своего производства.

– Насколько прибыльно заниматься изготовлением мебели?

– Производство мебели довольно сложно назвать прибыльным на начальном этапе, так как требуются вложения в покупку дорогостоящего оборудования. Необходимо помещение для размещения всей производственной линии. Это минимум 700-1000 кв. м. Если нет собственного здания, то аренда соответствующей площади обходится в кругленькую сумму. Обслуживание оборудования, коммунальные расходы, фонд оплаты труда и прочие оперативные расходы ложатся на плечи предпринимателя. Но если компания взяла правильный курс и будет увеличивать продажи ежемесячно, конечно, прибыль неизбежна. И чтобы получать доход, необходимо постоянное развитие компании, нужно следить за мебельными тенденциями и предлагать клиентам креативные решения, эксклюзивный дизайн мебели.

– Что вы посоветуете другим бизнесменам, которые хотят развиваться, но пока не знают об имеющейся господдержке?

– Последние несколько лет государство оказывает колоссальную помощь малому и среднему бизнесу. Запускаются и реализуются программы по поддержке и развитию как существующего бизнеса, так и стартапов. НПП «Атамекен», АО «Фонд «Даму», местные исполнительные органы заинтересованы в развитии МСБ. Предпринимателям нужно поддерживать связь с ними и участвовать в государственных программах. Я на своем личном опыте убедился, что государственные программы по поддержке предпринимательства приносят свои плоды. Немало предпринимателей, которые могут не согласиться со мной, но им стоит попробовать обратиться хотя бы за консультацией и узнать обо всех возможностях развития. Если мы, предприниматели, будем держать обратную связь с заинтересованными организациями и представлять адекватную критику в отношении улучшения взаимоотношений государства и представителей МСБ, то мы скоро можем добиться результатов, устраивающих все стороны.

– Как скоро планируете окупить полученную сумму по программе «Енбек»?

– Размер полученного кредита составил 19 млн тенге на пять лет под 6% годовых, ежемесячные расходы по кредиту составляют 380 тыс. тенге. На полученные средства я смог приобрести большинство необходимого оборудования для производства. По моим расчетам, в течение 30-36 месяцев я смогу полностью возместить полученную сумму. При своевременном погашении перелпата за 5 лет составляет 3 млн тенге. Я думаю, получить 19 млн на пять-лет и вернуть 22 млн – это шикарные условия для предпринимателей и развития МСБ нашей страны. Как известно, коммерческие банки предлагают кредиты минимум под 19% годовых.

– Как планируете развивать бизнес дальше?

– На сегодняшний день наша компания представлена в Алматы. Мебельный салон KÜCHENMÖBEL открыт в торговом комплексе ARMADA. Для наших клиентов организованы шоу-рум и мебельный салон в одном из торговых комплексов Алматы. В салоне выставлено около десяти моделей кухонных гарнитуров в разном стиле, которые продаются по очень приемлемым ценам. Цены довольно гибкие, вже зависит от пожеланий клиентов. В планах создать виртуальный мебельный салон, в котором клиенты смогут заказать мебель и совершить покупку из любого города.

Бесик-трансформеры: новое веяние старых традиций

Мария Галушко

Созданная Альбиной Салимгожиновой в 2010 году компания Aqniet занимается изготовлением макетов, сувениров и изделий из пластика. Недавно предпринимательница расширила сферу деятельности, начав производство бесик-трансформеров. Бизнес-инициативу женщины поддержал акимат Алматы, предоставив безвозмездный грант в 3 млн тенге по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Программа, действующая с 2010 года, направлена на поддержку малого и среднего предпринимательства в Казахстане. Кто покупает колыбели и почему спрос на них не падает, корреспонденту делового еженедельника «Капитал.Kz» рассказала сама Альбина Салимгожинова.

Этот проект – ее давняя мечта, призналась наша собеседница. Будучи мамой шестерых детей она не понаслышке знает, насколько неудобно ездить в дальние поездки с традиционной бесик-колыбелью.

«Обычная колыбель большая и неудобная в транспортировке. А ребенок, который привыкает к этой люльке, уже не может без нее уснуть. Еще в те времена, когда я растила своих детей, мечтала о том, что облегчу жизнь молодым келинкам и создам раскладную люльку. И я воплотила свою задумку в реальность», – говорит Альбина.

Бесик – это культурное наследие казахского народа и имеет большое значение для нации. Традиционный казахский обряд, связанный с появлением ребенка на свет, называется бесик-той. Праздник устраивается на третий день после рождения младенца, когда его впервые кладут в колыбель-качалку, которую приносят родственники невесты. По обычаю в бесик ребенка укладывает самая образцовая, опытная и авторитетная женщина семьи. Соблюдая казахское поверье, колыбельку сначала окуривают дымом, изгоняя злых духов, затем проводят необычный обряд, который называется «Тыштырма» и имеет большое значение для каждой семьи. Благодаря важности сохранения традиций бесик-колыбели остаются востребованными на современном рынке, даже при большом выборе и разнообразии кроваток.

«Бесик – очень безопасная колыбель. Ребенок в ней полностью зафиксирован, и нет вероятности, что он может выпасть оттуда, поэтому взрослый может спокойно не отлучаться. Она намного облегчает мамины заботы, и к тому же полезна для здоровья новорожденных, – заметила Алина. – Говоря о спросе, могу сказать, что он даже вырос по сравнению с предыдущими годами. Я думаю, что это связано с важностью сохранения и передачи обычаев наших предков нынешнему поколению».

Для воплощения проекта в реальность предпринимательница сначала приобрела соответствующее оборудование, благодаря которому колыбель можно сделать в течение трех дней. Вручную люлька изготавливается за 15-20 дней.

«Чтобы купить оборудование, я подала заявку в акимат Алматы на получение гранта по программе «Дорожная карта бизнеса-2020». Мне одобрили безвозмездный грант на 3 млн тенге. Оборудование достаточно дорогостоящее – 5 млн тенге. Я заказывала его из Китая. Недостающие 2 млн я добавляла из собственных средств», – объясняет бизнесвумен.

Сейчас проект находится на стадии запуска. Большую часть времени занимает проектировка и разработка дизайна.

«На купленном оборудовании мы уже работаем. Применяем его и при изготовлении сувениров, – говорит собеседница. – С бесик-трансформерами мы планируем сначала работать по индивидуальным заказам, а затем уже выходить самостоятельно на рынок. Основной спрос на бесик-колыбели наблюдается на юге нашей страны», – говорит Альбина Салимгажинова.

Цена модифицированной люльки составляет 25 тыс. тенге, что на порядок дешевле традиционной колыбельки, стоимость которой 30 тыс. тенге.

«Себестоимость одной нашей колыбели около 12-15 тыс. тенге. Сюда входит работа проектировщика, дизайнера, сборщика. Колыбельки мы делаем из березы, которую заказываем из России. На закупку дерева для одной люльки уходит 10 тыс. тенге. Я не хочу сильно завышать цену, сначала нужно, чтобы о нас узнали. Но и в минус для себя работать не буду. Ежемесячно мы планируем изготавливать около 15-20 бесик-трансформеров», – отмечает она.

По словам предпринимательницы, конкуренция на рынке есть, но совсем незначительная. Большая часть конкурентов работает в Шымкенте и Кызылорде. При этом каждый нашел своего клиента.

Альбина Салимгожинова планирует окупить проект в течение полугода. При налаживании конвейерного производства эти сроки можно сократить.

«Каждый этап изготовления бесик-трансформеров требует точности и профессионализма работников. Пока нашей основной деятельностью остается изготовление сувенирной продукции и макетов. В дальнейшем планируем с одинаковой силой развивать эти два ремесла. Позже хотим открыть свой магазин, где будем продавать всю производимую продукцию», – подытожила Альбина Салимгожинова.

За время существования программы «Дорожная карта бизнеса-2020» в 2010 по 2018 гг. в ней приняли участие 929 предприятий малого и среднего бизнеса.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НА ЮГЕ РК ПОСТРОЯТ СОЛНЕЧНУЮ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЮ

Азиатский банк развития (АБР) предоставил компании «Байконур Солар» заем на строительство солнечной электростанции. Сумма кредита составляет $11,5 млн в тенговом эквиваленте. Проект предусматривает проектирование, строительство, запуск, эксплуатацию и обслуживание солнечной электростанции мощностью 50 мегаватт, а также необходимую инфраструктуру для подключения к единой энергетической системе. Солнечная электростанция, которая, как ожидается, будет вырабатывать 73 гигаватт-часа электроэнергии в год, будет состоять примерно из 150 822 фотоэлектрических панелей, 14 центральных инверторных электростанций и одной подстанции. Станция будет построена на юге Казахстана на 150 гектарах земли. «Энергетический сектор Казахстана сильно зависит от угля, причем почти 80% электроэнергии страны вырабатывается на угольных электростанциях, которые в большинстве своем устарели и не отвечают современным требованиям, – сказал Мохаммед Азим Хашими, старший специалист по инвестициям Департамента АБР по операциям в частном секторе. – Заем АБР, предоставленный ТОО «Байконур Солар», поможет Казахстану в достижении своей цели по увеличению доли использования возобновляемых источников энергии в стране до 50% к 2050 году». **(kapital.kz)**

В КАЗАХСТАНЕ ВНЕДРЯТ TAX FREE

С 2022 года в Казахстане планируют внедрить систему Tax Free. По мнению министра культуры и спорта Арыстанбека Мухамедиулы, это поможет развитию шопинг-туризма в республике. «Благодаря такой мере многие развитые страны увеличили не только торговые обороты, но и потоки шопинг-туристов. Возмещения с возможным приключением таких операторов, как Premier Tax Free, Global Blue, Innova Tax Free будут осуществляться из республиканского бюджета только в крупных аэропортах Казахстана – Астане, Алматы и Шымкенте, – уточнил министр. Он напомнил, что эта система успешно внедрена в Европе, Австралии, Таиланде, Сингапуре, России, Беларуси и Грузии. Отметим, что такая мера предусмотрена в Государственной программе развития туристской отрасли Казахстана на 2019-2025 годы. Документ включает 10 стратегических мер, среди которых введение туристического сбора, либерализация визового режима и развитие экотуризма. «Для снижения бюджетной нагрузки будет внедрена практика туристского взноса – по аналогии с Bed Tax, только с иностранных граждан в размере 2-4 доллара за одну ночь. Мера будет действовать по всему Казахстану с момента принятия госпрограммы. Сборы будут поступать на внебюджетный счет, открытый при НК «Kazakh Tourism», что впоследствии позволит выйти компании на самоокупаемость и снизить бюджетную нагрузку», – сказал Арыстанбек Мухамедиулы. **(kapital.kz)**

ТРЕТЬ АКЦИЙ КАЗГАСА ПРОДАНА

Через сайт gosreestr.kz продано 35% акций АО «Казахская головная архитектурно-строительная академия» (КазГАСА). Торги по реализации акций были проведены на повышение цены. Так, 35% КазГАСА были проданы за 2 млрд 547 млн тенге. Для участия в торгах нужно внести гарантийный взнос – 75,7 млн тенге. Стартовая цена, с которой были начаты торги, – 2 млрд 522 млн тенге. Отметим, 35% акций академии принадлежало Министерству образования РК, 65% – ТОО «Проектно-строительная компания «Рост Строй». На балансе академии два общежития общей площадью 15,3 тыс. кв. м стоимостью 61,4 млн тенге. Напомним, АО «Казахская головная архитектурно-строительная академия» было образовано в 1957 году. В 1980 году был открыт Алма-Атинский архитектурно-строительный институт (ААСИ), который был преобразован в Казахскую государственную архитектурно-строительную академию (КазГАСА) в 1992 году. В 2001 году Казахская государственная архитектурно-строительная академия переименована в Казахскую головную архитектурно-строительную академию (КазГАСА). Последние три года деятельность академии была прибыльной. В 2016 году чистая прибыль КазГАСА составила 48,0 млн тенге, в 2017 году – 20,6 млн тенге, в январе-октябре 2018 года – 9,3 млн тенге. **(kapital.kz)**

В ТУРКЕСТАНЕ ПОЯВИТСЯ НОВАЯ ТУРИСТИЧЕСКАЯ ЗОНА

Акиму Туркестанской области Умирзаку Шукееву презентовали проект новой туристической зоны, которая появится рядом с территорией музея-заповедника «Азрет Султан», сообщает пресс-служба акимата. «С территории заповедника-музея «Азрет Султан» хорошо просматривается мавзолей Ходжа Ахмеда Яссауи. Рядом с этой территорией необходимо создать новую туристическую зону. Жилые дома должны быть построены в восточном стиле и не превышать трех этажей. Кроме того, следует предусмотреть парковые зоны с пруд

ПЕРСОНЫ КАПИТАЛА

Особенности бизнеса на полуфабрикатах: от лепки до сбыта

Гаухар Ануарбек

Бизнес-история сестер Маншук Дуйсен и Лейлы Мырзабековой может стать руководством к действию для казахстанских рестораторов. Именно с ресторана «Чехов», основательницами которого были сестры, начался их путь в бизнес на полуфабрикатах. Сегодня Маншук и Лейла предлагают рынку два бренда: «Душечка» и «Чеховская гастрономия». Перфекционистки по натуре, сестры уже третий год борются с конкурентами, придумывают креативные разноцветные пельмени и активно выбивают себе место в холодильных камерах крупных моллов и супермаркетов. О сложностях производства и сбыта пельменей, вареников, мант и многом другом – в интервью редактору YouTube-канала «Персоны Капитала».

– Маншук, во всех ваших слоганах вы акцентируете внимание на том, что ваша продукция максимально приближена к домашнему приготовлению. Насколько это возможно в условиях цеха?

– Да, это главное для нас. Сегодня к нам приезжал муфтий, в течение месяца планируем получить стандарт «халал». То есть вся продукция, которая находится здесь, все, что мы изготавливаем из мяса, мяса курицы, яйца, мука, специи, – все это мы покупаем у продавцов с сертификатом «халал». Далее. Наше отличие в том, что у нас идет ручная лепка, все лепится вручную. Да, вот в таких массовых объемах.

– В каких объемах? Какая у вас ежедневная выработка?

– От 500 килограммов до тонны. Мы сделали максимально удобные столы для посадки сотрудников, рассадка правильная, все оборудование особым образом расставлено на территории цеха. Наш технолог каждые 15 минут взвешивает пельмени, вареники на выходе. При ручной лепке это необходимо. Единственное, что у нас автоматизировано – тестораскатка, хотя тоже с элементами ручного труда. В тесто по технологии мы добавляем, если вареники, 3 яйца на килограмм, масло подсолнечное, вода. В общем, действительно домашние пельмени и вареники, только в производственных объемах.

– А рецепты откуда? Бабушка рассказала, мама научила? Или стандартные для любого цеха?

– Давайте я предысторию расскажу. Мы с сестрой этот бренд задумали, еще когда были хозяйками ресторана «Чехов», он в свое время входил в пятерку лучших ресторанов города Алматы. И вот рецептура, которую мы сегодня используем в пельменях, варениках, мантах, чебуреках, – это все было придумано еще в рамках ресторана. Там у нас сидели 2-3 лепщицы, теперь все это – идею, технологию – мы перенесли в этот цех, и вы видите, как сейчас работают уже 40 лепщиц.

– Что у вас в ассортименте?

– Пельмени, вареники, манты, хинкали, чебуреки, тефтели, фрикадельки, наггетсы, стрипсы. Вся продукция с приставкой «био», и мы очень этим гордимся. За 2,5 года приходили представители разных компаний, которые пытались вот прямо сюда дить на сою, на усилитель вкуса говядины, оказывается, даже есть препараты, которые добавляются в тесто, чтобы оно не рвалось. Мы противники всего этого.

– Хорошо, насколько экологично мясо, которое вы используете?

– Мясо мы раньше отбирали у разных поставщиков. Со временем выработали систему по закупке, и теперь работаем только с одним. Нам понравилось вкусовое качество. Поставщиков мы приучили к тому, что они поставляют нам мясо: если это задние части или передние – бывает, кусками берем, если это кусковое мясо – стараемся брать без жил, потому что у нас работает большая промышленная мясорубка, которая не прокручивает жилки. Их мы срезаем, убираем, продаем другим магазинам как супнаборы, в общем, отходов нет.

– А кто ваш поставщик мяса?

– «Алель Агро». Мы стараемся использовать охлажденное мясо, не используем неблочное мясо, зарубежное, все только местного производства. Закупаемся раз в 2 недели.

– Вы говорите: отходов нет. С остатками теста что делаете?

– Мы кормим весь персонал, тесто уходит на стафф-еду, все сминимализировали, цикл полностью работает в правильном порядке.

– Есть определенный КПД на одну женщину?

– Да, конечно. 30-35 килограммов в день одна лепщица должна делать примерно, больше – это будет уже брак. Вы знаете, мы не против машинной лепки, в конце концов, будем цех увеличивать, и у нас появится еще один бренд – «Жаным-ай». Когда мы ставили этот бизнес с сестрой, в прошлом году мы почувствовали, что уже не хватает сил – ни моральных, ни финансовых. Мы написали бизнес-план и пришли с ним к предпринимателю Маргулану Сейсембаеву. Сегодня он акционер компании и наш гуру. И уже вместе с ним мы будем запускать аппаратную линейку «Жаным-ай». Это будет казахстанский бренд, автоматизированный. Но там уже будут присутствовать конина и баранина.

– Теперь о готовой продукции. Куда вы ее поставляете?

– Мы сейчас присутствуем практически в 100 магазинах категории А, в 80 магазинах категории В+, и уже полтора года как заходим в магазины категории ВС.

– Давайте названия магазинов, так проще.

– Магазины категории А – это большие магазины уровня «Магнум», «Смолл», «Галамарт», «Колибри». В+ – это магазины уровня «Ажжол», «Чайка», «Холидей», это небольшие мини-маркеты, они меньше размером, чем тот же «Магнум», но при этом это также большие магазины. Ну и категория ВС – это магазины в шаговой доступности, при домах.

– Что пользуется особенным спросом?

– Конечно, пельмени лучше всего идут. Потом вареники, манты и уже остальная ассортиментная линейка. Пельмени – лидер продаж.

– Вы сказали: 500 килограммов – 1 тонна – выработка за 1 день. Сколько денег вы выручили с этого объема?

– Скажу, что очень мало, потому что это ручная лепка. Недавно мы сами делали аудит по нашим ценам, куда мы заложили логистику, рабочую силу, и стало понятно, что мы должны продавать намного-намного дороже, чем те же 600 тенге за пакет пельменей. Но мы заходим на рынок, мы должны себя показать, о себе рассказать. Честно, выхлоп пока небольшой.

– И все-таки какая маржа в одном пакете пельменей?

– 10-15%. Смотрите: чтобы выйти на точку безубыточности, надо продать на 20 млн тенге в месяц. То есть там навара вообще нет. А затраты идут, только заработная плата выходит 5-6 млн тенге в месяц.

– Вы вышли на эту точку безубыточности?

– Пока нет, не вышли. Честно скажу: рынок полуфабрикатов сложный. За 2,5 года очень много компаний пыталось открыться после нас. Но тут же через полгода закрывались, потому что уже есть лидеры продаж. Когда мы начинали, на тот период, будучи хозяевами ресторана, мы были уверены: через год будем получать уже большую прибыль. Но у производства есть одно «но» – время. Или нужны очень большие деньги на маркетинг, или это только дело времени. Наши конкуренты на рынке – по 15-20 лет. Для нашего производства 2,5 года очень мало. Это практически ничего.

– Насколько сложно попасть в холодильные камеры крупных магазинов?

– Сложно, очень сложно. Не каждый магазин берет продукт. Особенно если брать категорию ВС, там сидят, как я сказала, лидеры. И они сидят уже со своими холодильниками. Пример: в магазине при доме стоят два холодильника двух крупных конкурентов. Мы не можем свой холодильник поставить, потому что нам говорят: «Нам надо или этого конкурента убрать или того». И здесь мы уже доказываем: возьмите нас, мы лучшие, все, кто живет поблизости, вам спасибо скажут. Но я рада тому, что мы все равно какой-то процент магазинов уже забрали под себя, какое-то количество людей убедили, каждый день мы открываем новую дверь в новую квартиру, в новый дом, к новому человеку. В этом году мы открыли филиал в Астане, в филиале у нас дистрибьюторы работают. Столица, кстати, нас очень хорошо встретила. Мы рады этому. Там рынок не избалован полуфабрикатами. Тем более в Астану уехали наши постоянные клиенты ресторана «Чехов», и они очень рады, что «Чеховская гастрономия», «Душечка» появились у них. Люди по 10 пачек скупают и скидывают нам фотографии.

– Маншук, а разноцветные пельмени – это идея ваша или кто-то конкретный занимается такими креативными предложениями?

– Идея наша с сестрой. Цветные пельмени, которые мы изготавливаем, мы делаем из натурального шпината, из выжимок шпината, моркови и свеклы, искусственные красители не добавляем. Это главное, почему наши цветные пельмени можно давать маленьким деткам. Свои идеи мы озвучиваем технологу, прорабатываем, смотрим качество.

– Кто ваш технолог? Насколько сложно сегодня найти профессионала?

– Наш технолог работает с нами еще со времени ресторана «Чехов», это женщина, бывший повар. Мы ее сюда и перевели.

– А какой у вас штат?

– 56 человек работают. Это лепщицы, фаршемесы, логисты, складовщики, те, кто режет, чистит картошку. Далее – офисы, торговый отдел, в общем, 56 человек.

– Маншук, для мотивации, для предпринимателей, которым интересен этот бизнес: какими советами здесь нужно заручиться? Каким капиталом нужно располагать на старте?

– Знаете, если бы я или моя сестра были финансистами, может быть, сюда мы бы и не влезли, когда все просчитали от начала до конца. Мы все это поняли только на втором году нашей работы, и у нас глаза полезли на лоб, как говорится. Но когда мы открывали, мы были безбашенные, у нас была идея, мы в «Чехове» их лепили, заключили первый контракт с «Галамартом», «Интерфудом». Для нас это была такая игра, лабиринт преодоления пути к магазину. Знаете, такая гордость: заходишь в магазин и видишь нашу продукцию.

– Ну, вот сейчас, уже наученная опытом, совершенными ошибками, дайте адекватную цифру: сколько денег нужно, чтобы запустить аналогичное производство?

– На стартапе нужно от $200 тыс., далее, конечно, нужно иметь запасы на зарплатную часть, торговый отдел. Можно говорить о $500 тыс. с зарплатным фондом.

– Маншук, спасибо большое за интервью, успехов вам!

Культура микропредпринимательства с naimi.kz

Самозанятые должны продавать свои услуги, а не ждать, когда их выберут, считает основатель проекта Улан Каирбеков

Арсен Аскаров

Сегодня мобильным приложением от компании naimi.kz, которое помогает найти нужные сервисные услуги, пользуются по всему Казахстану. Ежемесячно около 40 тысяч пользователей с помощью этого ресурса находят электриков, уборщиков или дворников с выгодными ценами за работу. Но самое главное – данная платформа дает возможность найти клиентов самозанятым специалистам, которые могут предлагать свои услуги в онлайн-режиме. В беседе с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.kz» основатель naimi.kz Улан Каирбеков рассказал о причинах успеха своего проекта, его стоимости на данный момент и преимуществах в сравнении с конкурентами.

– С чего начался проект?

– Изначально вместе со своими партнерами и занимался интернет-маркетингом. Мы разрабатывали сайты, а потом их продавали. Плюс к этому у нас была своя клининговая компания. Однако через какой-то период мы в очередной раз аудировали наш бизнес и думали над тем, как двигаться дальше с учетом нарастающей конкуренции. В сегменте тех же клининговых услуг нашими главными конкурентами были не крупные компании, а просто работающие на себя физлица. В итоге появилась идея создать площадку для людей, оказывающих бытовые услуги в различных сферах, чтобы с помощью нашего ресурса те же уборщики, электрики или сантехники могли бы находить себе клиентов. Так возник стартап naimi.kz. Сегодня это мобильное приложение, где зарегистрировано около 75 тысяч специалистов со всего Казахстана.

– С какими трудностями вам пришлось столкнуться?

– Мы тратили много денег на поиск бизнес-модели. Все было нормально до тех пор, пока мы не начали работать вручную. Пока количество заказов было лимитировано, мы могли сами их обработать, но когда заказов стало больше, у нас перестало хватать ресурсов на обработку каждой заявки. Соответственно специалисты начали обходить нашу систему, комиссию платить не нам, а договариваться с заказчиками, говорили клиентам: «Отмените заказ naimi.kz в обмен на 20%-ную скидку». Далее мы перешли на другую бизнес-модель. Она называлась «заплати за лит», то есть специалист платит нам определенную сумму, чтобы оплатить контакт клиента. Все очень просто: заказчик оставляет заказ, и мы отправляем его специалистам. Однако наши специалисты не были готовы к этому: «Почему я должен платить за контакт, если меня, возможно, даже не выберут!»

– Что вы имеете в виду?

– Ну, так бывает, когда специалист платит за контакт заказчика, звонит ему, а тот говорит, что обстоятельства изменились, мол, прости, сегодня не получится. То есть у специалистов возникает вопрос: почему так происходит, если я заплатил за контакт? В итоге мы перешли на новую бизнес-модель «Оплата за тарифы». Специалист покупает тариф на какой-то промежуток времени – 10 или 30 дней – и может откликаться без ограничений. То есть клиент оставляет заявку, которая падает в приложение. В конечном итоге наш специалист теперь может одновременно видеть порядка 10 заявок и в принципе на все откликнуться, пока действует его тариф.

– Во сколько обойдется ваш тариф рядовому самозанятому специалисту?

– Цена строится динамически: в зависимости от популярности услуги, от сезонности. Садовники или установщики кондиционеров в зимнее время могут получить более дешевый тариф. Но тариф для электрика или сантехника на 10 дней будет стоить порядка 1350 тенге.

– В таком случае, чем вы принципиально отличаетесь от того же OLX?

– У нас маркетплейс. Мы отличаемся от других платформ тем, что проверяем специалистов, смотрим на отзывы про них. Например, если специалист испортил что-то в доме и о нем оставили плохой отзыв, мы заблокируем его. У каждого специалиста в приложении есть своя анкета. Есть отзывы, есть рейтинг и есть прайс-лист, который пользователи могут посмотреть. Кроме этого, мы консультируем самих специалистов: как правильно отправлять приложение заказчику, как нужно общаться с заказчиком. В общем, стараемся привить им культуру микропредпринимательства, чтобы люди могли продавать свои услуги, а не просто ждали, когда их выберут.

– Сколько специалистов вы заблокировали на своем ресурсе за последнее время?

– На нашем сайте объем положительных отзывов составляет 96%, оставшиеся 4% – негативные. Однако для всех негативных отзывов у нас свой персональный подход. Тут могут быть виноваты не только специалисты. Допустим, один заказчик вызвал 10 специалистов и на всех отреагировал негативным отзывом. Тут мы уже оцениваем, кто прав, кто виноват. Возможно, проблема с самим заказчиком, а не со специалистом. А может быть, при низком бюджете он выставляет слишком высокие требования, поэтому оставляет негативный отзыв. Иными словами, к каждому кейсу у нас персональный подход, поэтому мы решаем, в каких случаях блокировать специалиста, а в каких нет.

– Давайте перейдем к финансовой составляющей. Сколько в общей сложности вы потратили за запуск naimi.kz?

– Компания существует с февраля 2015 года. За весь период, с учетом того, что использовались три различных бизнес-модели, мы потратили около 300 млн тенге. На начальном этапе это были наши деньги, плюс мы взяли кредит. Лично своих денег я вложил около $70 тыс.

– Можно ли сказать, что часть этих денег просто сгорела с учетом того, что вы постоянно меняли бизнес-модели?

– Я бы не сказал, что эти вложения просто сгорели. Если бы мы не потратили эти деньги туда, куда потратили, тогда вообще не было бы этого ресурса, наверное. Здесь важен конечный результат. Мы уже вышли на самоокупаемость и теперь можем вкладывать деньги в масштабирование компании. Иначе говоря, нам важна капитализация наших вложений.

– Какова капитализация вашей компании в 2019 году?

– Сегодня нас оценивают в $5 млн.

– Каков ежемесячный доход компании?

– Доход компании я не могу озвучить, поскольку это коммерческая тайна. Могу лишь уточнить, что суммарный доход наших специалистов в месяц составляет порядка 150 млн тенге.

– На вашем ресурсе нет коммерческой рекламы. С чем это связано?

– Пока у нас действительно нет рекламы. Хотя на нас выходит много компаний, в частности, производители бытовой химии, строительные магазины. Но мы хотим подойти к рекламе более основательно, чуть позже.

– Ваши ближайшие планы?

– Как вы знаете, с этого года в Казахстане внедрили Единый совокупный платеж. Мы со своей стороны введем механизм, позволяющий нашим специалистам, как самозанятым, через нас оплатить ЕСП. Возможно, это станет нашим первым актом партнерства с государством. Кроме Астаны и Алматы, мы хотим активнее присутствовать в других городах: Караганде и Шымкенте. При этом в нашем приложении мы запускаем совершенно новые категории: IT-фриланс, юридические услуги, красота и здоровье.

– Как запустить стартап в Казахстане? Дайте пошаговую инструкцию.

– Если вкратце, то в первую очередь нужно набрать команду, собрать профессионалов. Затем сформировать базу самих специалистов. Мы прекрасно понимали, что если запустим крутой сайт, где нет никого для оказания услуг, это будет выглядеть очень странно. Поэтому мы начали находить контакты в интернете, в справочниках, обзванивать всех подряд. За месяц связались примерно с двумя тысячами человек. Все процессы происходили по телефону. В итоге, когда появились первые заявки, мы тут же звонили своим специалистам и спрашивали, кто хочет взяться за эту работу.

Страна часов, банкиров и шоколада

Мария Галушко

Ежегодно в Швейцарии изготавливают 150 млн часов, 95% из которых идет на экспорт. Швейцарский сыр также является важным товаром для экспорта. В стране его производят 150 млн тонн ежегодно. Не менее знаменит и швейцарский шоколад.

Страна считается главным «сейфом Европы», швейцарцы гордятся тем, что их банки никогда не подвергались ограблению. По величине хранящихся капиталов Швейцария уступает только США и Японии.

Отдельная тема – природа страны, которая ежегодно привлекает тысячи туристов. Здесь активно развивают туристическую инфраструктуру: строят обширные сети железных и автомобильных дорог, а также горные и озерные курорты. 15% национального дохода Швейцария получает от туриндустрии.

Озеро Лугано

Озеро Лугано расположено на границе двух государств – Италии и Швейцарии. Его большая часть досталась швейцарскому кантону Тичино (63%), тогда как оставшиеся 37% забрала себе итальянская провинция Комо.

Озеро Лугано подойдет тем, кто ищет спокойный отдых в Италии. Удивительные пейзажи, скалистые берега, множество заливов как раз-таки и являются умиротворяющими доминантами этих мест. На побережье Лугано находятся средневековые замки, итальянские монастыри и часовенки – и все это открыто для любопытных туристов.

Любителям активного отдыха на озере Лугано – настоящее раздолье. Здесь можно осмотреть горные вершины, со смотровых площадок подивиться окружающей красоте здешних мест. Причем живописные панорамы открываются взору туристов в любое время года, так как в приморской области почти не наблюдаются туманы. Вблизи озера проложено много пешеходных маршрутов, где можно заняться треккингом или верховой ездой. Большое количество велосипедных дорожек дает возможность открыть для себя новые и интересные уголки этой части Ломбардии.

Шильонский замок

На берегу живописного Женевского озера, приблизительно в двух с половиной километрах от городка Монтре, возвышается грозное сооружение – Шильонский замок. Это целый комплекс, состоящий из 25 построек, каждая из которых была возведена в определенный отрезок времени.

Шильонский замок – самая известная в мире достопримечательность тихой и уютной Швейцарии. Главную роль в популяризации замка сыграл поэт Джордж Байрон, который в 1816 году детально описал его в своей поэме «Шильонский узник».

В XIX веке посмотреть на строения замка приезжало более 100 тыс. путешественников в год. Среди любителей достопримечательностей было немало и знатных гостей из России, которые оставили в Шильонском замке свои автографы. Швейцарская достопримечательность, которая напоминает с высоты огромный сказочный корабль, пользуется огромной популярностью среди туристов и в наши дни.

Экскурсию к замку можно назвать путешествием в историю. Помимо самого фортификационного сооружения, в его районе можно посмотреть на развалины заставы, построенной для защиты великой Римской империи.

Ретийская железная дорога

Ретийская железная дорога – это альпийская горная дорога, состоящая из нескольких участков. Линии, проложенные в горных массивах Альбула и Бернина, в 2008 году были внесены в список Всемирного наследия ЮНЕСКО. Эти отрезки пути связывают Италию и Швейцарию через длинный лабиринт долин и горных перевалов. Ретийская железная дорога не похожа на другие: этот путь, проложенный в начале XX века, оказал в то время огромное социальное и экономическое воздействие на горные поселения, освободившиеся наконец от долгой изоляции. Уникальный маршрут Ретийской железной дороги предлагает путешественникам захватывающие дух пейзажи и впечатления.

Ретийская железная дорога до сих пор является действующей, по ней пущен «Красный поезд Бернины», который сам по себе является туристической достопримечательностью благодаря захватывающим пейзажам, глубоким долинам и заснеженным вершинам, которые можно увидеть только по время путешествия по этому маршруту. Эти линии открыли Италию, Энгадин и кантон Гризон для международного туризма и стали со временем движущей силой для развития зимних видов спорта.

Старый город Берна

Благодаря хорошо сохранившемуся средневековому городу Старый Берн был включен в 1983 году в список объектов всемирного наследия ЮНЕСКО. Из чудесного старого города, обрамленного живописными речными пейзажами Аре, открываются прекрасные виды Альп. Шесть километров улиц со зданиями, построенными из известняка, средневековые аркады, фонтаны с красочными скульптурами эпохи Возрождения, и прекрасный кафедральный собор, окруженный весьма колоритными крышами, – Берн, появившийся в 1191 году, – настоящая сокровищница средневековой архитектуры в Европе.

Берн основал герцог Бертольд V Цериген в 1191 году на холмистом полуострове, который окружает река Аре. В восточной части полуострова герцог заложил форт Нидегг, который стал началом активной застройки города. В средневековой части города можно посмотреть на готический Бернский собор, строительство которого было закончено в 1893 году. Колокольня собора является самой высокой в Швейцарии (высота – 100 метров). Колокол собора весит 10 тонн.

На площади возвышается средневековая башня с часами Цитглоге («Колокол времени») – один из самых известных символов Берна, располагается самый старый мост Берна длиной 52 метра, построенный в XIII веке, часовня Девы Марии, Нидеггская церковь. В дополнение к средневековым постройкам в старом городе Берна также расположены здания федерального, муниципального и кантонального правительств.

Пик Маттерхорн
Гора Маттерхорн – одна из самых узнаваемых вершин в мире. Ее легко можно узнать по характерным очертаниям в форме четырехгранной пирамиды. Пик Маттерхорн ежегодно привлекает сотни тысяч туристов, которые приезжают просто посмотреть на него, и около 3 тыс. альпинистов, желающих покорить вершину. Однако гора Маттерхорн в Швейцарии не только красива, но и опасна. Здесь регулярно гибнут люди. Перед поездкой нужно тщательно подготовиться и оценить свои силы.

Гора Маттерхорн расположена в Пеннинских Альпах и проходит между двумя государствами – Швейцарией и Италия. Склон на юге расположен на итальянской территории, другие три стороны принадлежат Швейцарии. Высота Маттерхорна составляет почти 4,48 км. За внешне привлекательностью скрываются крутые склоны и скалистость. Именно поэтому долгое время достопримечательность не покорялась альпинистам.

Швейцарский шоколад
Успех швейцарского шоколада заключается в его качестве. Именно швейцарцы изобрели молочный шоколад, который в корне изменил понимание этого продукта. Изначально при изготовлении молочного шоколада использовалось конденсированное молоко, и лишь когда был изобретен молочный порошок, промышленность молочного шоколада сильно возросла. Интересно то, что этот вид шоколада родился в целях экономии: для его изготовления нужно было гораздо меньше дорогих импортированных какао-бобов.

В Швейцарии шоколад используется везде. По желанию даже можно погрузиться в шоколадную ванну в спцентре. Большинство изготовителей лакомства предлагают посетить их промышленные цеха и изучить все тонкости изготовления сладости. А заядлым любителям шоколада предлагается отправиться в путешествие на «шоколадном поезде», отбывающем из города Монтреукс.

В Швейцарии действует 18 фабрик шоколада. На одного жителя Швейцарии в среднем приходится 11,7 кг шоколада. Для сравнения: в Италии эта цифра достигает 3,3 кг, во Франции – 7,4 кг, в Великобритании – 10,3 кг, в Германии – 11,4 кг.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Спустя 160 лет Chopard не покидает ювелирный олимп

Ксения Бондал

Любители качественных, изысканных, престижных часов и украшений на сегодняшний день имеют безграничный выбор на рынке ювелирных изделий. И, пожалуй, среди брендов с мировой известностью и богатой историей безоговорочно лидируют швейцарские производители. Но удержаться на вершине ювелирной славы удалось немногим, однако с уверенностью к ним можно отнести компанию Chopard, которая уже почти 160 лет вкладывает в свои украшения тонкой работы непревзойденное мастерство и интересные дизайнерские решения. А ведь все началось в небольшой деревеньке в швейцарских горах.

Начало успеха

Маленький Сонвилье находится между Saint Imier и La Chaux-de-Fonds. Первые часовые мастерские в этой местности появились еще в 1730 году. Фелисьен Шопар тоже работал часовщиком, но это занятие не принесло ему ни денег, ни славы, а 4 мая 1836 года у него и его супруги родился сын Луи-Улисс Шопар. Подрастая и помогая отцу в его работе, Луи-Улиссовзаивал основы часового мастерства и в 1860 году, когда ему исполнилось 24 года, молодой человек принял решение стать самостоятельным, отделиться от отца и открыть собственную часовую мастерскую. На фасаде старинного здания из желтого камня до сих пор можно разглядеть полустертые инициалы L.U.C.

Луи-Улисс был отличным мастером, поэтому его часы достаточно быстро завоевали свою нишу на рынке высококачественных часовых механизмов. Теперь мастера отличались точностью, надежностью и оригинальными техническими решениями. Но у этих часов был один недостаток – отсутствие роскошного дизайна. Однако это не возымело значения для управляющих Швейцарских железных дорог, от которых часовщик получил свой первый крупный и очень выгодный заказ. Это стало первой значительной победой Луи-Улисса.

Новый владелец сохранил традиции

XIX век принес часовой индустрии плохие новости – спрос на карманные часы постепенно стал падать. Chopard начинает искать альтернативные пути продвижения своего товара, и в процессе этого родилось весьма оригинальное решение: Дрезд решает соединить выпуск часов с ювелирным мастерством и наладить производство эксклюзивных моделей из драгоценных металлов и камней. Воплощенная в жизнь идея произвела настоящий фурор сначала среди европейской и американской элиты. Бомонд и политическая элита оказались покоренными тем, что высокоточные и надежные механизмы были элегантно сочтены с роскошными материалами и изысканным дизайном. Производство дизайнерских часовых механизмов ознаменовало новый виток в истории бренда.

Итак, бизнес Chopard успешно развивался, но в 1963 году один из потомков Луи-Улисса –Пол Андре Шопард с большим неудовольствием обнаружил, что ни один из его внуков не желает продолжать семейный бизнес. После долгих метаний он встречается с Карлом Шойфелем. Они поняли, что их интересы совпадают, и Chopard перешел во владение семьи Шойфеле. Однако Пол Андре – последний часовой мастер из семьи Шопар, продолжал делать часы до самой смерти в 1968 году. Карл Шойфель решил сохранить безупречные стандарты качества и традиции, которыми славилась продукция Chopard. С момента покупки компании количество людей, работающих в Chopard, возросло с 12 до 720.

Настоящим прорывом в дизайне часов стал 1976 год. Ювелир Рональд Куровски создал первую модель часов из серии Happy Diamonds, которые были украшены красивейшими бриллиантами и сапфирами, свободно скользившими внутри циферблата, и напоминали капельки воды.

Первый бутик Chopard открылся в швейцарской столице в 1986 году, а еще через десять лет началось строительство часовой фабрики в Юрских горах, что стало не только своеобразным возвращением к прошлому знаменитого дома, но и определило новую веху в процессе совершенствования часового дела. Именно на этой фабрике начали производиться часы Chopard высшего класса. Карл Фридих Шойфель стремился организовать процесс в таком масштабе, который позволил бы компании самостоятельно производить все до единой детали часов.

Новая модель, механизм для которой был целиком и полностью разработан и изготовлен в мастерских Chopard, появилась на свет в 1996 году. Имея балансовую пружину Breguet и микроротор из золота 22-каратной пробы, модель L.U.C. 1860 прошла строжайшие испытания, которые необходимы для того, чтобы часы удостоились знаменитого «женевского клейма». Он подтверждает подлинность изделия Женевской часовой фирмы. В 1997 году мужские часы L.U.C. 1860 завоевали престижную награду «Часы года», присуждаемую специальным жюри, состоящим из розничных торговцев часами и журналистов, освещающих часовую тематику. Линия L.U.C. 1860 получила грандиозный успех – часы этой марки были распроданы в течение года.

Современный Chopard

Начало 2000-х Chopard встретил оптимистично. Во время международной выставочной ярмарки в Базеле компания представила новую улучшенную модель часов серии L.U.C. – L.U.C. 2000. Изделия этой линии получили множество престижных наград, среди которых особенно выделяются премии «Часы года» и «Женевское клеймо».

L.U.C. 2000 отличаются сменными браслетами: кожаным – для официальных мероприятий и резиновым – для занятий спортом. Часы снабжены хронометром, секундным циферблатом и известной комбинацией двух одинаковых цилиндров, которые расположены один над другим. Резерв хода такой модели составляет 65 часов, а сам часовой механизм является водонепроницаемым. Серия L.U.C. – одна из самых популярных и покупаемых в мире благодаря тому, что механизм выполнен в присущем для Chopard высоком качестве.

В начале XXI века компания вслед за другими известными брендами решила расширить свой ассортимент. Так на свет появились фирменные мужские и женские духи и изысканные ювелирные изделия: серьги, кулоны, кольца. Производство этой продукции не только укрепило позиции Chopard на мировом ювелирном рынке, но и привлекло новых почитателей.

Авторынок за неделю: от усиленной электрификации до лунохода

Вашему вниманию – последние новости об усиленной электрификации от Volkswagen Group, уходе Infiniti из Западной Европы, юбилеях Pagani Zonda и Porsche 917, детском Bugatti и луноходе Toyota

Диаз Абылкасов

VW усилит электрификацию

Крупнейшие автопроизводители продолжают активную электрификацию своих модельных рядов. Немецкий концерн Volkswagen Group на недавней пресс-конференции констатировал, что в ближайшие несколько десятилетий альтернативы электромобилям в качестве перспективного транспорта не будет. Поэтому концерн усиливает работу в данном направлении: вместо обещанных 50 новых моделей на электротяге в течение следующих 10 лет заявлены 70! В количественном выражении их планируемый объем выпуска вырос с 15 до 22 млн единиц. Более того, Volkswagen собирается продавать свою электрическую платформу сторонним производителям. Кроме того, концерн активно участвует в проекте развития сети зарядных станций Ionity, которая к 2020 году должна включать 400 станций вдоль основных европейских магистралей.

Infiniti Q30/QX30 умрет молодым

С начала 2020 года марку Infiniti решено убрать с рынка Западной Европы из-за низкого спроса. В прошлом году дочерний бренд Nissan смог продать европейцам лишь 6246 машин – вдвое меньше, чем в 2017-м. В то время как основной конкурент, Lexus реализовал в 2018 году 46 тыс. автомобилей. При этом Infiniti подчеркивает, что продолжит свое присутствие в Восточной Европе (включая Россию), а также сохранит западноевропейскую сервисную сеть для обслуживания уже проданных авто.

Жертвой ухода марки из Старого Света стала выпускавшаяся только в Великобритании модель Infiniti Q30/QX30. Этот компактный хэтчбек/кроссовер на базе «Мерседеса» А-класса/GLA канет в Лету уже в середине нынешнего года. Впрочем, популярности Q30/QX30 также не снискали: в минувшем году их купили около 4 тыс. европейцев и 8,1 тыс. жителей США.

Pagani – 20 лет

20 лет назад, на Женевском автосалоне 1999 года аргентинец итальянского происхождения Горацио Пагани, бывший главный инженер Lamborghini, представил первое детище своей собственной компании Pagani Automobili – легендарную Zonda.

На самом деле Pagani Automobili была основана в итальянской Модене еще раньше, в 1992 году, но на разработку «Зонды» ушло 7 лет, и именно с этой модели можно начинать отсчет истории бренда, которому удалось прочно закрепиться в плеяде производителей элитарных супер- и гиперкаров.

Конёк Pagani – мастерское владение технологией создания и обработки углепластика, большое внимание к деталям, а также персональный подход к клиентам, по индивидуальным заказам которых создано множество спецверсий Zonda и второй модели Pagani, Huayra (произносится «уайра», с ударением на первый слог).

Обе модели схожи по концепции – легкое и сверхмощное спортивное купе/родстер оригинального дизайна и среднемоторной компоновки с двигателем Mercedes-AMG V12 (немцы являются официальными поставщиками моторов для Pagani). Ключевые отличия Huayra от Zonda (помимо нового углепластикового кузова) – подъемные двери вместо обычных и битурбированный двигатель вместо атмосферного.

В честь юбилея синьор Пагани привез на нынешнее Женевское моторшоу полностью восстановленную «Зонду» C12 с номером шасси 001, которая в свое время использовалась для сертификации и краш-тестов.

Porsche 917 – 50

Еще один автомобильный юбилей – 50-летие знаменитого гоночного Porsche 917 образца 1969 года. Это центральномоторное купе с 12-цилиндровым оппозитным двигателем принесло Porsche огромное множество побед в различных соревнованиях, включая легендарный марафон 24 часа Ле-Мана в 1970 году. Сначала была выпущена омологационная партия из 25 однотипных машин, а общий тираж 917-го в различных модификациях (в том числе с турбомоторами) составил 59 экземпляров.

К юбилею компания Porsche полностью отреставрировала самый первый 917-й, который полвека назад выставлялся на Женевском автосалоне, а теперь занял почетное место в фирменном музее марки. Но это еще не все: 14 мая будет представлен концептуальный наследник Porsche 917. Пока о нем ничего не известно, кроме одного компьютерного изображения.

Toyota на Луне

Японской корпорации мало титула крупнейшего автопроизводителя на Земле – Toyota стремится на Луну! Правда, пока в виде перспективного пилотируемого лунохода с силовой установкой на водородных топливных ячейках. Если его удастся отправить на спутник Земли в рамках экспедиции Японского агентства исследований космоса (JAXA) в 2029 году, то Toyota обещает пробег по лунной поверхности до 10 тыс. километров.

Детский Bugatti по цене «взрослой» машины

Элитарная марка Bugatti продолжает извлекать прибыль из своей овеянной легендами истории. Последний тому пример – возрождение детского автомобильчика Bugatti Type 52 Baby образца 1926 года, который представлял собой уменьшенную в два раза действующую копию гоночного Bugatti Type 35.

Те одноместные машинки для детей богачей оснащались сначала двигателем внутреннего сгорания, а позже электромотором мощностью 3,5 л.с., и стоили 5 тыс. франков. Сегодня аукционная цена сохранившегося экземпляра может доходить до $110 тыс.! Современная интерпретация Type 52 под названием Baby II стала заметно крупнее – три четверти от размера оригинального Type 35, а ее электродвигатель развивает до 13,6 л.с. Источником питания служит литий-ионная батарея, а тормозная система даже имеет режим рекуперации, как у «взрослых» электромобилей!

Планируется выпустить 500 экземпляров Bugatti Baby II по цене от 30 тыс. евро за каждый.

Купить сие чудо можно будет начиная с осени.

Расходы казахстанцев на новые авто выросли на 45%

За два месяца было куплено свыше 8 тысяч единиц

Мадина Касымова

Союз предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» подвел итоги января-февраля 2019 года. За это время официальные дилеры продали 8 тыс. 143 автомобиля, что на 22,1% выше результата годичной давности. Казахстанцы потратили на приобретение новых легковых автомобилей 75,6 млрд тенге ($200 млн), что на 44,6% превышает показатель прошлого года.

«Несмотря на нехватку ряда популярных моделей на складах дилеров, в феврале продажи новых автомобилей сохранились на высоком уровне. Наибольшую активность продемонстрировали покупатели автомобилей LADA: растущий спрос на линейку российского бренда обеспечил рост его рыночной доли до 30,9% (…) Дополнительный импульс потребительской активности в ближайшее время обеспечит новый транш госпрограммы льготных автокредитов, выделенных правительством», – прокомментировал ситуацию на рынке председатель совета директоров «КазАвтоПрома» Олег Алферов.

Автомобили казахстанской сборки выбрали 57% покупателей. Чаще всего новые легковые авто покупали жители Алматы (1 183 ед.), Астаны (677 ед.), Атырау (294 ед.), Костаная (268 ед.), Караганды (254 ед.), Шымкента (240 ед.), Актау (168 ед.), Уральска (166 ед.), Актобе (144 ед.) и Усть-Каменогорска (134 ед.). Если говорить в разрезе моделей, то в первую пятерку входят Lada Granta (488 ед.), Lada 4x4 (347 ед.) и Toyota Camry (339 ед.), Hyundai Tucson (335 ед.) и Lada Vesta (234 ед.). За два месяца было продано 208 Toyota Land Cruiser Prado, 105 – Toyota Hilux, 100 - Toyota Land Cruiser 200, 50 – Lexus RX.

ПРОДАЖИ АВТОМОБИЛЕЙ
В РАЗРЕЗЕ БРЕНДОВ
по итогам февраля 2019 г.

№	Модель	Продажи, ед.	Доля, %
1	Lada	1 247	30,9
2	Toyota	817	20,2
3	Hyundai	694	17,2
4	KIA	284	7,0
5	Renault	175	4,3
6	Nissan	143	3,5
7	Volkswagen	133	3,3
8	Lexus	123	3,0
9	Chevrolet	58	1,4
10	Skoda	55	1,4
11	Mitsubishi	47	1,2
12	Lifan	44	1,1
13	Subaru	44	1,1
14	JAC	37	0,9
15	BMW	36	0,9

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, Мария Галушко,Дархан Нурумбетова, Арсен Аскаров, Николай Дрозд, Дмитрий Чепелев, Гаухар Ануарбек, Аскар Муминов, Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотограф: **Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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 печать13.03.2019 г. Заказ N 24975. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04