



6 фишек, которыми банки порадуют своих клиентов



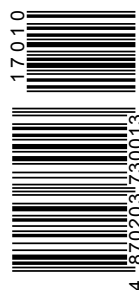
Падали, но поднимались. #меняневзяли от известных людей



Айнур Байтенова: «Мое хобби превратилось в работу»

КАПИТАЛ

№10
(566)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 30 МАРТА, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Страховой сектор готов к перезагрузке

2 страница

Почему замер казахстанский рынок труда?

3 страница

Кто выпускает оборудование для железных дорог

4 страница

Татушки по коже. На что способны умные татуировки?

10 страница

Двенадцать лучших семейных авто 2017 года

12 страница

Мы в сети



kapital.kz

Казахстан не готов к отказу от наличных



Антон Жданов

Пока страны грезят о безналичном будущем, в Казахстане сумма операций по снятию наличных денег в два раза превышает сумму операций по безналичным платежам. Поэтому до полного отказа от наличных денег в нашей стране все еще далеко, хотя аналитики и отмечают тренд роста безналичных операций

Безналичные платежи все еще не слишком популярны в Казахстане. И для этого есть три ключевых фактора, считает Марат Каирленов, директор консалтинговой компании Ulagat Consulting Group. Прежде всего, это уровень теневой экономики в Казахстане. Малый и микробизнес, значительная часть которого находится «в тени», традиционно работает с наличностью и не готов переходить на безналичную оплату, так как обороты станут прозрачными для «налоговиков». Например, у нас около половины покупок осуществляется на базарах и рынках где оплата происходит наличными. Быстро изменить структуру покупок, в условиях текущих темпов роста экономики, не удастся.

Вторым фактором экономист назвал структуру занятости населения страны. Лишь порядка 50% всего экономически активного населения получают стабильную и «чистую» заработную плату. Это работники крупных и средних предпри-

ятий. Именно с этой категорией людей и необходимо работать в части развития безналичных платежей. В случае же с работниками малого и микробизнеса или с самозанятыми, то у них доходы не всегда легальны (с точки зрения уплаты налогов) и не всегда стабильны, поэтому им неудобно переходить на безналичные платежи.

«Третьим фактором я бы назвал развитие инфраструктуры для оплаты карточками. С одной стороны, предприниматели пока только осваивают эти технологии. С другой, привычки покупателей, структуры покупок (базар/магазин) и т.д. Хотя банки в последнее время очень активно меняют сознание своих клиентов, предлагая бонусы и кешбеки за безналичные расчеты, создают партнерские программы с коммерсантами», – пояснил экономист.

Борьба с наличностью

Сами бизнесмены не спешат устанавливать POS-терминалы. На 1 марта 2017 года, по данным Нацбанка, их количество у торговых предприятий составило 101 778 штук. «Пока в стране низкий уровень распространения POS-терминалов. Малые предприятия не хотят нести дополнительные расходы на их обслуживание. Кроме того, в более отдаленных населенных пунктах существуют технические проблемы, препятствующие установке и обслуживанию POS-терминалов», – уверены в Банке ВТБ (Казахстан).

Как рассказала Динара Аманбаева, заместитель директора департамента розничного бизнеса Народного банка Казахстана, ввиду требований банков второго уровня по минимальному ежемесячному торговому обороту не все коммерсанты подходят под критерии. «По тем, кто не подходит, не все имеют возможность в самостоятельном закупе оборудования, стоимость которого варьируется от \$100 и выше», – пояснила представитель Народного банка.

В АТФБанке подчеркнули, что пока развитие рынка также сдерживает недостаточно развитая культура безналичных платежей. «С одной стороны, среди

населения сохраняется привычка пользоваться при расчетах наличными деньгами, которые снимаются в банкомате после получения заработной платы. С другой стороны, ряд предприятий торговли и сервиса (чаще это мелкие и средние торгово-сервисные предприятия), особенно в регионах, не готовы к новому формату расчетов, ссылаются на дороговизну установок POS-терминалов и не хотят оплачивать комиссии банку. Оба вопроса постепенно решаются», – рассказали в банке.

Пока же сами коммерсанты задумываются и над расходами по обслуживанию и установке POS-терминалов. Как правило, пояснили в Банке ВТБ (Казахстан), в минус предприниматели записывают расходы на обработку карточных транзакций и зачисление денежных средств на счет. «Однако, если учитывать все расходы банка на закуп и сопровождение устройств, а также комиссию взаиморасчетов между банками, схема начисления комиссий за использование POS-терминала станет понятной. Стоит учесть, что сегодня большинство банков бесплатно открывают счета и осуществляют установку POS-терминалов на территории продавца, самостоятельно обучают кассиров и предоставляют рекламные и расходные материалы», – отметили в Банке ВТБ (Казахстан).

В АТФБанке согласны, что для продавца есть определенные издержки, связанные с оплатой комиссии банку с каждой операции. Однако, устанавливая POS-терминал, компания-продавец получает достаточно преимуществ, выгода от которых очевидна. «Плюсы для продавца состоят в том, что процесс оплаты автоматизируется и ускоряется. Снижаются расходы на инкассацию наличных купюр», – пояснили в банке. Опять же благодаря POS-терминалам, по словам Динары Аманбаевой, увеличивается число спонтанных покупок клиентов, в итоге можно увеличить число новых клиентов и объем продаж товаров или услуг на 20-40%.

[Продолжение на стр. 6]

Цифра номера

85%

всех потребительских транзакций в мире проходят с помощью бумажных купюр

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Айгуль Нургалиева,
старший консультант департамента налогов и права, «Делойт»

Подробнее [Стр. 7]

Цитата номера

«В 2017 году общий оборот рынка электронной коммерции в Казахстане впервые превысит один миллиард долларов США»,

– Рамиль Мухоряпов (Chocofamily)

Подробнее [Стр. 8]

Акцент

Тонкости туризма.
Амстердам: красные фонари, байки, волшебные кексы

Подробнее [Стр. 11]

Доступен на:

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

РОССИЯ НЕ БОИТСЯ
СЛАНЦЕВИКОВ

Российский нефтяной сектор не боится конкуренции со стороны американской сланцевой нефти, заявил министр энергетики РФ Александр Новак в интервью нефтяной газете «Ас-Сияса». «Можно сказать, что нефтяной сектор РФ чувствует уверенность и не боится конкуренции со стороны производителей сланцевой нефти», – отметил министр. По его словам, это объясняется тем, что стоимость разработки нефти на месторождениях в РФ «одна из самых низких в мире и ее можно снизить только со странами Персидского залива». По прогнозам Новака, уровень потребления нефти в этом году вырастет не менее чем на 1,2-1,3 млн баррелей в сутки. (OJCapital.ru)

РОССИЯ И ИРАН
ПРОДОЛЖАТ
СОТРУДНИЧЕСТВО

Россия и Иран будут продолжать сотрудничество в целях стабилизации глобального энергетического рынка и обеспечения устойчивости мировых энергетических рынков, говорится в совместном заявлении по итогам переговоров президента РФ Владимира Путина с иранским коллегой Хасаном Роухани. «Литин и Роухани одобрили договоренности государств-членов ОПЕК и других нефтедобывающих стран, благоприятствующие сбалансированию спроса и предложения на нефтяном рынке в приемлемом ценовом диапазоне, а также поддержанию инвестиционной привлекательности нефтяной отрасли. Россия и Иран будут продолжать сотрудничество в этой сфере в целях стабилизации глобального энергетического рынка и обеспечения устойчивого экономического роста», – говорится в заявлении. ОПЕК 30 ноября 2016 года договорился о сокращении своей добычи на 1,2 миллиона баррелей в день с октябрьского уровня. Одинадцать не входящих в ОПЕК стран 10 декабря согласовали сокращение своей добычи суммарно на 558 тысяч баррелей в сутки, в том числе Россия – на 300 тысяч. Соглашение заключено на первое полугодие 2017 года с возможностью продления. (РИА «Новости»)

СОГЛАШЕНИЕ
ОПЕК МОЖЕТ
ДОСТИЧЬ 100%

Страны ОПЕК, Россия и еще ряд нефтедобывающих государств в ходе переговоров в Вене достигли соглашения по сокращению добычи нефти, на конец февраля выполнили условия соглашения на 94%, сообщила глава Минэнерго РФ Александра Новак в эфире YouTube на заседании комитета по мониторингу за ходом выполнения условий соглашения по сокращению добычи. «Мы обсудили и сделали оценку, что февраль показал еще большую динамику, у нас общий процент исполнения соглашения составляет 94% – это ОПЕК и не-ОПЕК», – сказала он журналистам после заседания, отметив, что уже в ближайшее время этот показатель может достигнуть 100%. По словам Новак, Россия на 185 тыс. баррелей в сутки сократила добычу на 185 тыс. баррелей в сутки. РФ остается приверженцем 100-процентного выполнения соглашения о сокращении добычи нефти. Россия намерена сократить добычу в конце апреля на 300 тыс. баррелей в сутки от уровня октября 2016 года, заявил он. (OJCapital.ru)

ИРАН ПОСТАВИЛ
НЕФТЬ НА
БЕЛОРУССКИЙ НПЗ

Национальная иранская нефтяная компания (NIOC) впервые поставила партию нефти для Мозырского нефтеперерабатывающего завода в Белоруссию через порт Одесса, сообщила в пресс-службе NIOC. «Иран доставил везициозную партию сырой нефти в Белоруссию через ключевой порт на юге Украины. Танкер с 600 тыс. баррелей нефти был привартован в порт Одесса», – говорится в сообщении, в котором со ссылкой на белорусского чиновника уточняется, что нефти будет переработана на НПЗ в Мозыре. 20 февраля стало известно, что Белоруссия заключила контракт на поставку нефти из Ирана. Предлагалось предоставить Течеру мощность нефтеперерабатывающих заводов Белоруссии, stem чтобы иранцы могли перерабатывать там нефть и продавать полученные нефтепродукты третьим странам. Рассчитывалось два варианта поставки: нефть могла быть доставлена в порт Одесса в Черном море или в Венгшиас в Балтийском море, а уже затем по железной дороге транспортирована в Белоруссию. О том, что на белорусский НПЗ вскоре может перерабатываться иранская нефть, говорил президент республики Александр Лукашенко. (OJCapital.ru)

В 2017 ГОДУ НЕФТЬ
БУДЕТ СТОИТЬ \$50-60

Министерство энергетики России не поменяло свои прогнозы по цене нефти в этом году. По оценкам главы ведомства Александра Новака, средняя стоимость нефти будет колебаться в диапазоне от \$50 до \$60 за баррель. Министр энергетики РФ сообщил данный прогноз в интервью RT по итогам министерской встречи в Кувейте мониторингового комитета по сокращению добычи нефти. Глава Минэнерго РФ отметил, что повышение цен до нового диапазона (по сравнению с предыдущим, более низким уровнем 2016 года) позволит увеличить налоговые поступления в бюджет в среднем на 1,5 трн руб. в год. «Мы видим в целом потенциал для дальнейшего роста для нефтяных компаний, но и для бюджета, как правильно отмечают эксперты. Мы оценивали ранее: если цены будут держаться на уровне, который сегодня складывается в диапазоне от \$50 до \$60 за баррель, то дополнительный эффект для бюджета может составить в год до 1,5 трн рублей. По нашим оценкам, в 2017 году средняя цена марки Brent будет в диапазоне от \$50 до \$60». («Вести Экономика»)

■ КПО приняла участие
в конференции
«Казнефтегазсервис – 2017»

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) приняла участие в VI ежегодной конференции «Казнефтегазсервис – 2017», состоявшейся в городе Атырау 17 марта. Организатором данного мероприятия, посвященного вопросам инжиниринга и строительства в нефтегазовой отрасли, выступил Союз сервисных компаний Казахстана.

В работе конференции приняли участие представители министерства энергетики, местных исполнительных органов, Национальной палаты предпринимателей Казахстана, отечественные нефтесервисные компании, а также крупных недропользователей, работающих в Казахстане. Делегация КПО была представлена генеральным директором Ренато Мароли, заместителем генерального директора Маратом Каримовым, директором по закупке Лоренцо Томада, а также управляющим по развитию казахстанского бизнеса Бейбитом Сабировым. Как отметил Ренато Мароли, «КПО и партнеры по Карачаганакскому проекту всецело поддерживают государственные программы Казахстана, направленные на развитие местного содержания и индустриально-инновационного развития страны. Компания вносит вклад в развитие местного содержания путем создания рабочих мест, инвестиций. Мероприятие о взаимопонимании по развитию отечественной промышленности, подписанной компанией КПО. Полномочным органом – TOO «PSA» и Ассоциацией KAZENERGY».



«По итогам 2016 года доля местного содержания КПО в поставках товаров, работ и услуг составила 51,6%, или порядка 530 млн долларов в денежном выражении. В целом о момента подписания Основного соглашения о разделе продукции в 1997 году доля местного содержания в закупках КПО превишла 6,14 млрд долларов», сообщил Ренато Мароли. «В настоящее время КПО проводит инженерную и техническую оценку возможных вариантов расширения Карачаганакского проекта. Его реализация будет сопряжена с притоком новых инвестиций, привлечением инновационных технологий, созданием дополнительных рабочих мест и возможностью для казахстанских предприятий», – добавил он. В ходе конференции также состоялась подписание долгосрочного контракта между КПО и нефтесервисной компанией ТОО «Едил-Орал.К» на предоставление услуг по ремонту и перемотке взрывозащищенных и не взрывозащищенных электродвигателей. Как отметил Ренато Мароли, «ранее такие услуги оказывали иностранными компаниями, в связи с этим подписание данного контракта можно рассматривать в качестве еще одного конкретного результата планомерно про-

водимой работы по локализации товаров, работ и услуг». Подписание данного контракта также стало возможным благодаря реализации программы межрегионального сотрудничества и планов, намеченных в результате встреч с представителями региональных промышленных предприятий в ходе прошедшего визита делегации КПО в Атыраускую область. Компания КПО способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг, реализует целый ряд проектов в поддержку казахстанского производства. •

Сегодня уже видны осязаемые результаты проводимой работы. Так, в рамках совместной инициативы КПО и компании Tenergy, в октябре 2016 года в Актау был запущен новый завод по нарезке резьбы соединений премиум-класса. Также в целях содействия развитию местного содержания и передаче технологий в 2016-2017 годах КПО провела ряд тендеров, где обязательным условием было создание совместных предприятий между иностранными и казахстанскими нефтесервисными компаниями на выполнение следующих видов работ:

- Проектирование бурового раствора
- Услуги по предоставлению бурового раствора
- Услуги по испытанию скважин
- Услуги по проведению газового каротажа
- Услуги по предоставлению установок гибких насосно-компрессорных труб
- Услуги по спуску обсадных колонн
- Услуги по предоставлению буровых скважин
- Услуги по подземному ремонту скважин казанато мароли. «КПО и партнеры по Карачаганакскому проекту всецело поддерживают государственные программы Казахстана, направленные на развитие местного содержания и индустриально-инновационного развития страны. Компания вносит вклад в развитие местного содержания путем создания рабочих мест, инвестиций. Мероприятие о взаимопонимании по развитию отечественной промышленности, подписанной компанией КПО. Полномочным органом – ТОО «PSA» и Ассоциацией KAZENERGY».

технологий, созданием дополнительных рабочих мест и возможностью для казахстанских предприятий», – добавил он. В ходе конференции также состоялась подписание долгосрочного контракта между КПО и нефтесервисной компанией ТОО «Едил-Орал.К» на предоставление услуг по ремонту и перемотке взрывозащищенных и не взрывозащищенных электродвигателей. Как отметил Ренато Мароли, «ранее такие услуги оказывали иностранными компаниями, в связи с этим подписание данного контракта можно рассматривать в качестве еще одного конкретного результата планомерно про-

■ Кто выпускает оборудование
для железных дорог

В Казахстане пять лет действует уникальное производство

Елена Тумашова

«Колесников в мире меньше, чем космонавтов», – говоря это, Артур Хачатурян, генеральный директор Railway Systems KZ, шутит. Но лишь отчасти. Его слова отражают реальность: на территории СНГ, например, железнодорожные колеса и стрелочные переводы выпускают всего несколько заводов, а конкретно в Центральной Азии – один, жибастуский завод железнодорожного оборудования «Промашкомплект». Лет десять назад никто и представить не мог, что в Казахстане будут производить колеса и стрелочные переводы. Завод открыли пять лет назад по Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития РК (ТИПИИР). О высокоточном производстве уникальной продукции и перспективах казахстанского производителя рассказали во время пресс-тура на завод.

составляет 0,5 мм. Это прецизионное – высокоточное – производство. На скоростях, на которых ходят поезда, приобретает значение доля миллиметра.

Для колеса это также важно. Поэтому каждое колесо производится на «Промашкомплексе» по индивидуальным чертежам. Но лишь отчасти. Его слова отражают реальность: на территории СНГ, например, железнодорожные колеса и стрелочные переводы выпускают всего несколько заводов, а конкретно в Центральной Азии – один, жибастуский завод железнодорожного оборудования «Промашкомплект». Лет десять назад никто и представить не мог, что в Казахстане будут производить колеса и стрелочные переводы. Завод открыли пять лет назад по Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития РК (ТИПИИР). О высокоточном производстве уникальной продукции и перспективах казахстанского производителя рассказали во время пресс-тура на завод.



Раньше «Промашкомплект» производил колеса и стрелочные переводы. Завод открыли пять лет назад по Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития РК (ТИПИИР). О высокоточном производстве уникальной продукции и перспективах казахстанского производителя рассказали во время пресс-тура на завод.

Длина – это то, что отличает казахстанские рельсы. Короткие рельсы портят вагоны и колеса из-за большего количества стыков. Помимо экономической выгоды, это еще и вопрос безопасности движения поездов. Для колеса по ГОСТу есть определенные размеры до износа, когда можно использовать колесо. Но в то же время не дольше 20 лет, его уже нужно менять. «А вы знаете, какова протяженность подвижного состава в Казахстане? Порядка 180 тыс. вагонов, включая вагоны частных компаний, «Каземтрэнса» и т.д. Умножить на восемь – получается под 1,5 млн. «Каземтрэнсом» у нас долгосрочный договор на 32 тыс. колес в год, они в среднем приобретают у нас 30-35 тыс. На 20 лет – это даже миллионы не будут», – комментирует Артур Хачатурян.

Сегодня «Промашкомплект» выпускает шесть типов колес и бандажей и 18 типов стрелочных переводов. Ежегодно каталог пополняется новой продукцией. Говоря о ценах, представитель компании отмечает, что в 2013 году стоимость одного колеса составляла 163 тыс. тенге, в настоящее время – столько же. За счет их покупки не может такое делать. И значит – безопасность железнодорожного транспорта. На «Промашкомплексе» для рельса допуск, то есть погрешность,

колесам казахстанское содержание составляет 22-25%.

Исторически сложилось так, что спрос на колесную продукцию периодически растет и падает. В предыдущие годы был период спада, прежде всего со стороны крупных предприятий. «В 2017 году как раз начинается подъем, к середине-концу 2018 года можно увеличить объем. Планирует произвести примерно 50 тыс. колес, 650 стрелочных переводов, 2200 крестовин, 2500 ремкомплектов. Ежегодный рост объемов производства составляет в среднем 5-7%. Также сегодня ведутся переговоры с несколькими странами, куда уже мы будем поставлять до 150 тыс. колес», – говорит Артур Хачатурян.

Выход на 200 тысяч в год Проектная мощность завода «Промашкомплект» составляет 75 тыс. колес в год, в плановом порядке количество до 200 тыс. колес. Это – после того, как будет закончена вторая очередь завода.

Как рассказал Даулет Сыдыков, председатель правления «Промашкомплект», первоначальные инвестиции в завод составили порядка 4 млрд тенге, использовались заемные средства. Окупаемость, по его оценкам, составит порядка 10 лет.

Вторая очередь в рамках второй волны ТИПИИР, предполагающая расширение производства, пока не имеет конкретного бюджета 40-60 млрд тенге инвестиций. Это средства от Банка развития Казахстана. В



течение года надемся закончить завод – поделился информацией топ-менеджер.

Азербайджанские поезда на казахских колесках «Наша продукция обеспечивает не весь рынок, наши покупатели – это в основном КТЖ, «Богатырь Комир», крупные промышленные предприятия. На запад, в нефтяной регион, мы пока не поставляем, пока нам достаточно того, что есть. Но вообще рынок Казахстана огромен», – продолжает Артур Хачатурян.

Доступ на зарубежные рынки открывает сертификат IRIS, это международный стандарт железнодорожной промышленности, разработанный Ассоциацией европейской железнодорожной техники. «Промашкомплект» его получил.

В 2016 году завод заключил контракт до 2019 года с Азербайджанскими железными дорогами и уже поставил около 2 тыс. колес.

В продукции казахстанского производителя значительная часть приходится в этот год так будет строиться примерно 200 км железных дорог. «Наша продукция очень понравилась, они провели у нас техконтроль, аудит, как принято во всем мире. Мы благодарны за оказанную поддержку», – говорит Даулет Сыдыков. Интересными для себя рынками сама компания считает, помимо Азербайджана и Молдовы, Туркмению, Южную Корею, Индию, Иран.

■ 6 трендов, которыми банки
порадуют своих клиентов

Вероника Герман

Консолидационные процессы на банковском рынке Казахстана порядком набили оскомину. И пока все это продолжается, некоторые игроки могут сорвать куш, предложив новые или продлив существующие решения для своих клиентов. Отбросив все эти пессимистичные настроения о кризисе, запасемся попкорном и посмотрим, чем могут порадовать казахстанские игроки своих клиентов

1. Банки сохраняют кешбэки и бонусы



Обслуживание наличных платежей – довольно дорогое занятие для банков. За рубежом безналичные операции обходятся в 2 раза дешевле наличных, именно поэтому там активно популяризируют безналичные операции. В Казахстане, напротив, для стимулирования безналичных платежей банки запустили поощрительные программы в виде бонусов и кешбэков. Накопление бонусов – одна из наиболее распространенных программ лояльности среди казахстанских банков. Клиенты накапливают

баллы с возможностью потратить их на оплату услуг или товаров. С одной стороны, это позволяет банкам стимулировать безналичные платежи, а клиентам – получать различные скидки и бонусы, которые можно затем потратить. Кешбэк – еще одна возможность поддержать держателей карт. По сути, это возврат определенного процента от покупки обратно на счет клиента.

2. Возобновится кредитование



Как правило, банки четко отслеживают ставки по кредитам конкурентов и предлагают равнозначные. Это и называется рыночной ставкой. После нескольких лет стагнации в этом году кредитный рынок все же начнет расти. А ставки по ним, вероятно, снизятся. Возможно, некоторые игроки, которые имеют больше ликвидности, могут предложить более конкурентные ставки.

3. Банки начнут активнее развивать кредитные карты

Кредитные карты, как и признавали многие банкиры, недооцененное направление банковского бизнеса в Казахстане. И пока традиционное кредитование лишь раска-

чивается, отличной альтернативой могут стать кредитные карты. В данной связи в этом году стоит ожидать довольно интересные предложения кредитных карт от банков.

4. Персонафикация карт



Сегодня в тренде будут персонализированные карты. На смену созданных в индивидуальном дизайне картам придут действительно созданные под определенные потребности. Например, как это сделал Банк Астаны, предложив детские карты Ladies Card. У Тинькофф банка, для сравнения, порядка 15 вариантов кредитных карт, созданных для определенных расходов. Например, карта WWF, которая сделана из возобновляемых, экологически чистых материалов, а 0,75% от покупок банк перечисляет в WWF.

5. Банки усилят борьбу с мошенничеством



В период роста безналичных платежей интерес со стороны кибермошенников к ним возрастает. Букавало в этом месяце пять казахстанских банков рассказали, что за несколько недель марта международные кибермошенники предприняли ряд по-

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

RBS ЗАКРОЕТ БОЛЕЕ
150 ОТДЕЛЕНИЙ

Royal Bank of Scotland (RBS) намерен закрыть более 150 филиалов, чтобы сократить расходы, так как все больше клиентов начинают использовать цифровой банкинг. Этот факт может лишить работы 472 человека, хотя сообщалось, что около 300 из них планируют предпринять между оставшимися филиалами. «Мы должны изменить нашу систему обслуживания в связи с изменившимся предпочтениями клиентов», – прокомментировал ситуацию представитель банка. Напомним, что Royal Bank of Scotland хочет сократить эксплуатационные расходы на \$1,25 млрд. (banks.eu)

КАТАР ИНВЕСТИРУЕТ
В БРИТАНИЮ 5 МЛРД
ФУНТОВ

Катар инвестирует в британскую экономику 5 млрд фунтов стерлингов, сообщил глава катарского Минфина Али Шериф аль-Эмади. Такое заявление министр сделал за два дня до начала Brexit, который стал причиной для части европейских компаний выступить с заявлениями о переместе планов по работе в Британию или даже о переносе в континентальную Европу головных офисов. «В течение следующих трех – пяти лет Катар инвестирует в Британию 5 миллиардов фунтов стерлингов», – сказал аль-Эмади, выступая в Лондоне на Катарском инвестиционном форуме. (bank.ru)

BREXIT ОТКРОЕТ ДЛЯ
БРИТАНИИ НОВЫЕ
ВОЗМОЖНОСТИ

Brexit откроет перед Великобританией новые возможности в торговле с Китаем, заявил на форуме в Баво бывший председатель Export-Import Bank of China Ли Жоу. «Brexit проглотит новый путь для свободной торговли между Китаем и Великобританией», – считает банкир. По его мнению, Великобритания, возможно, уже является более открытым рынком, чем ЕС. Он отмечает неэффективность сельскохозяйственной политики ЕС и протекционизма блока в области сталелитейной промышленности. «После Brexit торговля Китая и Великобританией может стать свободнее, особенно в сфере финансов», – полагает Ли Жоу. Он отмечает, что в следующей фазе своего экономического развития КНР сфокусируется на рыночных реформах и реструктуризации государственной и это может быть профинансировано из Великобритании. (CNBC)

В Америку
через Москву

Летайте в Америку из Астаны, Алматы, Атырау, Актау, Актобе, Караганды и Шымкента на комфортабельных авиалайнерах с транзитом через Москву*

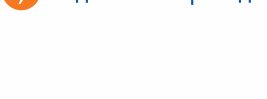
Более 300 направлений, более 60 стран**



Эргономичные кресла в классе Эконом



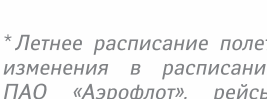
15 видов специального бортового питания



Авианарка Аэрофлота – один из самых молодых в мире



Класс Комфорт на самолётах Boeing 777



Удобные пересадки в Международном аэропорту Шереметьево

www.aeroflot.ru



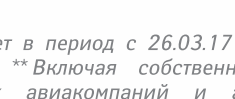
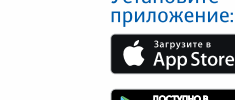
Кресла в салоне класса 4-STAR AIRLINE



Высококвалифицированные бортпроводники



Установите приложение:



* Летнее расписание полетов действует в период с 26.03.17 по 28.10.17. Возможны изменения в расписании полетов. ** Включая собственные регулярные рейсы ПАО «Аэрофлот», рейсы дочерних авиакомпаний и авиакомпании-партнёров по код-шерингу. *** Услуга доступна на бортах самолетов Airbus A319, A320, A321.

Рейлами, Сертификат эксплуатанта №1 от 17.11.2011. Действующая страховка авиакомпании «Аэрофлот».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЙ

ЗА ЛОМБАРДАМИ
НУЖЕН КОНТРОЛЬ

Генеральный прокурор Казахстана Жакп Асанов предложил поставить перед правительством вопрос о контроле за деятельностью ломбардов. Об этом стало известно на заседании Координационного совета по обеспечению законности, правопорядка и борьбы с преступностью. «Важные депутаты, ломбарды у нас сегодня превратились в заблаговременные судьи по оценке кредитов. Никаких требований – законодательных, нормативных – по отношению к их деятельности нет. Хотя многие государства устроили такие ломбарды. Мы ждем, как бы осознали все от обязанностей. Мы просим одно: каждый, кто идет в ломбард что-то ценное, должен указать свою фамилию, его должны снять, зафиксировать на фото, там должна быть камера, так далее. Например, это никак не мешает свободе предпринимательства, так или иначе, так или иначе, так или иначе». «Важные депутаты, ломбарды у нас сегодня превратились в заблаговременные судьи по оценке кредитов. Никаких требований – законодательных, нормативных – по отношению к их деятельности нет. Хотя многие государства устроили такие ломбарды. Мы ждем, как бы осознали все от обязанностей. Мы просим одно: каждый, кто идет в ломбард что-то ценное, должен указать свою фамилию, его должны снять, зафиксировать на фото, там должна быть камера, так далее. Например, это никак не мешает свободе предпринимательства, так или иначе, так или иначе, так или иначе».

ЕДИНАЯ ВАЛЮТА ЕАЭС
НЕ ОБСУЖДАЕТСЯ

Евразийская экономическая комиссия (ЕК) не считает необходимым инициировать введение единой валюты в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), заявила член коллегии (министр) по основным направлениям интеграции и макроэкономики ЕЭК Татьяна Валова на заседании от введения единой валюты мы ничего не выиграем. Если в 2017 году начнем ее вводить, то получим большие издержки, чем преимуществ», – сказала Татьяна Валова в ходе видеоконференции в пресс-центре агентства «Бит». В настоящее время, по ее мнению, нужно говорить не о введении единой валюты в ЕАЭС, а необходимости углубления сотрудничества в валютно-финансовой и макроэкономической сфере. По словам Валовой, ЕАЭС – это не интеграция, а сотрудничество. В настоящее время, по ее мнению, нужно говорить не о введении единой валюты в ЕАЭС, а необходимости углубления сотрудничества в валютно-финансовой и макроэкономической сфере. По словам Валовой, ЕАЭС – это не интеграция, а сотрудничество.

БЕСКОНТАКТНЫЕ
НАЛИЧНЫЕ ОТ WELLS FARGO

Четвертый по величине банк США Wells Fargo объявил, что его клиенты смогут использовать свой смартфон или наручные часы для снятия денег в 13 000 банкоматах, 5 000 из которых будут поддерживать Apple Pay, Android Pay и Samsung Pay. Сама карта для совершения картных платежей без традиционного использования карты, а при помощи систем мобильных платежей Apple Pay, Android Pay, Samsung Pay и Microsoft Wallet. (banks.eu)

САМСУНГ ВЫПУСТИТ
ПЕРЕНОСНЫЕ
ПЛАТЕЖНЫЕ
УСТРОЙСТВА

Samsung собирается расширить возможность использования платежей по ближайшей бесконтактной связи, объединившись с компанией Intel и разработчиком приложений SmartPay для покупки с помощью NFC. Samsung собирается расширить возможность использования платежей по ближайшей бесконтактной связи, объединившись с компанией Intel и разработчиком приложений SmartPay для покупки с помощью NFC.

В РОССИИ
ТАКЖЕ ВВЕДУТ
ОГРАНИЧЕННУЮ
СИСТЕМУ НАЛИЧНЫХ

Некоторые
рестораны сети
Sweetgreen,
перестали
принимать
наличные

В ряде
европейских
магазинов
уже
принимают
кэш

В России
также введут
ограниченную
систему наличных

Некоторые
рестораны сети
Sweetgreen,
перестали
принимать
наличные

В ряде
европейских
магазинов
уже
принимают
кэш

В России
также введут
ограниченную
систему наличных

Некоторые
рестораны сети
Sweetgreen,
перестали
принимать
наличные

В ряде
европейских
магазинов
уже
принимают
кэш

В России
также введут
ограниченную
систему наличных

Казахстан не готов к отказу от наличных

(Начало на стр. 1)

Будущее без нал!

За последние годы уровень безналичных платежей растет, создается инфраструктура, популяризируются безналичные оплаты, считает Марат Каирленов. «Очевидно, что будет происходить сдвиг в сознании людей и их привычках в сторону безнала. Однако в ближайшие 10-15 лет полностью искоренить наличные маловероятно, хотя ускорителю роста безналичных операций», – пояснил экономист. По опыту других стран (например, Турции), можно отметить, что государство сосредотачивает свои усилия на легализации крупных покупок или платежей – машин, квартир. Но сначала необходимо донести до населения преимущества таких мер. «Вероятно, было бы правильно запустить социальную рекламу с месседжем, что крупные суммы лучше переводить через банк, потому что это безопаснее и удобнее. Полагаю, что в течение нескольких лет можно было бы добиться, чтобы 80-90% покупок по безналам сделались бы безналичными», – предполагает экономист. Другим направлением, по его мнению, выступают все покупки населения со стабильным и чистым заработком. Однако не следует забывать об оплате. «Это можно сделать с помощью тех же кешбэков или бонусов для держателей карт и налогов или льгот для предпринимателя. Здесь также мож-



но ориентироваться на доведение доли расчетов через безналичную оплату до 70-90% в течение нескольких лет», – рассуждает экономист. Гораздо сложнее, по его словам, с населением с низкими нерегулярными или полуофициальными доходами. «Быстрых и легких подбе-

десь ожидать не стоит. Хорошо бы довести показатели в районе 10% в ближайшие несколько лет», – подытожил Марат Каирленов. В итоге, по мнению представителя АТФБанка, по мере роста эмиссии банковских карточек и повышения спроса на

использование безналичных платежей число компаний, использующих POS-терминалы, будет увеличиваться. А «подстек» со временем может использоваться по своему основному предназначению как средство платежа, а не как способ получения наличных.

Утопия без купюр

Как страны уходят от наличных денег

В европейских странах и США такие лимиты могут составлять от \$1 тыс. до \$20 тыс. Страны СНГ тоже не остаются в стороне. Словесная нам Украина с 4 января этого года снизила предельную сумму расчетов наличными для физлиц до 150 (примерно \$5500) до 50 000 гривен (\$1800) в день. Ограничение касается наличных расчетов между физическими лицами и предприятиями, а также между физлицами по договорам купли-продажи и при сдаче наличных денег за товары. В Индии пробовали все возможные методы по развитию безналичных платежей. В ноябре прошлого года правительство издало их обращения самое крупное рупий достоинством 500 (\$7,5) и 1000 (\$15). Следом власти запустили идею о создании безналичных деревьев. Однако эта идея так и осталась утопией, добавил министр населения при покупке и продаже товаров. Ведь так-то и электричества, но есть надежды на развитие инфраструктуры и изменение привычек людей. В России также активно обсуждается вопрос ограничения снятия наличных. Однако, как сообщили СМИ в конце февраля этого года, министерство финансов намерено осторожно подходить к инициативе по ограничению наличных расчетов. «Пока мы эти вопросы отложили, чтобы действовать аккуратно, не создавая диспропорций в наличном денежном обращении. Пока никаких предложений в этой части ни в текущем, ни в следующем году реализовываться не будет», – сообщил журналистам министр финансов Антон Силуанов в ходе Российского инвестиционного форума в Сочи. Ранее Силуанов говорил о необходимости постепенно идти к ограничению оборота наличных расчетов. Одним из порогов называлась сумма в 600 тыс. рублей (\$10500). Как правило, уходу в безналичные платежи можно идти постепенно, начиная с крупных покупок, а также между физлицами по договорам купли-продажи и при сдаче наличных денег за товары. В Индии пробовали все возможные методы по развитию безналичных платежей. В ноябре прошлого года правительство издало их обращения самое крупное рупий достоинством 500 (\$7,5) и 1000 (\$15). Следом власти запустили идею о создании безналичных деревьев. Однако эта идея так и осталась утопией, добавил министр населения при покупке и продаже товаров. Ведь так-то и электричества, но есть надежды на развитие инфраструктуры и изменение привычек людей. В России также активно обсуждается вопрос ограничения снятия наличных. Однако, как сообщили СМИ в конце февраля этого года, министерство финансов намерено осторожно подходить

Департамент налогов и права, «Делойт»

Практически каждое предприятие в наши дни сталкивается с таким видом расходов, как расходы на рекламу. Однако, помимо прочего, могут включать в себя затраты на рекламу, связанные с передачей товаров потенциальным клиентам в рекламных целях. Основные цели рекламы – формирование спроса, стимулирование сбыта и продвижение товаров и услуг. Благодаря этому потенциальные покупатели, и претребители товаров и услуг об их качестве, достоинствах, преимуществах, а также о заслугах самой фирмы. Основным документом, регулирующим вопросы по распространению рекламы, является Закон РК от 19.12.2003 г. №508-III «О рекламе» (далее Закон о рекламе). Согласно Закону о рекламе [цитата]: «реклама – распространяемая и размещаемая в любой форме, с помощью любых средств информация, предназначенная для неопределенного круга лиц и призванная привлечь внимание людей к товарам, услугам, товарным знакам, работам, работам, работам, работам». Реклама – распространяемая и размещаемая в любой форме, с помощью любых средств информация, предназначенная для неопределенного круга лиц и призванная привлечь внимание людей к товарам, услугам, товарным знакам, работам, работам, работам, работам». Реклама – распространяемая и размещаемая в любой форме, с помощью любых средств информация, предназначенная для неопределенного круга лиц и призванная привлечь внимание людей к товарам, услугам, товарным знакам, работам, работам, работам, работам».

Новинки законодательства

www.online.zakon.kz www.prg.kz

Новинки законодательства

Новинки законодательства

www.online.zakon.kz www.prg.kz

Внесены изменения в приказ Министра здравоохранения и социального развития РК

Приказом министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 30 декабря 2016 года № 227-06 внесены изменения в некоторые пункты приказа Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан (не введен в действие)

В частности, в приказ Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 14 июня 2016 года № 516 «О некоторых вопросах содействия занятости населения» внесены следующие изменения:

1) в пункте 2) исключить;

2) в пункте 2) исключить;

3) в пункте 2) исключить;

4) в пункте 2) исключить;

5) в пункте 2) исключить;

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты. Это предельная сумма расчетов наличными для физлиц – \$5500, или \$1800 в день.

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика, которая ограничивает использование наличных денег в экономике.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В России также введут ограниченную систему наличных

В России также введут ограниченную систему наличных, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты. Это предельная сумма расчетов наличными для физлиц – \$5500, или \$1800 в день.

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика, которая ограничивает использование наличных денег в экономике.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В России также введут ограниченную систему наличных

В России также введут ограниченную систему наличных, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты. Это предельная сумма расчетов наличными для физлиц – \$5500, или \$1800 в день.

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика, которая ограничивает использование наличных денег в экономике.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В России также введут ограниченную систему наличных

В России также введут ограниченную систему наличных, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты

Власти Стокгольма еще в 2014 году ввели безналичные расчеты. Это предельная сумма расчетов наличными для физлиц – \$5500, или \$1800 в день.

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика

В целом, за последние 20 лет в Европе уже принимается политика, которая ограничивает использование наличных денег в экономике.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В России также введут ограниченную систему наличных

В России также введут ограниченную систему наличных, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные

Некоторые рестораны сети Sweetgreen перестали принимать наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные

В ряде европейских магазинов уже принимают наличные, что свидетельствует о постепенном отказе от наличных денег в пользу безналичных расчетов.

Что дала централизация госзакупок?



В Казахстане с августа 2014 года функционирует централизованная закупочная система – институт единых организаторов государственных закупок. Значительная часть закупок осуществляется централизованно: на республиканском уровне – Комитетом государственных закупок Министерства финансов РК, на местном – уполномоченными организациями соответствующего уровня.

О том, какие товары и услуги закупает государство, рассказывает Председатель Комитета по государственным закупкам Министерства финансов РК Камила Абдуллова.

Единые организаторы осуществляют закупки, проходящие в рамках бюджетных программ, перечень которых определяется уполномоченным органом в сфере государственных закупок (Министерство финансов Республики Казахстан) (или соответствующие акиматы на местных уровнях).

Идея создания централизованной закупочной службы, призванной обеспечить максимальную эффективность, прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок на центральном уровне существенно повлияло на увеличение количества потенциальных поставщиков, участвующих в конкурсах и тендерах, что привлекло дополнительные заявки, прописываемые в конкурсной документации, в принятии необъективных решений членами конкурсных комиссий.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Создание Единого организатора государственных закупок позволило обеспечить прозрачность и оптимальность бюджетных трат, возникла в начале 2013 года. Идея была впервые озвучена Главой государства Нурсултаном Назарбаевым в 2013 году на расширенном заседании Правительства Республики.

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитетом за 2015 год рассмотрено 327 заданий заказчикам на организацию и проведение государственных закупок, опубликовано и проведено в 2015 году – 223 закупки на сумму 37 603,7 млн тенге. В 2016 году – 1211 закупки на сумму 51 463,0 млн тенге.

Кроме того, были исключены риски, связанные с непрофессионализмом членов конкурсных комиссий при процедурах рассмотрения конкурсных документов потенциальных поставщиков, выражающиеся в недостаточной правовой компетентности, недостаточном знании технических навыков при работе в информационной системе «Электронные государственные закупки».

Централизация позволила обеспечить добросовестную конкуренцию среди поставщиков, повысить эффективность и оптимальность государственных закупок. Комитет, выполняя функции Единого организатора государственных закупок, обеспечивает реализационные функции как между заказчиками и Единым организатором.

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитетом за 2015 год рассмотрено 327 заданий заказчикам на организацию и проведение государственных закупок, опубликовано и проведено в 2015 году – 223 закупки на сумму 37 603,7 млн тенге. В 2016 году – 1211 закупки на сумму 51 463,0 млн тенге.

Кроме того, были исключены риски, связанные с непрофессионализмом членов конкурсных комиссий при процедурах рассмотрения конкурсных документов потенциальных поставщиков, выражающиеся в недостаточной правовой компетентности, недостаточном знании технических навыков при работе в информационной системе «Электронные государственные закупки».

Централизация позволила обеспечить добросовестную конкуренцию среди поставщиков, повысить эффективность и оптимальность государственных закупок. Комитет, выполняя функции Единого организатора государственных закупок, обеспечивает реализационные функции как между заказчиками и Единым организатором.

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитетом за 2015 год рассмотрено 327 заданий заказчикам на организацию и проведение государственных закупок, опубликовано и проведено в 2015 году – 223 закупки на сумму 37 603,7 млн тенге. В 2016 году – 1211 закупки на сумму 51 463,0 млн тенге.

Кроме того, были исключены риски, связанные с непрофессионализмом членов конкурсных комиссий при процедурах рассмотрения конкурсных документов потенциальных поставщиков, выражающиеся в недостаточной правовой компетентности, недостаточном знании технических навыков при работе в информационной системе «Электронные государственные закупки».

Централизация позволила обеспечить добросовестную конкуренцию среди поставщиков, повысить эффективность и оптимальность государственных закупок. Комитет, выполняя функции Единого организатора государственных закупок, обеспечивает реализационные функции как между заказчиками и Единым организатором.

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитетом за 2015 год рассмотрено 327 заданий заказчикам на организацию и проведение государственных закупок, опубликовано и проведено в 2015 году – 223 закупки на сумму 37 603,7 млн тенге. В 2016 году – 1211 закупки на сумму 51 463,0 млн тенге.

Кроме того, были исключены риски, связанные с непрофессионализмом членов конкурсных комиссий при процедурах рассмотрения конкурсных документов потенциальных поставщиков, выражающиеся в недостаточной правовой компетентности, недостаточном знании технических навыков при работе в информационной системе «Электронные государственные закупки».

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитетом за 2015 год рассмотрено 327 заданий заказчикам на организацию и проведение государственных закупок, опубликовано и проведено в 2015 году – 223 закупки на сумму 37 603,7 млн тенге. В 2016 году – 1211 закупки на сумму 51 463,0 млн тенге.

Кроме того, были исключены риски, связанные с непрофессионализмом членов конкурсных комиссий при процедурах рассмотрения конкурсных документов потенциальных поставщиков, выражающиеся в недостаточной правовой компетентности, недостаточном знании технических навыков при работе в информационной системе «Электронные государственные закупки».

Централизация позволила обеспечить добросовестную конкуренцию среди поставщиков, повысить эффективность и оптимальность государственных закупок. Комитет, выполняя функции Единого организатора государственных закупок, обеспечивает реализационные функции как между заказчиками и Единым организатором.

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитетом за 2015 год рассмотрено 327 заданий заказчикам на организацию и проведение государственных закупок, опубликовано и проведено в 2015 году – 223 закупки на сумму 37 603,7 млн тенге. В 2016 году – 1211 закупки на сумму 51 463,0 млн тенге.

Кроме того, были исключены риски, связанные с непрофессионализмом членов конкурсных комиссий при процедурах рассмотрения конкурсных документов потенциальных поставщиков, выражающиеся в недостаточной правовой компетентности, недостаточном знании технических навыков при работе в информационной системе «Электронные государственные закупки».

Централизация позволила обеспечить добросовестную конкуренцию среди поставщиков, повысить эффективность и оптимальность государственных закупок. Комитет, выполняя функции Единого организатора государственных закупок, обеспечивает реализационные функции как между заказчиками и Единым организатором.

Перед нами стоят цели по повышению эффективности управления государственным имуществом и созданию благоприятной бизнес-среды, снижения административных барьеров для бизнеса и населения. Одним из показателей достижения названных целей Комитета будет достижение 45-го места в 2017 году и 43-го – в 2018 году в рейтинге индекса конкурентоспособности по индикатору «Фаворитизм» в рейтингах государственных служб и Всемирного экономического форума.

Комитет

Алексей Сидоров: «Нам в Казахстане становится тесно»

Когда «Кредит24» станет первой казахстанской компанией-единорогом?

Александр Галиев

Казахстанские стартапы начинают осваивать внешние рынки. Основатель и директор «Кредит24» Алексей Сидоров в интервью «Капитал.Кз» рассказывает о предострой экзистенс сервисе онлайн-кредитования в Юго-Восточную Азию.



Алексей, предлаган начать с отов финтеха в Казахстане. Как отрасль закончила 2016-й?

Ранее рейтинговое агентство RAEX (Эксперт РА (Казахстан)) и «Казахстанская Ассоциация Инвестора» провели исследование рынка онлайн-кредитования в Казахстане. Основные тезисы исследования таковы: за 3 года с момента запуска первого сервиса оборот в секторе достиг 12,4 млрд тенге. Это примерно 0,3% от всего рынка потребительского кредитования в Казахстане. Охват – 350 тыс. контрактов. Количество займов, выданных в ушедшем году, составило почти 240 тыс. единиц (67 тыс. в 2015 году – рост почти 358% – прим. ред.). Совокупный портфель итровок рынка на начало 2017 года составил почти 3,1 млрд тенге против 914 млн тенге на начало 2016 года.

Прогнозы такие: объем кредитования в онлайн-сервисах в течение 3-4 лет может достигнуть 170 млрд тенге, а клиентами подобных сервисов могут стать до 2,5 млн казахстанцев.

Хорошие итоги. И хорошие перспективы. Кстати, в прошлом году вы привлекли весьма крупную сумму от внешнего инвестора. На какие цели? Эти средства нужны были для финансирования нашей основной деятельности, то есть для пополнения кредитного портфеля. Любой бизнес микрокредитования, который вы пытаетесь вывести из источников финансирования. Кроме того, мы инвестируем средства в усовершенствование своей ИТ-платформы, в маркетинг. Впрочем, две последние статьи расходов не такие большие, как хотелось бы. Это расширение нашего кредитного портфеля. В условиях, когда компания очень быстро растет, это критически важно для нас.

Хорошие перспективы. Кстати, в прошлом году вы привлекли весьма крупную сумму от внешнего инвестора. На какие цели? Эти средства нужны были для финансирования нашей основной деятельности, то есть для пополнения кредитного портфеля. Любой бизнес микрокредитования, который вы пытаетесь вывести из источников финансирования. Кроме того, мы инвестируем средства в усовершенствование своей ИТ-платформы, в маркетинг. Впрочем, две последние статьи расходов не такие большие, как хотелось бы. Это расширение нашего кредитного портфеля. В условиях, когда компания очень быстро растет, это критически важно для нас.

На каких условиях вы привлекли эти средства? Здесь я сильно ограничен соглашением о конфиденциальности сделки. Я лишь скажу, что сумма сделки составила \$2 млн.

Тут есть еще одна предстория. Нам, по сути, становится тесно в Казахстане, мы намерены выйти на перспективные рынки Юго-Восточной Азии. И для этой экспансии тоже потребуются деньги.

Расскажите о своих планах в Юго-Восточной Азии.

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

чать свою экспансию. Сейчас мы регистрируем компанию на территории этой страны.

А можно чуть подробнее. Вы можете назвать эту страну?

Мы изучили четыре рынка Юго-Восточной Азии, которые показались нам привлекательными. Это Индонезия, Малайзия, Филиппины и Вьетнам. Изучили потенциалный спрос на наш продукт на этих рынках, спрос на регулирование, культуру населения в части использования кредитных продуктов, существующую инфраструктуру – это ИТ и банки, проникновение интернета и мобильной связи. Плюс мы еще смотрим на макроэкономические показатели – ВВП, ВВП на душу населения, рост экономики, размер аудиторий underbanked, которая не пользуется традиционными банковскими услугами.

В этом регионе самые быстрорастущие экономики – это Филиппины и Вьетнам. Самый большой рынок по численности рынка – Индонезия – это четвертая страна в мире. Самый маленький по численности, но самый развитый и с точки зрения доходов на душу населения, и точки зрения регулирования банковской системы – это Малайзия.

В итоге мы решили начать с Вьетнама.

Каким образом вы будете туда заходить? Создавать СП? Либо регуляторные нормы позволяют создавать компании со 100%-ным иностранным капиталом?

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

Расскажите о своих планах в Юго-Восточной Азии.

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

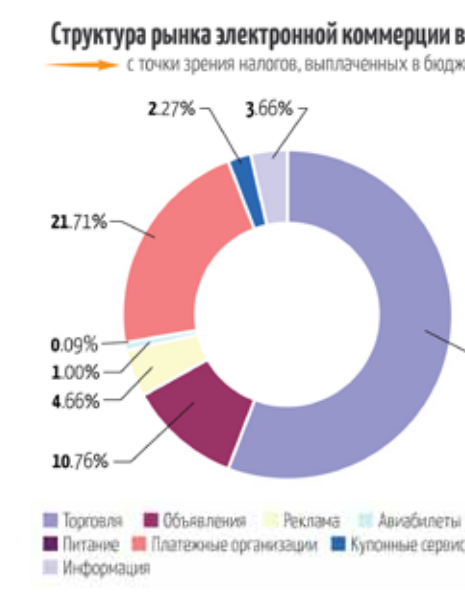
Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-

Мы сделали исследование и выбрали несколько перспективных стран в Юго-Восточной Азии и, более того, совершили тур по этим странам. В результате мы выбрали страну, с которой и решили на-



Мы правильно заметили, в некоторых странах Юго-Восточной Азии есть регуляторные нормы, которые не позволяют создавать компании со 100%-ным иностранным капиталом. Во Вьетнаме мы будем создавать совместное предприятие.

Насколько велик рынок подобных услуг во Вьетнаме?

Рынок большой, население страны – около 90 млн. Экономика очень стабильно растет – в среднем в год около 7%. При этом процент населения, которое находится вне банковских услуг, велик. В двух крупнейших городах Вьетнама проживает около 35 млн человек – эта огромная концентрация нам тоже на пользу. То есть вся аудитория потенциальных клиентов нашего сервиса в 5-7 раз больше, чем та, которая есть в Казахстане. Для нас это огромный рынок.

А какова конкуренция на этом рынке? И есть ли она вообще?

Не так много, но есть. Достаточно быстро растут банки, и они начинают работать с новыми для себя аудиториями. Впрочем, нас это не пугает – они не способны удовлетворить весь спрос.

Насколько развита во Вьетнаме финансовая культура?

Вьетнамцы довольно ответственно относятся к долгам. Они обязательны, качество кредитного портфеля у них довольно высокое. И, разумеется, чтобы найти самых лучших клиентов на рынке, мы будем использовать все свои ноу-хау, разработанные здесь, в Казахстане, в части того же кредитного скоринга и digital-маркетинга.

Получается этакий трансферт технологий из Казахстана в Юго-Восточную Азию.

Да, это так. И знаний, и экспертизы, и технологий.

Когда вы намерены запуститься во Вьетнаме? Будете ли привлекать инвесторов?

Уже в этом году. Сейчас мы работаем над детальным планом. Пока мы справляемся своими силами без привлечения инвесторов.

Как обстоят дела во Вьетнаме с точки зрения уровня проникновения интернета, мобильной связи? Насколько

понимаю, это ключевой вопрос вашей экспансии...

Уровень проникновения интернета и мобильной связи достаточно высокий. И продолжает расти. Более того, то же самое можно сказать и о скорости мобильного интернета. Сейчас она сопоставима с четырьмя рынками. Критическая масса пользователей уже имеется. И мы можем вести бизнес полностью в цифровой среде. Так, как мы это делаем и в Казахстане.

Обычно мы импортировали компетенции – западные стартапы, идеи, технологии. А здесь есть, казахстанская, компания выросла настолько, что готова их экспортировать. Как вы это прокомментируете?

Знаете, я считаю, что мнение, что если ты, мол, хочешь расширяться, то должен смотреть на близлежащий рынок, – неверно, неактуально. Сейчас, обладая компетенциями, нет разницы, в какой стране ты будешь делать технологичный бизнес. Все ближайшее окружение в Центральной Азии, перспективы которого мы изучили, принято нас к мысли, что нам здесь будет очень скоро так же тесно, как и в Казахстане сейчас. Я не говорю уже о регуляторных и политических рисках. Тот же Узбекистан, который является самым многочисленным по населению в Центральной Азии, так вообще для нас закрыт.

Что касается компетенций, то у нас нет в них недостатка. Знания во всех направлениях онлайн-бизнеса сейчас доступны для всех желающих через онлайн-тренинги и практические конференции. Кроме того, наша команда имеет практический опыт создания интернет-стартапов. В нашей группе растет около 70 молодых людей, имеющих очень талантливых ребят. Плюс на нашем рынке есть много перспективной молодежи, которую мы стараемся привлечь в компанию. При этом мы понимаем, что есть компетенции, которые мы не найдем в Казахстане. Например, в части аналитики Big Data, машинного обучения и т.д. Но мы всегда можем привлечь такую экспертизу с внешних рынков – из Европы, США.

Алексей, менее года назад вы заявили, что хотели бы стать первой казахстанской компанией-единорогом, но есть стартовая ошибка в капитализации более 1 миллиарда долларов США. Есть какие-то обзорные сроки для выхода на этот уровень?

Да, конечно, есть – 5-7 лет. Я считаю, что эта цель вполне достижима. Рынок единорогов строился 10 лет, уходя 7 лет, позже – 5 и даже меньше. Сейчас время сканится за счет использования технологий и проникновения интернета, портфель проектов, именно эти затраты существенно уменьшаются. И выход на внешние рынки для нас – важный шаг в этом направлении. При этом совсем не обязательно быть во всем мире, достаточно выбрать одну страну, где есть стратегия – это нужным людям продукт и брендразвивающаяся рынок с большой плотностью населения, как те, которые я озвучил ранее. Единорогом можно стать, присутствуя на 4-5 рынках.



Айnur Байтенова: «Я люблю мир глазами»

Нургуль Айтпаева

Увлечение эстетикой через объектив камеры у Айnur Байтеновой связано с увлечением fashion-индустрией. «Я человек творческого склада ума, который очень нравится лицезреть красоту в различных проявлениях, именно этим обучением мое желание сохранить в памяти то, что видит мой глаз. Ничего лучше для этого, чем фотокамера, человечество не придумало, поэтому теперь мы с ней неразлучны» – рассказывает она.

Сейчас ее Instagram более 70 тыс. подписчиков, она занимается съемками для сети магазинов premium-класса и сотрудничает с компанией V.I.E.D Group, ведущим дистрибутором ювелирных изделий, часов, аксессуаров, предметов интерьера и одежды. О том, как хобби превратилось в любимую работу, Айnur рассказала в интервью «Капитал.Кз».

В чем, по вашему мнению, успех вашего блога в Instagram? Успех – понятие относительное и воспринимается каждым индивидуально. Сейчас блог – это семья, мир творчества, немного о работе – вот все, что интересует меня больше всего. Это предпочтение свойственно подавляющему большинству женщин.

Последние несколько лет рынок электронной коммерции в Казахстане стремительно рос. И рос много быстрее рынка. Но субъективно заметно, что темпы замедляются: потребление, точнее, его уровень, который является для него то-фитнесс – здесь вообще темпы роста – трехзначные. Формально его трудно назвать частью рынка электронной коммерции, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2014 году составил 129 млрд тенге, а к концу 2015-го – до 155 млрд тенге. Средневековой курс тенге к доллару США в 2015 году составил примерно 230.

Таким образом, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2015 году составил порядка 350 млрд тенге, что сопоставимо с рынком США. В целом e-commerce удалось сохранить «хорошее лицо при плохом рынке». Кстати, опрос, проведенный среди некоторых участников рынка, говорит о том, что игроки выросли в 2016 году в довольно широком диапазоне – от 10% до 40%.

И несколько слов о персоналиях. Тройку лидеров составляют: «Торговля» выглядит так: Lamoda.kz (здесь и далее в скобках – сколько уплачено в бюджет – более 1 млрд тенге), Otto-trade.kz (490 млн тенге) и Wildberries.kz (461 млн тенге).

В разделе «Объявления» лидируют TOO «Колеса» (331 млн тенге) и Hh.kz (120 млн тенге).

В разделе «Реклама» по году делают Архекс и Kalzamedia.kz (88 млн тенге и 76 млн тенге, соответственно).

В разделе «Авиабилеты» лидирует Shopsotravel.com с суммой уплаченных налогов в размере 2,7 млн тенге.

В разделе «Платежные организации» лидирует с большим отрывом Qivivikz (690 млн тенге), а в разделе «Купонные сервисы» – Shocolife.me (58 млн тенге).

Наконец, в разделе «Информация» лидирует Tengnews.kz (75 млн тенге).

2016 год в Казахстане благополучно прошел через крайне сложный для экономики 2016-й. Конечно, участникам рынка пришлось поумерить пыл и довольствоваться меньшими темпами роста, но даже при этом электронная коммерция показала хорошие цифры. Один из сегментов, который приятно удивил в 2016 году – фитнес – здесь вообще темпы роста – трехзначные. Формально его трудно назвать частью рынка электронной коммерции, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2014 году составил 129 млрд тенге, а к концу 2015-го – до 155 млрд тенге. Средневековой курс тенге к доллару США в 2015 году составил примерно 230.

Таким образом, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2015 году составил порядка 350 млрд тенге, что сопоставимо с рынком США. В целом e-commerce удалось сохранить «хорошее лицо при плохом рынке». Кстати, опрос, проведенный среди некоторых участников рынка, говорит о том, что игроки выросли в 2016 году в довольно широком диапазоне – от 10% до 40%.

Я думаю, что ты будешь интересен другим лишь в случае, если будешь отличаться от большинства. Внешность, камера у Айnur Байтеновой связана с увлечением fashion-индустрией. «Я человек творческого склада ума, который очень нравится лицезреть красоту в различных проявлениях, именно этим обучением мое желание сохранить в памяти то, что видит мой глаз. Ничего лучше для этого, чем фотокамера, человечество не придумало, поэтому теперь мы с ней неразлучны» – рассказывает она.

Сейчас ее Instagram более 70 тыс. подписчиков, она занимается съемками для сети магазинов premium-класса и сотрудничает с компанией V.I.E.D Group, ведущим дистрибутором ювелирных изделий, часов, аксессуаров, предметов интерьера и одежды. О том, как хобби превратилось в любимую работу, Айnur рассказала в интервью «Капитал.Кз».

В чем, по вашему мнению, успех вашего блога в Instagram? Успех – понятие относительное и воспринимается каждым индивидуально. Сейчас блог – это семья, мир творчества, немного о работе – вот все, что интересует меня больше всего. Это предпочтение свойственно подавляющему большинству женщин.

Последние несколько лет рынок электронной коммерции в Казахстане стремительно рос. И рос много быстрее рынка. Но субъективно заметно, что темпы замедляются: потребление, точнее, его уровень, который является для него то-фитнесс – здесь вообще темпы роста – трехзначные. Формально его трудно назвать частью рынка электронной коммерции, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2014 году составил 129 млрд тенге, а к концу 2015-го – до 155 млрд тенге. Средневековой курс тенге к доллару США в 2015 году составил примерно 230.

Таким образом, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2015 году составил порядка 350 млрд тенге, что сопоставимо с рынком США. В целом e-commerce удалось сохранить «хорошее лицо при плохом рынке». Кстати, опрос, проведенный среди некоторых участников рынка, говорит о том, что игроки выросли в 2016 году в довольно широком диапазоне – от 10% до 40%.

И несколько слов о персоналиях. Тройку лидеров составляют: «Торговля» выглядит так: Lamoda.kz (здесь и далее в скобках – сколько уплачено в бюджет – более 1 млрд тенге), Otto-trade.kz (490 млн тенге) и Wildberries.kz (461 млн тенге).

В разделе «Объявления» лидируют TOO «Колеса» (331 млн тенге) и Hh.kz (120 млн тенге).

В разделе «Реклама» по году делают Архекс и Kalzamedia.kz (88 млн тенге и 76 млн тенге, соответственно).

В разделе «Авиабилеты» лидирует Shopsotravel.com с суммой уплаченных налогов в размере 2,7 млн тенге.

В разделе «Платежные организации» лидирует с большим отрывом Qivivikz (690 млн тенге), а в разделе «Купонные сервисы» – Shocolife.me (58 млн тенге).

Наконец, в разделе «Информация» лидирует Tengnews.kz (75 млн тенге).

2016 год в Казахстане благополучно прошел через крайне сложный для экономики 2016-й. Конечно, участникам рынка пришлось поумерить пыл и довольствоваться меньшими темпами роста, но даже при этом электронная коммерция показала хорошие цифры. Один из сегментов, который приятно удивил в 2016 году – фитнес – здесь вообще темпы роста – трехзначные. Формально его трудно назвать частью рынка электронной коммерции, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2014 году составил 129 млрд тенге, а к концу 2015-го – до 155 млрд тенге. Средневековой курс тенге к доллару США в 2015 году составил примерно 230.

Таким образом, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2015 году составил порядка 350 млрд тенге, что сопоставимо с рынком США. В целом e-commerce удалось сохранить «хорошее лицо при плохом рынке». Кстати, опрос, проведенный среди некоторых участников рынка, говорит о том, что игроки выросли в 2016 году в довольно широком диапазоне – от 10% до 40%.

Я думаю, что ты будешь интересен другим лишь в случае, если будешь отличаться от большинства. Внешность, камера у Айnur Байтеновой связана с увлечением fashion-индустрией. «Я человек творческого склада ума, который очень нравится лицезреть красоту в различных проявлениях, именно этим обучением мое желание сохранить в памяти то, что видит мой глаз. Ничего лучше для этого, чем фотокамера, человечество не придумало, поэтому теперь мы с ней неразлучны» – рассказывает она.

Сейчас ее Instagram более 70 тыс. подписчиков, она занимается съемками для сети магазинов premium-класса и сотрудничает с компанией V.I.E.D Group, ведущим дистрибутором ювелирных изделий, часов, аксессуаров, предметов интерьера и одежды. О том, как хобби превратилось в любимую работу, Айnur рассказала в интервью «Капитал.Кз».

В чем, по вашему мнению, успех вашего блога в Instagram? Успех – понятие относительное и воспринимается каждым индивидуально. Сейчас блог – это семья, мир творчества, немного о работе – вот все, что интересует меня больше всего. Это предпочтение свойственно подавляющему большинству женщин.

Последние несколько лет рынок электронной коммерции в Казахстане стремительно рос. И рос много быстрее рынка. Но субъективно заметно, что темпы замедляются: потребление, точнее, его уровень, который является для него то-фитнесс – здесь вообще темпы роста – трехзначные. Формально его трудно назвать частью рынка электронной коммерции, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2014 году составил 129 млрд тенге, а к концу 2015-го – до 155 млрд тенге. Средневековой курс тенге к доллару США в 2015 году составил примерно 230.

Таким образом, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2015 году составил порядка 350 млрд тенге, что сопоставимо с рынком США. В целом e-commerce удалось сохранить «хорошее лицо при плохом рынке». Кстати, опрос, проведенный среди некоторых участников рынка, говорит о том, что игроки выросли в 2016 году в довольно широком диапазоне – от 10% до 40%.

И несколько слов о персоналиях. Тройку лидеров составляют: «Торговля» выглядит так: Lamoda.kz (здесь и далее в скобках – сколько уплачено в бюджет – более 1 млрд тенге), Otto-trade.kz (490 млн тенге) и Wildberries.kz (461 млн тенге).

В разделе «Объявления» лидируют TOO «Колеса» (331 млн тенге) и Hh.kz (120 млн тенге).

В разделе «Реклама» по году делают Архекс и Kalzamedia.kz (88 млн тенге и 76 млн тенге, соответственно).

В разделе «Авиабилеты» лидирует Shopsotravel.com с суммой уплаченных налогов в размере 2,7 млн тенге.

В разделе «Платежные организации» лидирует с большим отрывом Qivivikz (690 млн тенге), а в разделе «Купонные сервисы» – Shocolife.me (58 млн тенге).

Наконец, в разделе «Информация» лидирует Tengnews.kz (75 млн тенге).

2016 год в Казахстане благополучно прошел через крайне сложный для экономики 2016-й. Конечно, участникам рынка пришлось поумерить пыл и довольствоваться меньшими темпами роста, но даже при этом электронная коммерция показала хорошие цифры. Один из сегментов, который приятно удивил в 2016 году – фитнес – здесь вообще темпы роста – трехзначные. Формально его трудно назвать частью рынка электронной коммерции, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2014 году составил 129 млрд тенге, а к концу 2015-го – до 155 млрд тенге. Средневековой курс тенге к доллару США в 2015 году составил примерно 230.

Таким образом, рынок электронной коммерции в Казахстане в 2015 году составил порядка 350 млрд тенге, что сопоставимо с рынком США. В целом e-commerce удалось сохранить «хорошее лицо при плохом рынке». Кстати, опрос, проведенный среди некоторых участников рынка, говорит о том, что игроки выросли в 2016 году в довольно широком диапазоне – от 10% до 40%.

товар больше, если все будет максимально комфортно и упрощено.

Instagram – самая простая для восприятия площадка, ты видишь картинку и можешь даже не читать то, что под ней написано.

Во-вторых, проникновение смартфонов увеличивается год за годом и мы больше времени проводим в сети, чем за просмотром телевизора, чтением газет или журналов либо прослушиванием радио. Это тренд, и тренд очевидный.

До того момента, как вы стали работать с V.I.E.D Group, что мотивировало нас развивать свое увлечение. Айnur была всегда всегда легче, чем продолжать вести регулярную, системную работу? Вы составили свой контент-план или делали это больше по интуиции или делами?

Сложнее всего у меня всегда было с мотивацией. Мотивация была всегда, но не всегда сильная. В тот момент, когда я начал работать с V.I.E.D Group, я почувствовал, что мне нужно работать системно. Я составил контент-план на несколько недель вперед. Я начал писать посты заранее, чтобы у меня всегда было что-то готово к публикации. Это помогло мне не отставать от темпа работы. Я начал писать посты заранее, чтобы у меня всегда было что-то готово к публикации. Это помогло мне не отставать от темпа работы.

Что для вас как эстета важнее: цвет, фон или свет?

Свет. Цвет и фон тоже важны, но в первую очередь это свет. Свет должен быть ровным, без бликов. Фон должен быть однотонным. Цвет должен быть приятным глазу. Это все важно для эстетичности фотографии.

Не кажется ли вам, что Instagram движется к пику своей популярности и люди начинают уставать от него?

Популярность Instagram растет, но это не значит, что люди начинают уставать от него. Просто сейчас Instagram стал частью жизни многих людей. Они используют его для общения, для вдохновения, для поиска информации. Это нормально.

Насколько сложно вам совмещать ведение корпоративных аккаунтов, в которых, как правило, четко прописаны все правила, с собственным творческим блогот? Делите ли вы их на работу и творческую «одушивину»?

Сложнее всего у меня всегда было с мотивацией. Мотивация была всегда, но не всегда сильная. В тот момент, когда я начал работать с V.I.E.D Group, я почувствовал, что мне нужно работать системно. Я составил контент-план на несколько недель вперед. Я начал писать посты заранее, чтобы у меня всегда было что-то готово к публикации. Это помогло мне не отставать от темпа работы. Я начал писать посты заранее, чтобы у меня всегда было что-то готово к публикации.

Почему нативная реклама в Instagram работает лучше, чем в других каналах?

Нативная реклама работает лучше, потому что она выглядит естественно. Люди не чувствуют, что это реклама. Они воспринимают это как часть контента. Это важно для эффективности рекламы.

Кем вы видите себя через 10 лет? Любитель супругой моего мужа и мамой троих детей, успешный деловой женщиной, занимающийся интересным делом, позволяющим думать не только о «хлебе насущном», но и дающим возможность исполнять свои мечты и большие мечты. Есть детальная картинка того, к чему я стремлюсь и вижу, поскольку хороший план – уже половина результата.

Как вы видите себя через 10 лет? Любитель супругой моего мужа и мамой троих детей, успешный деловой женщиной, занимающийся интересным делом, позволяющим думать не только о «хлебе насущном», но и дающим возможность исполнять свои мечты и большие мечты. Есть детальная картинка того, к чему я стремлюсь и вижу, поскольку хороший план – уже половина результата.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КИТАЙ ПОСТРОИТ ЗАВОД БЕСПИЛОТНИКОВ

Судовский научно-технический кластер имени корпорации китайской China Aerospace Science and Technology Corporation (CASC) во время визита короля Салмана в Китай подписал партнерское соглашение, предусматривающее организацию выпуска беспилотников. Корпорация CASC, отмечаясь в публикации, производит беспилотники CH-4, бизнес-функциональные аналоги американских дронов MQ-1 Predator. Судовская Армия уже использует эти машины, ранее закупленные в Китае, но намерена нарастить их парк. Завод, строительство которого планируется в рамках соглашения, будет занят не только выпуском CH-4, но и сервисными обслуживаниями этой техники для всех стран – операторов с Ближнего Востока (включая Ирак, Египет и Иорданию). Это будет третье производство за пределами Китая, связанное с выпуском или ремонтом CH-4. До того как завод приступит к производству, такой пост выкладывался в ленте.

ЧЕТВЕРТЬ ИГРОВЫХ ПРИСТАВОК – ПОДДЕЛКИ

Почти четверть всех игровых приставок, продаваемых в мире, являются подделкой. Каждый пятый игровой приставка – также подделка. Анализ Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) показал, что на глобальном рынке компьютеров и электронных дата контрактной продукции составляет 6,5%. В целом в мировой торговле подделкой не превышает 2,5%. Карты памяти и флеш-карты, а также видеокарты подделывают почти в 15% случаев, устройства для программирования видео и музыки – в 8%, пульты управления – в 6%, как и планшеты и ноутбуки, тогда как доля поддельных батареек на рынке оценивается меньше чем в 5%. Отмечается, что почти 43% поддельных товаров нарушают интеллектуальные и патентные права американских компаний, 25% – финских, 12% – японских (Finmarket).

ТЕНСЕНТ ПРИОБРЕЛА ДОЛЮ В TESLA

Tencent Holdings Ltd. приобрела 5%-ную долю в Tesla Inc. в результате чего крупнейшей интернет-компанией в Китае стал один из основных владельцев производителя электромобилей Илона Маска, испытывающего проблемы с денежной ликвидностью. Интернет-гигант заплатил около 1,8 млрд долларов за миноритарную долю в этом жеделе в сектор, который привлек меня возможностью связать свою деятельность с тем, что я люблю: мода и дизайн. И я ни капли не жалею. Получается, что вполне возможно перейти на 100%.

Кем вы видите себя через 10 лет? Любитель супругой моего мужа и мамой троих детей, успешный деловой женщиной, занимающийся интересным делом, позволяющим думать не только о «хлебе насущном», но и дающим возможность исполнять свои мечты и большие мечты. Есть детальная картинка того, к чему я стремлюсь и вижу, поскольку хороший план – уже половина результата.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной. Я хочу путешествовать, хочу увидеть мир. Я хочу стать мамой троих детей. Это мои планы.

Какие у вас планы на будущее? Планы на будущее – это то, к чему я стремлюсь. Я хочу развиваться в своей области, хочу стать более успешной

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В 10 РАЗ БЕЗОПАСНЕЕ



Новая модель Tesla будет в 10 раз безопаснее обычного автомобиля, об этом говорится в исследовании банка Morgan Stanley. Tesla Model 3, стоимость которой составит \$35 тыс., компания рассчитывает вывести на рынок в текущем году. Согласно оценкам Morgan Stanley, шансы нового автомобиля стать причиной аварии со смертельным исходом на 90% меньше, чем у любой другой модели. «В настоящее время совокупный пробег всех автомобилей Tesla составляет 5 млн миль (8,1 млн км) в день, и эта цифра может удвоиться в течение следующих 15 месяцев, — сообщают аналитики банка. — К 2025-2030 годам электромобили будут проезжать в сумме до 400 млн миль ежедневно, что в 4 раза больше, чем пробег всего таксипарка Uber». Напомним, что производство автомобилей новой модели начнется в июле 2017 года. По мнению экспертов, Model 3 имеет все шансы вывести компанию Tesla на новый уровень, увеличив производство до полумиллиона электромобилей уже к концу текущего года.

СОЦСЕТИ ДЛЯ АВТОМОБИЛЕЙ

Автопроизводитель Cadillac готовится внедрить в собственных автомобилях уникальную технологию коммуникации, позволяющую транспортным средствам обмениваться информацией в режиме реального времени. По словам представителей бренда, новая опция получит название V2V (vehicle-to-vehicle) и будет интегрирована на бесплатной основе. Отмечается, что инициатором данного проекта выступил департамент транспорта США. Новая технология позволит бортовому компьютеру Cadillac мгновенно получать и обрабатывать информацию, поступающую от других авто с целью оптимизации работы и более эффективного использования транспортного средства. В частности, система будет собирать данные о срабатывании систем стабилизации подвески других авто, попавших в дорожную яму, предупреждая водителя об опасности. Такой же алгоритм предусмотрен в случае применения экстренного торможения одним из участников дорожного движения, находящимся поблизости. В Cadillac не раскрывают подробности относительно масштабов данного проекта, однако уже подтвердили, что в 2017 году планируют оснащать некоторые модификации седана CTS технологией V2V. Производиться это будет на бесплатной основе.

БОНУС ОТ PORSCHE

Немецкая компания Porsche выплатит всем своим сотрудникам (около 21 тыс. человек) премию в размере 9111 евро по итогам работы за 2016 год, пишет издание The Drive и уточняет, что премию получат абсолютно все — от старших топ-менеджеров и инженеров до уборщиков и сотрудников заводской столовой. Годом ранее сумма премии составила 8900 евро. По итогам 2014 года работники Porsche получили 8600 евро, а за 2013 год компания выплатила сотрудникам «всего» по 8200 евро. Как сообщалось, в прошлом году Porsche продала 238 000 автомобилей. Общая операционная прибыль компании выросла на 14% — до \$4,1 млрд. По данным Bloomberg, штутгартский автопроизводитель в 2016 году получил \$17 250 чистой прибыли за каждый проданный автомобиль, что значительно выше \$5 тыс., которые зарабатывали Mercedes-Benz и BMW. Впрочем, здесь нет неожиданности, ведь большинство автомобилей в линейке Porsche стоят более \$100 тыс.

ВЕЛОСИПЕД ЗА \$39 ТЫС.



Французский производитель люксовых спортивных автомобилей Bugatti Automobiles SAS представил ограниченную серию велосипедов PG Bugatti Bike стоимостью \$39 тыс., пишет «Интерфакс-Казахстан». Как говорится на сайте компании, велосипеды отличаются аэродинамическим дизайном, более чем на 95% состоят из углеродного волокна, благодаря чему они весят менее 5 кг и оснащены особой системой амортизации руля. Всего будет выпущено 667 таких велосипедов. Владельцы Bugatti смогут воспользоваться услугами фирменного салона и настроить велосипед под себя. Bugatti, как и многие другие люксовые марки, старается расширить линейку продукции. В частности, ранее компания анонсировала разработку скоростного катера Bugatti Niniette стоимостью порядка 3,25 млн евро.

12 лучших семейных машин 2017 года

Американский справочник Kelley Blue Book выбрал лучшие семейные машины в трех категориях: кроссовер, внедорожник с тремя рядами кресел и минивэн. Победителей определяли исходя из сочетания комфорта, надежности, безопасности для детей, багажника и репутации бренда.

Кроссовер Kia Sportage



Экспертам понравились комфорт машины и отделка салона. Sportage в комплектации Comfort получил раздельный климат-контроль с системой антизапотевания и ионизацией воздуха и датчиком дождя. В комплектации Luxe, Prestige, Premium и GT Line автомобиль оснащается мультимедийно-навигационной системой нового поколения, обновлением дорожной информации в режиме реального времени и поддержкой платформ Apple Car Play и Android Auto. Кроме этого, по данным god2017.com, покупателей порадует ассистент перпендикулярной и параллельной парковки и система, удерживающая автомобиль в своей полосе. Емкость багажного отделения Sportage увеличилась до 503 литров.

Кроссовер Honda CR-V



Издание утверждает, что новая машина стала просторнее, удобнее и лучше оснащена. По итогам 2015 и 2016 годов этот автомобиль становился самым популярным SUV мира. Возможно, в компании воодушевились таким признанием и сконструировали новую модель семиместной, а для удобства оснастили задние ряды сидений системой кондиционирования. Новыми «фишками» также стали электропривод для пятой двери, электронный стояночный тормоз, системы мониторинга «слепых зон» и предупреждения при покидании полосы движения. CR-V оснащен мультимедийным комплектом с сенсорным дисплеем и поддержкой Apple Car Play и Android Auto.

Кроссовер Subaru Outback



ВKelley Blue Book оценили проходимость модели и практичность интерьера. Так, при изготовлении несущей рамы Outback была использована технология горячего прессования, что повысило безопасность машины, пишет image-auto.ru. Для увеличения объема ветровое стекло кроссовера стало более плоским, а боковые зеркала перенесены на двери. Внутри Outback 2017 модельного года стал более просторным: увеличилось расстояние между рядами сидений, водительское кресло оснастили электрорегулируемой в восьми диапазонах, багажное отделение теперь вмещает до 528 литров. Что касается информационно-развлекательной системы, то она снабжена 7-дюймовым цветным сенсорным монитором. Отметим, что базовая версия кроссовера оснащается обогревом передних сидений, электронным стояночным тормозом, датчиками дождя и света и будет поставляться с дополнительными системами безопасности Eye Sight.

Кроссовер Honda HR-V



По мнению экспертов, компания представила отличный вариант большого и удобного кроссовера с увеличенным дорожным просветом, комфортным салоном и вместительным багажником. Салон нового кроссовера полностью пятиместный, а багажное отделение позволит разместить от 453 литров. Также HR-V может похвастаться наличием системы трансформации кресел Honda Magic Seat с тремя режимами конфигурации, пишет rovozcar.ru. Отдельно стоит упомянуть о шумо- и звукоизоляции салона, находящейся на уровне седанов бизнес-класса. Кроме этого, машина впечатляет наличием панорамного люка, продвинутой системой Smart Touch Interior с сенсорным управлением и мультимедийной системой Honda Connect.

Внедорожник с тремя рядами кресел Toyota Highlander



Highlander обновился в середине прошлого года: у рестайлинговой машины появились восьмиступенчатая автоматическая коробка передач и модернизированный 3,5-литровый шестицилиндровый двигатель. По мнению экспертов издания, это один из самых популярных в США внедорожников. А главной «фишкой» обновленного автомобиля, способного с комфортом разместить до 8 человек, стало оснащение базовой комплектации современным комплексом систем безопасности Toyota Safety Sense P.

Внедорожник с тремя рядами кресел Nissan Pathfinder



Эта модель уже попадала в список «Лучший семейный автомобиль». В этот раз победил рестайлинговый Pathfinder. Эксперты оценили комфорт, вместительность и удобство интерьера обновленной версии. В базовой комплектации внедорожник оснащен 7-дюймовым сенсорным экраном мультимедийной системы, еще одним портом USB и микрофоном. Кстати, в топовых версиях подголовники первого ряда сидений получили развлекательные мониторы для пассажиров заднего ряда. Кроме того, обновленный японский кроссовер стал производителем: прежний 3,5-литровый V6 получил массу модификаций и даже прямой впрыск.

Внедорожник с тремя рядами кресел Honda Pilot



Pilot получал звание «лучшего среднеразмерного внедорожника на рынке» от Kelley Blue Book на протяжении последних двух лет. Издание особенно отмечает просторный интерьер автомобиля и комфортабельный салон, рассчитанный на 7 человек. Однако, по данным auto-news24.ru, производитель предлагает и модификацию на 8 мест: в этой версии раздельные кресла второго ряда заменены диваном. Багажное отделение внедорожника при стандартном расположении кресел вмещает до 550 литров. Обновленный Pilot представлен в трех версиях: Lifestyle, Executive и Premium. Во всех модификациях SUV есть светодиодная оптика и мультимедийная система на базе Android, пишет krossover.info. Базовая модификация модели оснащается полным приводом и интеллектуальной системой запуска двигателя.

Внедорожник с тремя рядами кресел Chevrolet Tahoe



Один из самых продаваемых в своем классе внедорожников в США вмещает до девяти человек и предлагается с 5,3-литровым мотором V8. Это самый дорогой автомобиль в рейтинге Kelley Blue Book. Однако, по мнению экспертов справочника, он «стоит своих денег». Так, Tahoe построен на базе совершенно новой платформы, а за счет использования алюминия в изготовлении некоторых деталей кузова он уменьшился в массе, пишет DaciaClubmd.ru. Кроме того, Tahoe получил в основу шасси рамного типа, а на дороге комплектация внедорожника будет установлено последнее поколение адаптивной подвески. Однако главное технологическое новшество автомобиля заключено в конструкции дверей. Теперь при закрытии они легкого утапливаются в кузов. В интерьере стоит отметить третью подушку безопасности, достойную шумоизоляцию и уровень развлечения для пассажиров. Размер багажника Tahoe сравним с вместимостью среднеразмерного фургона.

Лучший минивэн Kia Sedona



Экспертам издания понравились хорошая шумоизоляция, комфорт, экономичный мотор 3,3 V6 и оснащение семиместного минивэна. Новая Sedona обрела массивную фирменную решетку радиатора и крупную головную оптику. Задние двери не открываются в традиционной форме, а полностью отъезжают на специальных роликах. Салон вна стал заметно больше, изменилось и его оформление, в котором была использована ткань YES Essentials. Она обладает повышенной износостойкостью, а также имеет антибактериальную и грязеотталкивающую обработку. Объем багажника минивэна составляет почти 960 литров.

Лучший минивэн Toyota Sienna



Издание отметило не только качество и надежность минивэна, но и нехватку современной электроники. Например, здесь всего один USB-порт на всю машину. Кстати, третье поколение минивэна будет последним. Toyota Sienna 2016 модельного года имеет восемь сидений, обеспечивая паразитное количество места для ног и превосходную гибкость для перевозки длинных предметов. Здесь доступны капитанские кресла во втором ряду, которые также могут оснащаться экранами в стиле La-Z-Boy. Отметим, что выполняющая требования покупателей предыдущей модели, конструкторы усовершенствовали салон, самым главным новшеством которого стал 7-дюймовый экран мультимедийной системы, пишет gdesobiraut.com. Кроме того, на Sienna установлена система предотвращения столкновения, которая работает на опережение. Багажник у минивэна просто огромный — 1105 литров.

Лучший минивэн Chrysler Pacifica



Минивэн Pacifica доступен с 3,6-литровым мотором V6 и в гибридной модификации. Американский вэн стал одним из наиболее популярных автомобилей своего класса, а новинка 2017 модельного года признана сменить Chrysler Town and Country. Стоит отметить, что разработчики нового минивэна постарались создать понашему другой автомобиль. Так, главной «фишкой» внешнего облика Pacifica стала головная оптика. Не забыли разработчики и о практической стороне. Водителю доступны мультимедийная установка Uconnect 5.0, система климат-контроля, электропривод и электроподогрев наружных зеркал, 8 подушек безопасности и несколько современных систем активной безопасности, включая систему стабилизации и систему, контролирующую уровень тяги ведущих колес. Опционально вэн комплектуется парой сплошных диванов во втором и третьем ряду, что увеличивает показатель вместимости до восьми человек. Огромная дверь багажного отделения позволяет с максимальным комфортом загрузить в машину крупногабаритные предметы.

Лучший минивэн Honda Odyssey



ВKelley Blue Book отметили богатое оснащение минивэна. Снаружи новинку можно узнать по видоизмененной решетке радиатора, двухцветным задним стойкам с эффектом «парящей крыши» и изогнутой в виде молнии поясной линией. По данным livecars.ru, интерьер Odyssey изменился не слишком сильно, но теперь для него стали доступны новые опции: 8-дюймовый сенсорный дисплей информационно-развлекательной системы с поддержкой Apple Car Play и Android Auto, устойчивая к царапинам кожаная обивка, конфигурируемые сиденья Magic Slide, которые можно установить минимум в 4 различных положениях, и устройства Cabin Watch и Cabin Talk, которые позволяют водителю и переднему пассажиру комфортно общаться при помощи камер и микрофонов. Помимо этого, для задних пассажиров предусмотрены 10,2-дюймовый задний дисплей и подключение к интернету 4G LTE.