



Принцип свободы договора в помощь экономике



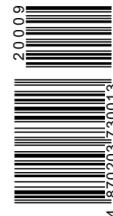
Почему в Казахстане не развиты пенсионные аннуитеты



Александр Подвалов, автор системы управления DMMS

КАПИТАЛ

№9
(700)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 12 МАРТА, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Влияние гендерного равенства на IT-бизнес

7
страница

Система для безопасности роста КРП рудников

6
страница

Особенности маркетинга строительных пирамид

8
страница

Можно ли весь год зарабатывать на шатрах

10
страница

Кто делает мебель и сантехнику из древесины

10
страница

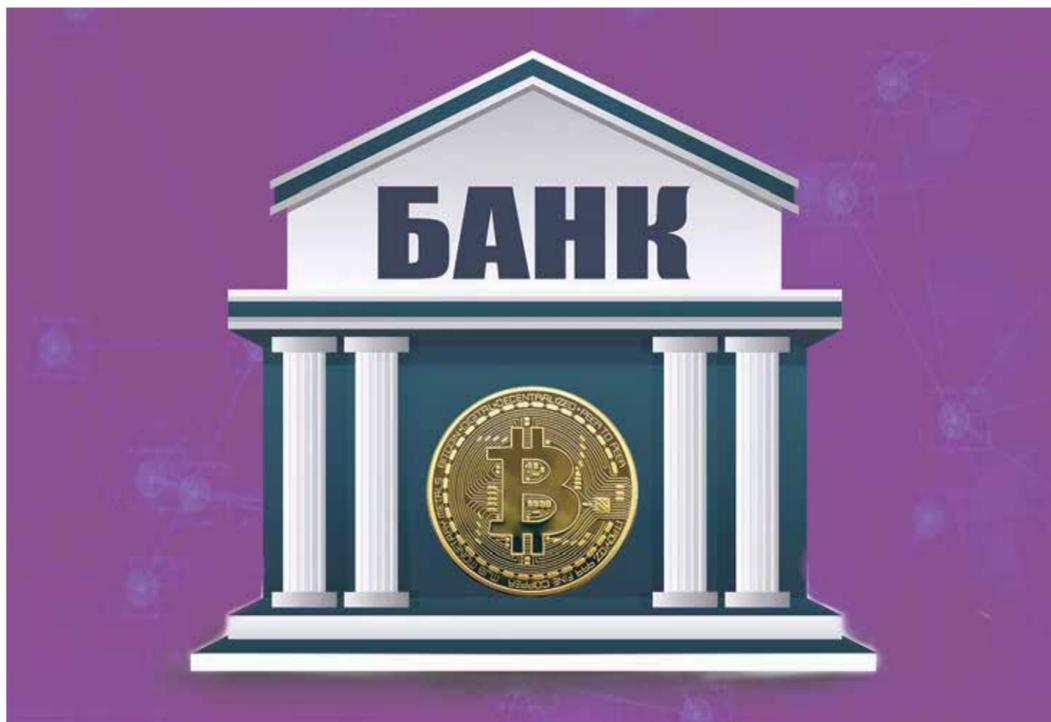
Мы в сети



kapital.kz

Новая денежная революция

Что могут дать рынку блокчейн и цифровые валюты центральных банков



Мирас Касымов, директор по развитию Accenture в Казахстане

Значительные изменения в функции денег происходят нечасто. Последний раз это случилось в XIX веке, когда получили распространение бумажные ассигнации и безналичные переводы. В наши дни драйвер перемен – развитие технологий. Сегодня именно они определяют и новые возможности денег, и даже их новый формат.

Революции в области денежного обращения привело появление токенов (нового формата существования активов, товаров и прав) и блокчейн – технологии, которая призвана администрировать токены. Это способствовало распространению новых, так называемых «частных денег» и криптовалют. Повышенное внимание к ним и относительная доступность привели к настоящему ажиотажу. В какой-то мере они стимулировали и внимание центральных банков к новым валютам и обозначили тренд к выпуску токенизированных денег, так называемых CBDC (Central Bank Digital Currency).

Сегодня у центральных банков есть историческая возможность определить новые стандарты для цифровых валют и даже сформировать новую финансовую архитектуру.

Блокчейн и государства

В прошлом году регуляторы целого ряда стран и компании, активно развивающие

цифровую финансовую архитектуру, совершили несколько важнейших шагов для развития CBDC. Влияние блокчейна на повышение безопасности трансграничных платежей доказали в ходе совместного проекта Stella Банк Японии и Европейский Центральный Банк. Ту же проблематику и с теми же результатами исследовали Банк Канады и Монетарное управление Сингапура. Действия, направленные на рас-

ширению роли цифровых валют в своих странах, предприняли Банк Норвегии и шведский парламент, приняли решение о работе с цифровыми активами Швейцарская и Австралийская фондовые биржи, внедрены расчеты по ценным бумагам на основе блокчейн в Бундесбанке Германии. Центральный банк Швеции вместе с Accenture начал тестирование «электронной кроны»: его цель пока – разработать удобную цифровую валюту для пользователей и дать возможность самому регу-

лятору ознакомиться с возможностями и рисками киберденег.

Необходимость обратить пристальное внимание на цифровые валюты диктуется очевидными проблемами, с которыми все чаще сталкивается традиционная финансовая система. Ее постоянно лихорадит от финансовых кризисов, дефицита ликвидности, волатильности обменных курсов. Высокие транзакционные из-

Необходимость обратить пристальное внимание на цифровые валюты диктуется очевидными проблемами, с которыми все чаще сталкивается традиционная финансовая система. Ее постоянно лихорадит от финансовых кризисов, дефицита ликвидности, волатильности обменных курсов. Высокие транзакционные издержки при трансграничных платежах, задержки в расчетах по ценным бумагам и постоянные нарушения в области безопасности тоже не добавляют удобства

держки при трансграничных платежах, задержки в расчетах по ценным бумагам и постоянные нарушения в области безопасности тоже не добавляют удобства. При этом финансовые кризисы влекут за собой колоссальные экономические и социальные издержки. Появление «слишком больших», чтобы обанкротиться» компаний стало фундаментальной международной проблемой.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

\$12 млрд

выделит Всемирный банк развивающимся странам для преодоления кризиса в связи с распространением коронавируса

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Екатерина Трофимова,

руководитель направления по оказанию услуг финансовым институтам, консультирования в сфере корпоративного управления в России и СНГ Deloitte

Подробнее [Стр.3]

Цитата номера

«Если бы криптовалютные активы были финансовым убежищем, то мы бы видели увеличение их стоимости. Но этого не произошло»,

– Кэмбэл Харви, профессор кафедры международного бизнеса Университета Дюка

Подробнее [Стр.6]

История бренда

История Levis:

как золотая лихорадка переросла в джинсовую

Подробнее [Стр.11]

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

Доступен на:



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН
АКТИВЫ НАЦФОНДА
СНИЗИЛИСЬ

За январь-февраль 2020 года поступления в Нацфонд составили 363,2 млрд тенге, что на 37,8%, или 220,7 млрд тенге, ниже в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Налоговые поступления составили 358,0 млрд тенге, снизившись на 37,1%. Об этом сообщили в АФК. Уменьшение отмечается по всем видам налоговых платежей. Объем поступлений от ГПН за два месяца составил 123,9 млрд тенге, поступления по разделу продукции организаций нефтяного сектора уменьшились на 43,7%, или 92,4 млрд тенге, до 119,0 млрд тенге. НДС ниже на 16,7%, а поступления от рентного налога меньше на 10,4%. Если убрать поступления по месяцам, то налоговые поступления в Нацфонд в январе 2020 года составили 51,0 млрд тенге, уменьшившись на 53,3% в сравнении с январем 2019 года, а февральские поступления уменьшились на 33,3%, до 307,0 млрд тенге. За два месяца 2020 года было использовано 838,1 млрд тенге средств фонда. В том числе 838,0 млрд тенге были переведены в республиканский бюджет в виде паритетованного трансфера, а 140,5 млн тенге были направлены на покрытие расходов фонда. То есть активы Нацфонда за январь-февраль 2020 года снизились на 474,9 млрд тенге, до 26 565,6 млрд тенге.

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙНУР КВАТОВА

исключена из состава правления АО «Национальный управляющий холдинг «Ай-Терек»»

АЛИМ КИРАБАЕВ

назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Польша

АСХАТ ДАУЛБАЕВ

назначен членом Конституционного совета РК

БАГЛАН КУЛТАЕВ

избран председателем правления АО «Аграрная кредитная корпорация»

ДАНАРА

АЛИМБАЕВА

назначена генеральным директором РПТ «Кагайдар»

ДАУРЕН АСКАРОВ

назначен руководителем управления энергетикой и жилищно-коммунального хозяйства Костанайской области

ЕРКИН ЖУАСБЕК

назначен директором Казахского государственного академического театра драмы имени Ахметова

МАЛГАЖДАР ТАТКЕЕВ

назначен заместителем акима Акмолинской области

МАРАТ КЕНЖЕХАНОВ

избран заместителем председателя правления АО «Банк ЦентрКредит»

МУРАТ АМИРХАНОВ

исключен из состава правления АО «Самрук-Энерго»

МУРАТ ДАРИБАЕВ

исключен из состава совета директоров АО «Аграрная кредитная корпорация»

ОЛЖАС АКИМОВ

назначен советником министра культуры и спорта РК

СЕРГЕЙ ГРИШИН

исключен из состава совета директоров АО «Фридом Финанс»

СЕРГЕЙ ЛУКЬЯНОВ

избран в состав совета директоров АО «Фридом Финанс»

СЕРИККАЛИ БРЕКЕШЕВ

назначен вице-министром экологии, геологии и природных ресурсов РК

ШАКАРЫМ

БУКТУТУГОВ

назначен заместителем акима ВКО

Незастрахованные пенсионеры

Даурен Нурмухамбетов

Пенсионное страхование или пенсионный аннуитет – актуальный способ досрочного получения пенсионных накоплений. Заключить договор пенсионного аннуитета с компанией по страхованию жизни могут мужчины с 55-летнего и женщины с 51,5-летнего возраста при достаточности пенсионных накоплений.

Речь не идет о досрочном выходе на пенсию, как иногда позиционируется этот продукт продавцами, а только лишь о возможности раннего использования накоплений.

Пенсионные аннуитеты – распространенная в мире практика, и в Казахстане они внедряются как дополнительный вариант к выплатам из пенсионных фондов. Пенсионные аннуитеты нивелируют риск увеличения продолжительности жизни и защищают вкладчика от пережития своих накоплений.

Основное преимущество аннуитетов — это выплаты, осуществляемые пожизненно. В отличие от классических выплат из пенсионных фондов, которые заканчиваются при наступлении пенсионного возраста, выплаты по аннуитету осуществляются пожизненно. Ответственность компании по страхованию жизни зафиксирована в договоре, а финансовые обязательства перед клиентом дополнены защитой инвестора, системой гарантирования страховых выплат. В этом смысле пенсионный аннуитет реализует основное условие накопительной пенсионной системы – конвертацию накоплений в пожизненный источник выплат.

Природа продукта заключается в формировании страхового пула, в котором риски пережития поколений одних аннуитетов компенсируются рисками преждевременной смерти других.

Но при всех преимуществах пенсионного страхования оно очень слабо развито в Казахстане.

Статистика договоров пенсионного аннуитета с 2010 года выглядит согласно диаграмме.

Из диаграммы видно, что вопреки предположениям авторов накопительной пенсионной системы, и количество заключаемых договоров, и страховые премии не имеют постоянно восходящего тренда, более того, наблюдается высокая волатильность показателей из года в год.

Отому есть целый ряд формальных причин, которые влияют на динамику рынка в определенные моменты – введение моратория на заключение договоров пенсионного аннуитета в 2013 году в момент слияния пенсионных фондов, введение обязательной индексации пенсионных выплат в 2013 году, появление возможности использования профессиональных пенсионных инвестиций для договора аннуитета в 2019 году и т.д. В настоящее время в системе пенсионного страхования около 60 тыс. заключенных договоров на сумму меньше 300 млрд тенге. В сравнении с показателями накопительной пенсионной системы рынок пенсионных аннуитетов вызывает удручающие мысли.

Причина негармоничного развития пенсионных аннуитетов кроется в недостатке моделирования и прогнозирования всех параметров пенсионной системы.

Для определения стоимости аннуитета используется ряд постоянных показателей, неизменных из года в год – возраст, пол, ставка дисконтирования и индексации выплаты, расходы страховщика, показатели волатильности и динамичный показатель минимальной пенсии (выплата по договору пенсионного аннуитета не может быть ниже минимальной пенсии на соответствующий финансовый год).

При этом размер минимальной пенсии не является экономическим показателем, он ежегодно устанавливается Правительством РК и зависит как от политической воли государства, так и от состояния государственного бюджета.

Ирония для пенсионных аннуитетов заключается не столько во волатильности минимальной пенсии, сколько в отношении ее волатильности к реальной доходности пенсионных активов.

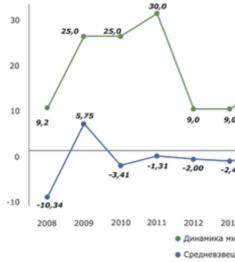
На графике приведена динамика изменения минимальной пенсии и реальная доходность пенсионных активов.

Диаграмма иллюстрирует несколько интересных тенденций.



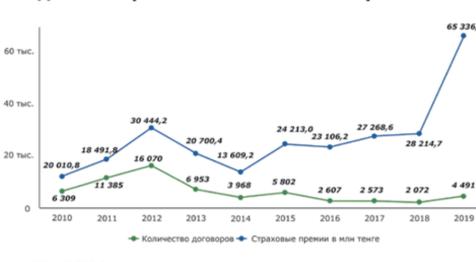
Во-первых, среднезвешенная доходная пенсионных активов с 2008 по 2019 год по-прежнему остается отрицательной.

Во-вторых, выясняется, что доходность пенсионных активов имеет обратную корреляцию с минимальной пенсией, это



Источники: Банкноты от статистики Министерства национальной экономики РК, АО «Казахстанская национальная компания пенсионного фонда»

Динамика развития пенсионных аннуитетов в РК



Источники: Общедоступный сайт Национального банка РК

Новая денежная революция

(Начало на стр. 1)

Преодолеть эти риски может распространение CBDC – токенизированной формы денег центрального банка. Их использование позволит осуществлять обмен на основе токенов. При этом технология позволяет обеспечить прозрачность и безопасность таких платежей. По сути, CBDC – новый формат денег, полностью совместимый с такими традиционными форматами, как резервы и банкноты. Естественно, CBDC тогда так же, как и традиционные форматы, поддается регулированию в рамках проводимой центральный банком денежно-кредитной политики.

Почему эффективны токены? Токены – цифровая форма представления актива (права или дене), которая обладает своими, способными подтвердить права на него и обеспечить его передачу. По сути, в процессе токенизации актив (товар, деньги, имущественные права) записывается в учетную книгу, но, в отличие от традиционных форматов, токены являются «уникальными», собранными в цепочку. Отсюда и значение термина «блокчейн» (в буквальном переводе – цепочка блоков).

В конкретном примере продажа акций с использованием технологии блокчейн представляет собой переписывание прав на цепочку при помощи простого обмена токена акции на токен валюты. Именно так происходит торговля акциями и в традиционной форме.



Роль центральных банков в расширении блокчейн весьма важна. Применение этой технологии ограничивается широкой распространения токенизации. А она, в свою очередь, во многом определяется регуляторами разных стран. И выпуск CBDC может стать решающим фактором для этого, чтобы сделать токенизацию массовой.

Диаграмма иллюстрирует несколько интересных тенденций.

Это увеличение сказывается и на доступности пенсионных аннуитетов, стоимость которых увеличивается пропорционально росту минимальной пенсии, который в отдельные годы составлял 30%.

Но в целом для пенсионных аннуитетов важно другое наблюдение. При отрицательной доходности пенсионных активов стоимость пенсионного аннуитета растет темпами более быстрыми, чем растут сами активы. Обязательства, принимаемые государством по росту минимальной пенсии, привели к тому, что стоимость пенсионного аннуитета в настоящее время превышает реальную стоимость активов, которыми он обеспечен.

Это наблюдение ставит под сомнение светлое будущее пенсионного страхования, ведь государство сегодня готово купить эти современные и выгодный продукт, будет уменьшаться.

Закрепленным структурам и компаниям по страхованию жизни необходимо всерьез заняться вопросом методологии развития пенсионного аннуитета, так как очевидно, что без вмешательства оно очень быстро станет рудиментом пенсионной системы.

Рациональным решением может стать либо отказ от минимальной пенсии в качестве инструмента для расчета достаточности в пользу более статичного экономического показателя, рост которого можно использовать в качестве защиты от инфляции, либо в целом отказ от привязки к макроэкономическому показателю.

Отказ от определения минимального размера аннуитетной выплаты выглядит приемлемым как с точки зрения удовлетворения запроса общества на более гибкий доступ к накоплениям, так и с точки зрения построения гибких и выгодных пенсионных планов.

И создание пенсионных планов должно стать важным переходом к повышению ответственности вкладчика за свое будущее и удовлетворение его потребностей к регулируемому изъятию. Речь идет о создании аннуитетов с различными опциями выплат – отложенных, с растущими или понижающимися выплатами.

Более гибкие условия эффективнее отвечают требованиям вкладчиков, при этом позволяют обеспечить ежегодный рост выплаты по пенсионному плану на уровне не ниже инфляции и формирование устойчивой доли в совокупном коэффициенте замещения.

Для развития киберпреступлений. Но блокчейн имеет отличный инструмент для защиты информации от кражи. Эта технология облегчает согласование данных, проверяет «закононость» каждого блока, входящего в цепочку, позволяет получить релевантные данные о платежах, совершении операций и, наконец, образцом достигается и прозрачность, к которой стремятся регулирующие органы любой страны.

Единственно, что требуется от центральных банков для создания блокчейн – это прозрачность и открытости финансовых операций с использованием блокчейн – технологической нейтральности. Они не должны отдавать предпочтение ни одной из блокчейн-платформ и ни одному формату платежей.

Несмотря на свою гибкость, технология блокчейн значительно повышает безопасность операций с использованием блокчейн – технологической нейтральности. Они не должны отдавать предпочтение ни одной из блокчейн-платформ и ни одному формату платежей.

Начав выпуск собственных цифровых валют, центральные банки будут способствовать и достижению других целей: сокращению объема наличных в обращении на фондовых рынках, снижению рисков участников рынков при взаимоотношениях с контрагентами, существенному уменьшению доли плохих кредитных активов.

Три аномалии казахстанской экономики

Мариям Бижикеева

Казахстанская экономика, по мнению экономистов, подвержена трем аномалиям: нестерильной бюджетной политике, высокопроцентной кредитной диете и потребительской «булимии». За неприглядными определениями кроются конкретные, ставшие практикой хронические проблемы. Преодолим ли эти ограничения, и если да – то как быстро? Об этом корреспондент «Капитал.kz» беседовал с руководителем направления по оказанию услуг финансовым институтам, консультирования в сфере корпоративного управления в России и СНГ Deloitte Екатериной Трофимовой.

– Екатерина, если начать с нестерильной бюджетной политики, как она влияет на казахстанскую экономику? – Много говорится о зависимости Казахстана от динамики нефтяных цен и ее экзотично ориентированной модели. Ряд стран используют бюджетные правила для стерилизации дополнительных доходов в случае роста цен на энергоносители и сокращения избыточной ликвидности. Это проверенный и эффективный инструмент по снижению инфляции и волатильности на рынках, накоплением резервов с возможностью последующей диверсификации экономики через инвестиции. В Казахстане тема бюджетных правил поднималась неоднократно, но ее последовательного применения достичь не удалось. Поэтому для повышения эффективности государственной финансовой системы стоит начать с разработки и внедрения устойчивого бюджетного правила в приемлемой форме.

– Если сравнивать Казахстан с Россией, по каким позициям мы теряем, а по каким – выигрываем? – Сравнение с Россией – очень подходящее не только в связи с исторической и географической близостью, но и в связи с тем, что суверенные кредитные рейтинги двух стран находятся на сопоставимых уровнях. Стоит отметить, что несколько лет назад рейтинг Казахстана был существенно выше, чем рейтинг России, а сейчас ситуация выровнялась в связи с успехами, которые достигла российская экономика, а также из-за трудностей, с которыми столкнулась экономика Казахстана.

Для сравнения двух стран также есть несколько похожих экономических предположений. Например, обе экономики, хоть и в разной степени, зависимы от экспорта энергоносителей. При этом российская экономика – это существование бремя для многих предприятий, высокая ставка замствования является серьезным ограничителем активности экономики.

Также не стоит забывать, что Россия и Казахстан – важные торговые партнеры, и сотрудничество двух стран необходимо рассматривать в более широком контексте евразийского партнерства, которое также продолжает развиваться.

– Высокопроцентная кредитная диета и к какому форм в Казахстане она имеет и к каким последствиям может привести? – Исторически Казахстан относится к странам с высокими процентными став-



тоспособной банковской системы устойчивое развитие экономики очень проблематично.

На данный момент обе экономики являются достаточно открытыми и находятся под сравнимым давлением со стороны устойчивых мировых финансовых и торговых рынков. Дальнейшая траектория развития экономик обеих стран будет зависеть от решений в ответ на внешние и внутренние вызовы.

Также не стоит забывать, что Россия и Казахстан – важные торговые партнеры, и сотрудничество двух стран необходимо рассматривать в более широком контексте евразийского партнерства, которое также продолжает развиваться.

– Высокопроцентная кредитная диета и к какому форм в Казахстане она имеет и к каким последствиям может привести? – Исторически Казахстан относится к странам с высокими процентными став-

– Третьей аномалией экономисты называют потребительскую булимию. Что означает термин? Как ее распознать? – В термине «потребительская булимия» кроется много аспектов. К сожалению, это серьезная глобальная поведенческая проблема последних лет, изменений в которой мы пока не наблюдаем. С одной стороны, активное потребление создавало и создает дополнительные источники роста для бизнеса. Например, именно внутреннее потребление считается важным драйвером роста китайской экономики по мере снижения ее активности на основных экспортных рынках. Поэтому потребление и поддержание роста благосостояния населения, которое способствует росту внутреннего потребления, для многих стран является очень важной составляющей роста экономики. При этом важно соблюсти здоровый баланс, чтобы потребление было продуманным и эффективным. Поскольку потребление должно обеспечивать качественный уровень жизни, важно, чтобы оно равномерно росло по всем социальным группам – в особенности для наиболее уязвимых, малообеспеченных социальных групп. Для этого потребуются адресные государственные формы поддержки и создание возможностей для реализации инициатив малого и среднего бизнеса (МСБ). Здесь снова можно провести параллель с российской экономикой, поскольку МСБ пока составляет очень незначительную долю экономик обеих стран. Тем не менее МСБ – это одна из важных форм дополнительного источника роста для экономики, поскольку способствует поддержанию тренда, укреплению и росту благосостояния населения и поддержке социально уязвимых групп населения. Рост МСБ будет очень важным подспорьем для реализации цели Казахстана по вхождению в 30-ку крупнейших по экономической ценности стран – например, как мы видим в Китае и Индии. Однако реализовать это в условиях ресурсоориентированной экономики Казахстана очень непросто.

– Как быстро эти три ограничения проявят себе в полной мере или будут заглажены? – Эти три ограничения невозможно преодолеть быстро. Однако важно понимать, что они существуют и нужно принимать постепенные меры по их устранению.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

– Прозрачность финансового сектора на развивающихся рынках – насколько эта тема актуальна для Казахстана? – Вопрос прозрачности – сложный вопрос не только для финансового сектора, но и для госсектора, реального сектора экономики. Запрос на прозрачность сейчас актуален как в Казахстане, так и в мире, особенно в условиях неэкономичности открытий, которые продемонстрировали миру и страны, и отдельные компании, и банки за последние 15 лет. Запрос на прозрачность исходит не только с привычной стороны институциональных инвесторов, но и со стороны общества, государственных и социальных институтов. При этом стоит отметить, что прозрачность сейчас важна не только для базовых финансовых коммерческих показателей, но и с точки зрения стратегии, качества менеджмента и политики по устойчивому развитию.

В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ
ЗОНЕ АЛМАТЫ
ЗАПУСКАЕТ
11 ПРОЕКТОВ

В 2020 году на территории индустриальной зоны Алматы планируется запуск 11 проектов на сумму 39,7 млрд тенге с созданием 1575 рабочих мест, сообщает пресс-служба акима города. Среди готовых к реализации проектов – производство легковых автомобилей (ТОО «Hundai Tava Kazakhstan»), модернизация строительных материалов (ТОО «С.С.Высотник», ТОО «СК Рахат»), производство изделий из натурального камня (ТОО «Сити Стоун»), фармацевтическое производство (ТОО «Кад-Диа-Тест»), производство теплоизоляционных материалов (ТОО «SAVENERGY»), производство подвижных ограждающих конструкций (ТОО «Doorhan Technology»), производство заводской арматуры (ТОО «АСТА Бидрикс»), логистическая компания (ТОО «JHL Fright Kazakhstan»), переработка и производство охлаждающих жидкостей (ТОО «Эдем Тыныс»), производство среднетоннажных комплексов распределения энергии (ТОО «ТЕХНИКОМ»). В ближайшие годы ожидается также запуск предприятий по производству металлоконструкций, переработки шихты, молочной и сырной продукции, медицинских изделий, систем газового теплоулавливания. В портфолио пока составляет очень незначительную долю экономик обеих стран. Тем не менее МСБ – это одна из важных форм дополнительного источника роста для экономики, поскольку способствует поддержанию тренда, укреплению и росту благосостояния населения и поддержке социально уязвимых групп населения. Рост МСБ будет очень важным подспорьем для реализации цели Казахстана по вхождению в 30-ку крупнейших по экономической ценности стран – например, как мы видим в Китае и Индии. Однако реализовать это в условиях ресурсоориентированной экономики Казахстана очень непросто.

STOGRAM И TOIDRIVER
ПРИВЛЕКЛИ \$200 ТЫС.

Казахстанский разработчик iProctores STOgram.kz и ToiDriver.kz привлек инвестиции в размере \$200 тыс. В Seed-раунде приняли участие инвесторы Аидия Нургожина и Олег Исмаилов. В раунде также бизнес-ангелы QazAlmas Opaqs Жиемуханов, Ануар Сейфуллин, Руслан Рахымбай, Тимур Дулайбергенов и другие частные инвесторы, сообщили в пресс-службе разработчика. Средства пойдут на развитие и продвижение продукта, маркетинг, расширение команды и подготовку к масштабированию бизнеса на новые рынки. С момента запуска STOgram было получено более 116 тыс. заявок на общую сумму свыше 1 млрд тенге. ToiDriver привлек 26 млн тенге. Общие совокупные заявки на поиск рестораторов и артистов сервиса ToiDriver составили 15 179 на сумму 9,1 млрд тенге. «Через наши сервисы мы помогаем экономить время и деньги наших клиентов, предоставляем эффективный выбор по цене и опыту специалистов или артистов. Платформа не лоббирует цены, а дает выбор клиентом, чтобы каждый мог найти подходящий специалиста на свои нужды», – отметили разработчики. STOgram CEO STOgram и ToiDriver Жандос Турсумбаев. (kapital.kz)

Казахстанский разработчик iProctores STOgram.kz и ToiDriver.kz привлек инвестиции в размере \$200 тыс. В Seed-раунде приняли участие инвесторы Аидия Нургожина и Олег Исмаилов. В раунде также бизнес-ангелы QazAlmas Opaqs Жиемуханов, Ануар Сейфуллин, Руслан Рахымбай, Тимур Дулайбергенов и другие частные инвесторы, сообщили в пресс-службе разработчика. Средства пойдут на развитие и продвижение продукта, маркетинг, расширение команды и подготовку к масштабированию бизнеса на новые рынки. С момента запуска STOgram было получено более 116 тыс. заявок на общую сумму свыше 1 млрд тенге. ToiDriver привлек 26 млн тенге. Общие совокупные заявки на поиск рестораторов и артистов сервиса ToiDriver составили 15 179 на сумму 9,1 млрд тенге. «Через наши сервисы мы помогаем экономить время и деньги наших клиентов, предоставляем эффективный выбор по цене и опыту специалистов или артистов. Платформа не лоббирует цены, а дает выбор клиентом, чтобы каждый мог найти подходящий специалиста на свои нужды», – отметили разработчики. STOgram CEO STOgram и ToiDriver Жандос Турсумбаев. (kapital.kz)

Казахстанский разработчик iProctores STOgram.kz и ToiDriver.kz привлек инвестиции в размере \$200 тыс. В Seed-раунде приняли участие инвесторы Аидия Нургожина и Олег Исмаилов. В раунде также бизнес-ангелы QazAlmas Opaqs Жиемуханов, Ануар Сейфуллин, Руслан Рахымбай, Тимур Дулайбергенов и другие частные инвесторы, сообщили в пресс-службе разработчика. Средства пойдут на развитие и продвижение продукта, маркетинг, расширение команды и подготовку к масштабированию бизнеса на новые рынки. С момента запуска STOgram

■ Как зарабатывать круглый год на шатрах



Анна Виданова

Инвестиции в производство шатров, тентов могут окупиться уже на второй год. Но это капиталоемкий вид деятельности, в развитие компании ежегодно необходимо вкладывать не менее \$200 тыс. В беседе с корреспондентом «Капитал.kz» совладелец и руководитель компании «АК Тент» Руслан Утепов рассказал о трендах рынка, точках роста и почему он привлекает иностранных проектировщиков.

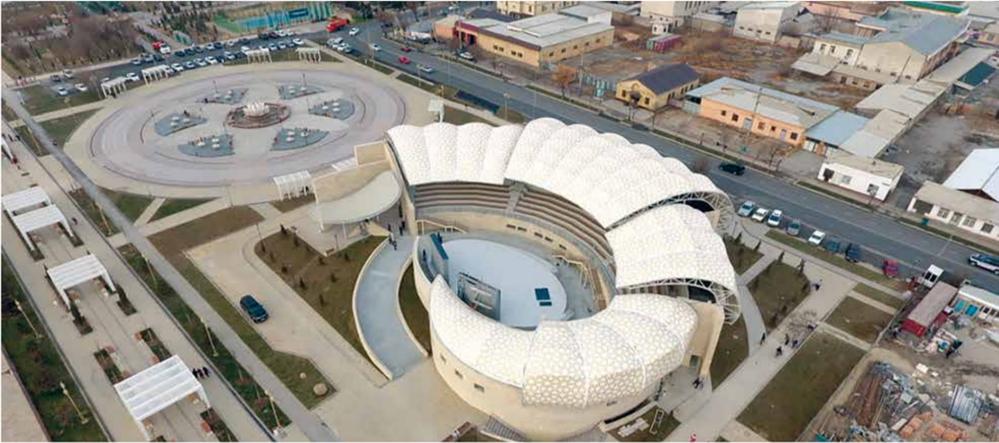
— Руслан, вы около пяти лет работаете на рынке производства тентов и шатров. Думаю, вы бизнес высокоокупаемый...

— Да, это прибыльное дело. Но бизнес по реализации шатров сезонный, мы компенсируем зимний спрос на эту продукцию в зимний период другими проектами. Например, выпускаем автоматизированные террасы формата «зимний сад». Они могут собираться и выдвигаться на открытом воздухе нескольких клонов. Этот продукт генерирует около 60% продаж.

Наши инвестиции в размере \$40 тыс. окупилась на второй год работы. Если ранее оборот компании не превышал \$150 тыс. в год, то в 2019 году он достиг \$1 млн.

Если сейчас кто-то захочет запустить подобный бизнес, ему будет достаточно сложно. Во-первых, на рынке тентов и шатров стало больше конкурентов. Во-вторых, появляются все более продвинутые решения в этой сфере, что требует есть больших инвестиций. Кроме того, пока не ожидается масштабных мероприятий, таких как «Астана Экспо-2017».

Я бы посоветовал тем, кто хочет зарабатывать на этом бизнесе, начать со сдачи в аренду небольших складских шатров. Это менее затратно и востребованная услуга.



Для начала будет достаточно 5-10 небольших шатров.

К нам поступает много заявок на аренду конструкций, и мы намерены ее расширить. Но по шатрам крупного формата.

— На сколько процентов может вырасти спрос на шатры на рынке?

— Ожидая, что в ближайшее время спрос будет расти в среднем на 20-30% в год.

— Руслан, а почему вы решили заняться выпуском шатров и тентов?

— Идея запустить совместно такой бизнес пришла моему другу Фатиху в 2016 году. На тот момент он уже около трех лет проектировал тенты и шатры. Он работал в достаточно консервативной компании, которая не была готова к реализации технологичных продуктов. И друг предложил мне открыть бизнес в сфере мембранных натяжных конструкций, поскольку видел огромный потенциал рынка. У меня на тот момент уже было свое успешное дело — предоставлял в аренду строительную спецтехнику, хотел убедить друга войти в эту сферу. Но извесил все плюсы и минусы, решил поддержать друга. Параллельно со своим бизнесом начал заниматься производством тентов и шатров.

Начинали мы с продажи готовых тентов. Это было в преддверии выставки «Астана Экспо-2017». В столице активно велась стройка, что создавало спрос на тенты и палатки — их скапливали в большом количестве для укрытия строящихся объектов и стройматериалов. Когда наш товар был еще в пути, у нас уже был заказ со стороны застройщиков. Позже начали поступать заявки на крупные, более сложные конструкции, и наш бизнес стал трансформироваться. В конце 2017 года запустили

проектирование и выпуск натяжных мембранных конструкций: шатров, перго, автоматических навесов и тентов.

— Были сложности с поиском специалистов?

— Трудности возникли, когда поступил очень сложный в проектировании заказ. Опыта наших технических специалистов было достаточно для конструирования стандартных проектов. Для выполнения нового сложного заказа решили привлечь проектировщика из Турции, который имеет высшее австрийское образование именно в сфере мембранной архитектуры. Он работал в компании, которая была на грани закрытия, впоследствии мы выкупили эту фирму. В Турции, в отличие от Казахстана, рынок по выпуску шатров очень развит, многие производители не выдерживали конкуренции. К тому же в Турции на тот момент девальвировала национальная

— В Турции у вас работает только один специалист?

— Да, но в Казахстане у нас есть и свои проектировщики. В нашей команде работает 11 специалистов, а на авторсинге — 20. Мы принимаем заказы по всему Казахстану, несмотря на то, что цех находится только в столице. В планах — запустить цех в Алматы, этот город считаем перспективным рынком сбыта.

— Что из себя представляет мембранная ткань?

— Это высокотехнологичный композитный материал, используемый при производстве шатров, тентов и других объектов конструкций. Такая ткань состоит из высокопрочных волокон, покрытых специальным химическим составом, для защиты от воздействия внешней среды, она

имеет свойства самоочищения. Материал способен выдерживать любые погодные условия и может использоваться круглогодично, ему не страшны ветровые и снеговые нагрузки. Эту ткань мы приобретаем в Германии и Франции у ведущих мировых брендов. В странах постсоветского пространства такой материал не выпускается.

Мембранная тентовая архитектура у нас в стране не развита. Это новое направление, в Европе оно стало развиваться в 1970-е годы, в Турции — с 2000-х годов. В Казахстане же об этой архитектуре многие специалисты стали узнавать последние 2-3 года.

— Сколько стоят ваши проекты?

— Если взять стандартный проект по возведению шатра на легкой террасе площадью 70-100 кв. метров, то он обойдется в 8-10 млн тенге. Самый крупный заказ, который мы реализовывали, — возведение металлической конструкции с покрытием из мембранной ткани для амфитеатра в Туркестане. В проекте мы выступали субподрядчиком, мы выполняли расчеты нагрузки на ткань и металлоконструкции с учетом геолокации объекта. Учитывали характеристики почвы, сила ветра и другие климатические условия в регионе.

— Сколько средств потребовалось для запуска производства?

— На этапе продажи готовых тентов вложили около \$25 тыс. Средства были направлены на закуп сырья. Когда решили открыть цех по пошиву шатров и подобных конструкций, потребовалось еще \$15-20 тыс. на покупку базовых инструментов, оборудования и аренду цеха площадью около 200 кв. м. Мы заключили договор на несколько лет вперед и заранее внесли арендную плату. За счет этого удалось сэкономить существенные средства.

— Какие сложности возникли при запуске бизнеса?

— Основная проблема — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

— Основная проблема — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.



не имеющий пока народнохозяйственного значения. Вовлечение такого дерева в экономический оборот расширяет эксплуатацию возобновляемых ресурсов», — заметил Канат Мусабаяв.

По его словам, для местного рынка интерес представляют столешницы. Стоимость составляет 45 тыс. тенге за квадратный метр, самая дешевая рама обойдется в 125 тыс. тенге.

«Мы обрабатывали свою технологию по производству древопласта в течение нескольких лет, в том числе с привлечением специалистов из области лакокрасочных материалов. В результате получили модифицированную древесину, в которой внутри каждой клетки имеется влакно. Процесс многоступенчатый, он включает в себя термическую обработку при высоких температурах, вакуумирование, пропитку мономерами. После пропитки производится полимеризация», — рассказал наш собеседник.

При этом он заметил, что казахстанский рынок имеет небольшую емкость из-за малочисленности населения и низкой покупательной способности. Соответственно, компания делает ставку на экспорт, уже удалось поставить несколько



партий в страны ЕС и США, но они были небольшими. Для того чтобы увеличить экспорт, нужно дополнительное оборудование, его заказали в Китае, но оно пришло не полностью из-за проблем транспортных компаний, связанных с эпидемией коронавируса.

«Путь от идеи расширения до серийного производства — длительный и трудный. Например, отсутствует вечерний рынок, где можно было бы привлечь фондирование. Поэтому у нас много времени ушло на поиск финансирования. Первый капитал, который потребовался для того, чтобы начать производство, брали из собствен-

ных накоплений, занимали у друзей и родственников. Потом начали искать финансирование в разных институтах развития. Наиболее прозрачной, понятной и эффективной оказалась работа с Фондом науки», — рассказал Канат Мусабаяв.

На работу, связанные с производством непосредственно самого композиционного материала, фонд выделил 46 млн тенге. Это позволило в первый же год реализовать продукцию на 120 млн тенге. Еще 150 млн тенге было выделено фондом на закуп оборудования для выпуска конечной продукции в серийных масштабах.

■ Новая Зеландия — мир в миниатюре



Владимир Плошай

Новая Зеландия — это страна, где собраны все чудеса мира, есть почти все климатические зоны, первозданная красота природы бережно охраняется человеком, а древнейшая культура маори живет в содружестве с европейской цивилизацией.

Новую Зеландию часто называют «миром в миниатюре». Южные Альпы с их покрытыми вечными снегами вершинами напоминают Кавказ. Дымчатые вулканы Руапеху, Нгауруо, Тонгариро, гейзеры — это Камчатка. С фьордами Норвегии могут поспорить фьорды на крайнем юге-западе Южного острова. Дикие безлюдные пляжи, покрытые пальмами, как на Гавайских островах. Непроходимым субтропическим лесом можно сравнить с сельвой Амазонки. Бирзовые горные озера, горные реки с прозрачной водой, высочайшие водопады, зеленые предгорные луга в долинах — это Швейцария. Требуется развитое сельское хозяйство. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Еще одна из трудностей — емкость рынка Казахстана невелика. Если компания намерена заниматься таким бизнесом как наш, нацелена на масштабирование, ей лучше выходить на рынки ЕАЭС.

— Основные проблемы — инвестиции. Этот бизнес очень высокотехнологичный, дорогостоящий, требует развитой инфраструктуры. Только на покупку сырья ежегодные вложения у нас составляют от \$200 тыс. На программное обеспечение ежегодно тратим порядка \$15 тыс.

Переезд IAA, новинки от Genesis, Porsche и Fiat

Прощай, Франкфурт. Здравствуй, Мюнхен!

Международный автосалон IAA, который почти 70 лет проводился во Франкфурте-на-Майне, переезжает в Мюнхен. Следующий автосалон состоится осенью 2021 года (IAA проходит один раз в два года по нечетным годам, чередуясь с Парижским мотор-шоу).

Дело в том, что действие контракта, заключенного немецкой ассоциацией VDA, которая занимается проведением автосалона, с выставочным центром Messe Frankfurt, подошло к концу, а решение о его продлении так и не было принято.

Международное мотор-шоу во Франкфурте всегда было одним из главных выставочных автомобильных событий. Первая выставка IAA состоялась в Messe Frankfurt в 1951 году, с тех пор там было проведено более тридцати автосалонов. Последний из них прошел осенью 2019 года, но список участников существенно сократился: отказались Peugeot, Citroen, Fiat, Volvo, Bentley, Nissan, Toyota и Kia.

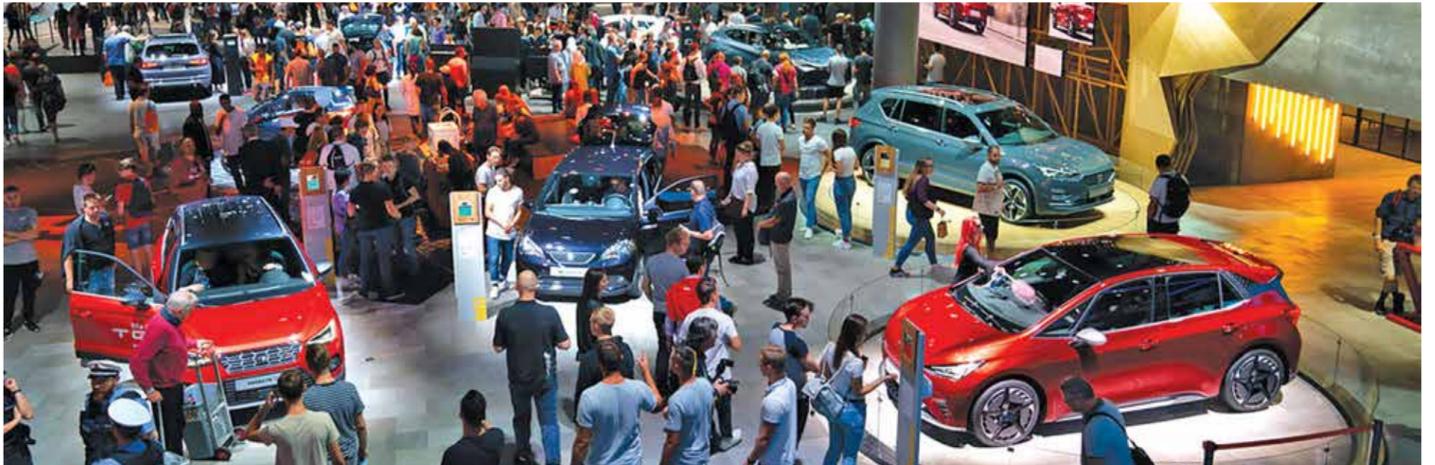
«Второй» Genesis G80

Корейский премиум-бренд Genesis («дочка» Hyundai) рассекретил первые фото и информацию о новом поколении седана бизнес-класса G80.

Вторая генерация модели выполнена в свежем фирменном стиле бренда, который уже примерили обновленный флагман G90 и новый кроссовер GV80. Визитной карточкой Genesis стали большой клиновидный щит передней решетки и двойные полоски фар и фонарей, которые гарантируют стопроцентную узнаваемость в потоке. Тему двух полосок продолжают и решетки на передних крыльях. Новый седан сохранил классический силуэт со сдвинутым назад салоном и дополнительными окошками в задних стойках крыши. Но формой кормы он теперь похож на фастбек, то есть седан с покатоной линией крыши и сильно наклоненным задним стеклом, плавно переходящим в короткий хвостик багажника.

Интерьер новинки почти копирует кроссовер GV80. Наиболее заметные отличия – форма спиц руля и дизайн центральной консоли, хотя блок климат-контроля тот же. Седан также имеет виртуальную панель приборов, широкоформатный дисплей системы мультимедиа диагональю 14,5 дюйма и вращающуюся шайбу вместо традиционного селектора «автомата».

Новый G80 базируется на той же платформе, что и GV80, – с продольным расположением двигателя, базовым задним приводом и опциональной полноприводной трансмиссией. По предварительной информации, гамма силовых агрегатов также будет идентична кроссоверу: бензино-



шибочно. Активная аэродинамика усовершенствована. Помимо надувной «губы» переднего бампера (она была и у прежней модели), появились заслонки в передних воздухозаборниках, которые открываются только при необходимости, а также более крупное выдвижное антикрыло сзади. В итоге максимальная прижимная сила, действующая на автомобиль на скорости, выросла на 15%.

Дилеры Porsche уже принимают заказы на новые 911 Turbo S.

Новый электрический 500

Fiat представил новое поколение своего бестселлера 500, но только в электрической модификации 500e. Остальные версии пока будут доступны в предыдущей генерации.

Новый компактный хэтчбек сохранил удачную ретро-внешность, но стал более стильным, а местами и агрессивным. Обратите внимание, например, на «взгляд» фар из-под кромки капота (сверху они визуально завершены дуодными дугами). Кузов подрос в длину и ширину на 60 мм (до 3,63 м и 1,69 м соответственно), а колесная база увеличилась на 20 мм (до 2,52 м).

В салоне стало просторнее не только за счет более широкого кузова, но и благодаря ровному полу. Электронная панель приборов входит в базовую комплектацию, а в центре торпеды расположен широкоформатный тачскрин новой мультимедиа-системы. Также появились система автоматического торможения и адаптивный круиз-контроль, включая функции удержания в полосе и контроля слепых зон.

Новый 500e оснащен электромотором мощностью 120 л.с., а литий-ионная тяговая батарея емкостью 42 кВт/ч обеспечивает 320 км пробега на одной зарядке (по циклу WLTP). От мощного терминала аккумулятор можно зарядить на 80% за 35 минут. Разгон до 100 км/ч занимает 9 секунд, максимальная скорость – 150 км/ч.

Стоимость пока объявлена только для Fiat 500e в богатом исполнении LaPrima, посвященном дебюту модели. Будет выпущено только 500 таких машин по цене 37500 евро.

Лимитированный Speedster

Британский Aston Martin представил эксклюзивный V12 Speedster, сделанный на базе серийной модели Vantage Roadster.

Мягкую складную крышу и ветровое стекло убрали, доработали дизайн, разделив водителя и пассажира по визуаль-



вые турбомоторы 2.5 (305 л.с.) и 3.5 (375 л.с.) плюс 3.0-литровый турбодизель (278 л.с.).

Полноценная премьера Genesis G80 должна состояться в ближайшее время, ведь продажи в Корею обещали начать до конца марта.

2,7 секунды до «сотни»

Porsche представила топ-модификацию нового, 992-го, поколения семейства 911 – Turbo S в кузовах купе и кабриолет.

Новый флагман получил битурбодвигатель объемом 3.75 л, разработанный на базе более легкого 3.0-литрового «опозитника» базовой Carrera. Помимо прочего, он отличается новой впускной системой с четырьмя увеличенными воздухозаборниками. Отдача – 650 л.с. и 800 Нм против 580 л.с. и 750 Нм у 3.8-литрового мотора Turbo S предыдущей генерации 991. На смену 7-ступенчатому «роботу» с двумя сцеплениями пришла 8-скоростная преселективная коробка. Полноприводная трансмиссия получила усиленную муфту подключения передней оси. В стандартное оснащение входит подвеска с адаптивными амортизаторами, а дорожный просвет уменьшен на 10 мм.

Купе Turbo S потяжелело на 40 кг (с 1675 до 1715 кг), но благодаря существенно возросшей мощности превзошло предшественника по динамике: время разгона до 100 км/ч сократилось с 2,9 до 2,7 секунды, а до 200 км/ч – с 9,9 до 8,9 секунды. Максимальная скорость не изменилась – 330 км/ч.

Новый 911 Turbo S имеет еще более широкую колею: спереди она расширилась на 42 мм, сзади – на 10 мм. В результате передние колесные арки «распухли» на 45 мм, задние – на 20 мм, а ширина кузова достигла 1900 мм.

Изменения в дизайне чисто эволюционные – в целом турбо-версия узнается безо-



ним «кокпитом» и добавил прозрачные обтекатели за сиденьями (в них хранятся гоночные шлемы), а мотор V8 заменили на V12 5.2 твин-турбо мощностью 700 л.с. от модели DB11. В паре с ним работает 8-ступенчатый «автомат», передающий тягу на заднюю ось через дифференциал повышенного трения. Подвеска – адаптивная, тормоза – углерод-керамические. До «сотни» Speedster, кузов которого почти полностью выполнен из углепластика, разогнается примерно за 3,5 секунды, максимальная скорость ограничена 300 км/ч.

Будет построено 88 таких авто по цене \$950 тыс. за экземпляр. Начало поставок заказчиком намечено на первый квартал 2021 года.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов