



К чему могут привести налоговые каникулы



Сколько инвестбанков должно работать в стране



Дато' Саид Бакри, посол Малайзии в Казахстане

# КАПИТАЛ

№36  
(682)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 24 ОКТЯБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Какие бизнес-идеи актуальны в Шымкенте

6

Готовы ли инвесторы вкладывать в зеленые бонды

3

Какой новый механизм поддержки запускает «Даму»

5

Как «Казатомпром» цифровизирует рудники

6

Мы в сети



kapital.kz

## Иностранные структуры для бизнеса: есть ли единый рецепт?



Ксения Бондал

В эпоху глобализации и интеграции страны становятся взаимозависимыми в политическом и экономическом смысле. И Казахстан – не исключение. В основном такая интеграция сводится к тому, что РК фокусирует свое внимание на поставке минерального сырья, зерна и металлов, рассказала в интервью корреспонденту «Капитал.кз» ассоциированный партнер EY по налоговому и юридическим услугам Салтанат Даулетова. «Но в нашей беседе я бы хотела поговорить о компаниях из других секторов: IT-разработок, производства потребительских товаров, девелоперах, которые также нуждаются в выходе на международный рынок для расширения географии бизнеса, привлечения инвесторов или заемного финансирования», – добавляет она

– Салтанат, какие стратегии выхода на внешние рынки в нынешних макроэкономических и геополитических условиях наиболее оптимальны для казахстанских компаний?

– В этом контексте почти всегда встает вопрос необходимости создания иностранной бизнес-структуры. В Казахстане бытует мнение, что наши компании уходят за рубеж для того, чтобы не платить налоги, но, на самом деле, это не так. В большинстве случаев построение бизнес-структуры с использованием иностранных компаний связано с коммерческой необходимостью, например, иностранные инвесторы или банки просят казахстанские компании создать структуру для усиления защитных механизмов посредством применения иностранного права (например, английского) или иностранного суда, так как судиться в Казахстане инвесторы пока не хотят. Конечно, налоговое планирование, один из существенных критериев при определении иностранной юрисдикции для создания

компаний, но оно, как правило, не является первостепенным, а скорее сопутствующим вопросом при ее создании. Если говорить исключительно про налоговое планирование, то Казахстан является достаточно привлекательной юрисдикцией для ведения бизнеса, так как у нас довольно низкие ставки налогов по сравнению с некоторыми европейскими странами, также имеет множество других льгот.

– Бизнесу из каких отраслей нашей экономики проще продвигаться на глобальном рынке?

– Я бы не делила бизнес на отрасли, потому что компания из любой сферы может выйти на глобальный уровень, главное – найти подходящую для этого страну по таким критериям, как наличие нужных специалистов, инфраструктуры, налоговых преференций, инвесторской базы.

– Проблемы, с которыми компании сталкиваются на внешнем рынке, трансформируются от юрисдикции к юрисдикции, но, возможно, есть универсальные, которые существуют на всех рынках?

– Да. Мир становится прозрачным и основная сложность для предпринимателей – научиться жить как под стеклом и быть готовыми к тому, что со стороны государства, партнеров, кредиторов могут возникнуть определенные запросы о раскрытии информации в отношении ведения бизнеса. Например, существует так называемый план действий BEPS, который был разработан ОЭСР и направлен на противодействие размыванию налогооблагаемой базы и перемещению прибыли в низконалоговые юрисдикции, а также стандарты автоматического обмена информацией о финансовых счетах (CRS).

Как вы знаете, было время, когда многие компании работали с офшорами для того, чтобы платить меньше налогов или чтобы информация по определенным сделкам не предоставлялась в государственные органы. Сейчас это уже перестает работать. Например, согласно стандартам автоматического обмена, к которым присоединился Казахстан, а также более 100 других стран мира, информацией о финансовых счетах должны будут делиться европейские банки. Это значит, что европейский банк в рамках CRS-стандартов будет периодически предоставлять информацию компетентным органам Казахстана, в случае если у данного банка будет обслуживаться гражданин РК.

– Это справедливо?

– Да, потому что, как я сказала, мир становится прозрачным, и каждая страна хочет, чтобы ее налогоплательщики платили причитающиеся данной стране налоги и не использовали ту или иную юрисдикцию для целей размывания налогооблагаемой базы.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

33 500

единиц

автотранспорта произведено в Казахстане за 9 месяцев

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

Вячеслав Попов,

заместитель

генерального

директора ТОО «Центр предпринимательства «Qolday»

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«Мы считаем, что без значимого участия государства в виде гарантированного заказа, субсидий или госгарантий по займам инвесторы не рискнут финансировать наши зеленые проекты на рыночных условиях»,

– генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев

Подробнее [Стр.3]

Путешествия

Рас-эль-Хайма

– 64 километра нетронутых пляжей, 365 солнечных дней в году, самый длинный зиплайн в мире

Подробнее [Стр.11]

НЕ ОТКЛАДЫВАЙТЕ ВСТРЕЧИ

Воспользуйтесь возможностью увидеться с родными и близкими в атмосфере тепла и уюта.

air astana

Сертификат № KZ 01/032 от 11.04.2019

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АКТИВЫ НАЦФОНДА ПРЕВЫСЯТ 35% К ВВП С 2025 ГОДА

Министр национальной экономики Руслан Даленов сообщил, какие меры принимаются ведомством для увеличения активов Национального фонда Казахстана. «Работа по увеличению активов ИФ ведется по нашим расчетам, с 2025 года их активы превысят 35% к ВВП. Следующий порог – 39% к ВВП – соблюдается», — сказал Руслан Даленов на пленарном заседании мажилиса. Согласно прогнозу социально-экономического развития на 2020-2024 годы, объем гарантированного трансферта в 2020 году составит 2,70 триллион тенге, в 2021 – также 2,70 триллион тенге, в 2022 году – 2,60 триллион тенге. При этом общие средства Национального фонда в ВВП снизятся с 35,8% в 2020 году до 33,5% в 2021 году и до 1,6% в 2022 году. Глава Миннацэкономики исключил риск приближения объема Национального фонда к уровню неснижаемого остатка в 30% к объему ВВП. «В числе первоочередных мер по увеличению активов Национального фонда: снижение гарантированного трансферта до 2 триллион тенге, улучшение администрирования налоговых поступлений, привлечение средств из бюджета, усиление управления активами Нацфонда», — пояснил Руслан Даленов.

ОБЪЕМ СУБСИДИЙ АВИАКОМПАНИЯМ СНИЖАЕТ

КАЗАХСТАН

Министр индустрии и инфраструктурного развития Бейбіт Атамұлов рассказал, что объем субсидий для авиаперевозчиков планируется постепенно снижать. «Наши расходы в 2020 году вырастут с 5 до 9 млрд тенге. В 2018 году было выделено 2 млрд тенге, это на 14 внутренних авиарейсов. В 2019 году в связи с увеличением рейсов на ГСМ эта сумма составила 2,7 млрд тенге. Большая часть средств направляется на 14 внутренних рейсов. Вы знаете, в 2019 году было добавлено еще один рейс Нур-Султан – Токио. На это направление потребовалось 1,6 млрд тенге. Это был неопытный год, поэтому по маршруту Нур-Султан – Токио расходы составили 2,9 млрд тенге», — сказал Бейбіт Атамұлов на пленарном заседании мажилиса. В 2020 году планируются дополнительные рейсы в страны, куда пока нет полной самоизоляции. «Мы оказываем помощь не только компаниям, мы оказываем помощь и населению, предоставляем льготы по авиабилетам. Первая наша задача – это создание условий для населения. В следующем году по плану пять авиалиний перейдут на самоизоляцию. Самые большие расходы – Токио, это самый длительный. Это по плану», — пояснил Бейбіт Атамұлов.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

КАЗАХСТАН

АЛИЯ РАКИШЕВА

назначена советником Президента РК

АНУАР ДЖУМАДИЛДАЕВ

назначен председателем Комитета внутреннего государственного аудита Министерства финансов РК

ДМИТРИЙ МУРАВЬЕВ

назначен исполнителем директором Казахстанской федерации велоспорта

ЕРЖАН ЖИЕНБАЕВ

назначен заместителем руководителя Администрации Президента РК

ЕРНАР БЕКЕТОВ

назначен руководителем управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития ЗКО

ЗУРИЯ ВАЛИХАНОВА

исключена из состава правления АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»

КАНАТ КАРАМУЛОВ

исключен из состава совета директоров АО «КазТрансСервис» и избран председателем правления АО «НК «Продкорпорация»»

ОЛЖАС ИСЛИМОВ

назначен руководителем аппарата акима СКО

СУЛТАН КАМАЛЕТДИНОВ

назначен начальником Национального университета обороны имени Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы

КАЗАХСТАН

назначен начальником Национального университета обороны имени Первого Президента Республики Казахстан – Елбасы

Сезон для капитала открыт

Сколько инвестиционных банков все еще нужно Казахстану?



Арсен Матлабаров, магистр социальных знаний (мировая экономика)

Как показывает тенденция последних десяти лет, после финансового кризиса 2008-2009 годов в современной мировой системе одной из актуальных проблем остается вопрос о повышении конкуренции между банками. Считается, что за счет фактора эффективного осуществления инвестиционной деятельности можно заметно повысить конкурентоспособность между кредитными организациями. В случае с Казахстаном решить данную проблему посредством реорганизации привлечения капитала для казахстанских проектов будет еще один финансовый институт в лице «Северного инвестиционного банка». Об этом стало известно из СМИ после того, как соответствующая ратифицированная была принята Сенатом Парламента РК на прошлой неделе. Очевидно, что необходимость активизации участия иностранных инвестиционных банков в процессе привлечения капитала в Казахстан вытекает из взаимозависимости успешного развития национальной экономики и, в частности, банковской системы страны. В целом, как известно, отдельно взятый банк как коммерческое образование и его интересы (при допустимом уровне риска) ориентированы на получение прибыли. В свете с этим отдельный интерес представляют условия участия подобных «Северного инвестиционного банку» других кредитных учреждений в инвестиционных казахстанских проектах. Собственно, возникший вопрос в каких инвестиционных банках нуждается страна и какие конкретные мероприятия в Казахстане соответствуют условиям их финансирования?

Нужнее всех финансовый посредник

В настоящее время на рынке инвестиционных банков Казахстана активно работают на равных условиях как отечественные, так и иностранные банки и компании. Условно казахстанский рынок иностранных инвестиционных банков можно разделить на три группы. Первая группа включает в себя крупнейшие международные банки, которые ориентиру-

ются на крупные сделки с участием больших международных корпораций. Сумма таких сделок порой достигает несколько сотен миллионов и даже миллиардов американских долларов. В их числе Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), AFB, HSBC, JP Morgan, UBS, ABN AMRO, Deutsche Bank, Citigroup и множество других. Во вторую группу можно отнести крупные региональные банки, и последнее время активно развивающиеся на рынке Казахстана. Среди них на слуху наиболее известные Евразийский банк развития (ЕАБР), Исследовательский банк развития (ИБР), Исламский банк развития, ВТБ, Сбербанк, Alpin Bank, ICBC и другие. В целом инвестиционная деятельность банков в Казахстане все более интересна в аспекте, связанном с осуществлением макроэкономической роли в качестве финансового посредника. С одной стороны, существует сильная заинтересованность банков в стабильной экономической среде, которая обеспечивает необходимое условие их деятельности. С другой стороны, как показал опыт предыдущих лет, именно степень надежности банковской системы и ее эффективного функционирования во многом стала определять устойчивое экономическое развитие Казахстана.

Согласно обзору деятельности международных банков развития (МБР), подготовленному ЕБРР за II квартал 2019 года, МБР было одобрено финансирование в странах СНГ на сумму \$2720,8 млн. При этом в страновой структуре наибольшей долей одобреного инвестиционного портфельного финансирования может похвастаться именно Казахстан, на который приходится около 25%.

Согласно оценкам ЕАБР, инвестиционная активность в стране за январь-август 2019 года по сравнению с аналогичным периодом 2018 года увеличилась на 10,7%. Данные свидетельствуют о том, что основной вклад в формирование положительной динамики вносит розничная добыча нефти, так инвестиционные средства в этот период увеличились на 30%, а также sector электро- и газоснабжения – на 73%. Данные расчеты подтверждаются и в годовом отчете Наффанка РК. Так, инвестиционная активность в Казахстане за январь-август 2019 года составила \$227 млн, улучшившись на \$2,0 млрд за первое полугодие 2019 года.

Иностранные структуры для бизнеса: есть ли единый рецепт?

(Начало см. стр. 1)

«Государства понимают, что такая прозрачность пугает бизнес, поэтому чтобы как-то его успокоить, принимают меры, например, такие как программа лицензирования в Казахстане». — Да. Каждая иностранная юрисдикция имеет определенные регуляторные и налоговые послабления для целей стимулирования развития своего бизнеса и если компания в Казахстане, то и в остальных странах должны законно соблюдать требования, но налоговые органы РК либо другой страны мира не будут иметь к ним каких-либо претензий. Основная цель регуляторов любой страны – законное использование преимуществ налоговых государств льгот, включая налоговые. Одним из нововведений является МДР (Режим обязательного раскрытия информации) – это режим предоставления отчетности в отношении определенных трансграничных операций (структур). Возлагается эта обязанность на посредников (банки, сервисные компании, консультантов), то есть такие посредники должны предоставлять отчетность в отношении определенных трансграничных сделок, одной из сторон которых является резидент Европейского союза. Такая отчетность направляется уполномоченным органам страны посредника, в случае, например, если такая операция соответствует установленным критериям (hallmarks), свидетельствующим о возможном получении налогового преимущества.

ЕУ относится к этим консультантам?

«ЕУ относится к этим консультантам? – Все «Большая четверка» и другие консультанты к ним относятся. Казах-

станские компании сами по себе не являются субъектами такой отчетности, но если они, например, привлекают свои европейские офисы для предоставления консультаций клиентам, то данные европейские офисы будут субъектами МДР и, соответственно, обязаны будут предоставлять соответствующую отчетность компетентному органу своей страны, в случае если данная операция будет подпадать под установленные критерии. В то время как в Казахстане, но и во всем мире, требования, которые тщательно анализируют запросы клиентов, а также предоставляют им консультации на предмет наличия или отсутствия критериев, дающих основания для предоставления отчетности в уполномоченные органы той или иной страны. В каждом конкретном случае используется индивидуальный подход.

Возвращаясь к основной теме нашей беседы, если компания идет за рубежом с целью масштабировать бизнес, то каков будет минимальный размер затрат для нее?

«Все зависит от поставленных задач клиента и, конечно же, от юрисдикции. Даже в рамках одной иностранной юрисдикции содержание работы будет иметь вариативность в зависимости от желаний клиента: от 10 тыс. евро в год до 100 тыс. (например, от качества и размера арендуемого офиса, количества и квалификации персонала, опыта консультантов и т.д.). Если взять Нидерланды, как одну из часто используемых юрисдикций для целей создания холдинговых компаний казахстанскими бизнес-группами, то эта страна с очень развитой инфраструк-

турой, республиканского бюджета – с 10,7 триллион тенге до 9,9 триллион тенге. Очевидно, что существенное снижение государственных расходов стало результатом отсутствия в 2018 году расходов на оздоровление банковской системы в размерах, сопоставимых с показателями 2017 года.

Проекты ждут инвесторов

Как показывает общий мировой тренд, в условиях экономической нестабильности особую актуальность приобретает реализация инвестиционных проектов на основе проектного финансирования. Становится ясным, что в нынешних условиях от банковских учреждений ожидают выполнения функций организаторов и финансовых инициаторов. Но более всего от них ждут осуществления крупных инвестиционных проектов.

В этом смысле в качестве основных игроков на отечественном рынке банковского проектного финансирования вполне могут быть представлены иностранные инвестиционные банки. Конечно же, это станет возможным в случае активного их развития.

Согласно публикации «Опроса банков по кредитованию за II квартал 2019 года» в условиях экономической нестабильности в первой половине 2019 года банки смягчили условия корпоративного кредитования, в том числе для МСБ. Усилилась конкуренция за качественных заемщиков в сегменте МСБ. Ключевую роль по займам и привела к сужению маржи. Отдельные банки смягчили залоговые требования и удлиннили сроки погашения кредита. При этом требования к кредитному рейтингу заемщиков банков не ослабли. Снижение процентных ставок и возросшая потребность в оборотном капитале повысили спрос на кредит. Так, количество поступающих заявок от МСБ выросло на 20%. Возрастает также готовность банков предоставлять займы в рамках программы льготного кредитования приоритетных отраслей экономики в связи со смягчением требований по целевому назначению.

Тем не менее на протяжении долгого времени для экономики страны одной из важных проблем в осуществлении банковского кредитования является сосредоточение инвестиций в крупных инвестиционных проектах. В общем инвестиции в основной капитал по итогам 2018 года увеличились на 17,2% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Тогда, как известно, относительно низкий рост кредитной активности в сочетании со сложным финансовым положением ряда банков препятствовали снижению ставок по кредитам. И это несмотря на снижение базовой ставки. Уже в 2018 году за счет реализации мер по оздоровлению банковского сектора произошло снижение стоимости банковского кредитования.

Результатом стало то, что потребление домохозяйств выросло, о чем свидетельствует рост розничных продаж на 6,5%. Ведущим фактором увеличения потребительской активности является рост реальных доходов населения (4,3%) и портфельных активов. Соответственно, со стороны большей части кредитных организаций малым было микропроектам, с которых можно было бы получить высокую доходность от размещения средств в кредиты. Также можно заметить стабильный рост вкладов в ценные бумаги.

Важно вспомнить, что оживлению реальной активности способствовала реализация мер по реструктуризации и рекапитализации банковской системы в 2017 году. Тогда, как известно, относительно низкий рост кредитной активности в сочетании со сложным финансовым положением ряда банков препятствовали снижению ставок по кредитам. И это несмотря на снижение базовой ставки. Уже в 2018 году за счет реализации мер по оздоровлению банковского сектора произошло снижение стоимости банковского кредитования.

Результатом стало то, что потребление домохозяйств выросло, о чем свидетельствует рост розничных продаж на 6,5%. Ведущим фактором увеличения потребительской активности является рост реальных доходов населения (4,3%) и портфельных активов. Соответственно, со стороны большей части кредитных организаций малым было микропроектам, с которых можно было бы получить высокую доходность от размещения средств в кредиты. Также можно заметить стабильный рост вкладов в ценные бумаги.

В целом за исследуемый период все показатели активности в экономике страны демонстрируют положительную динамику. Это говорит о том, что увеличивается спрос населения и хозяйствующих субъектов на инвестиционные ресурсы.

Нельзя не отметить тот факт, что расходы консолидированного бюджета страны снизились с 12,5 триллион тенге (в 2017 г.) до

несколько лет назад большинство казахстанских владельцев бизнеса использовали Нидерланды для целей выхода на международный рынок. Это говорит о том, что увеличивается спрос населения и хозяйствующих субъектов на инвестиционные ресурсы. Нельзя не отметить тот факт, что расходы консолидированного бюджета страны снизились с 12,5 триллион тенге (в 2017 г.) до

«Из важных слов следует, что ответственные и компетентные не всегда подпадают под категорию клиента, а иногда должны их прикрывать».

«Я считаю, что ответственный консультант всегда должен принимать во внимание интересы своей страны и клиента и тщательно обдумывать необходимость выхода на международный рынок в данной юрисдикции под цели и задачи клиента. И если клиент или его бизнес пока к этому не готов – открыто сказать об этом клиенту. В противном случае, создаются льготные условия для привлечения инвестиций в сфере уплаты налогов и инициируется создание инвестиционных программ. Следовательно, между клиентом и консультантом могут возникнуть разногласия по поводу повышения инвестиционной активности в стране.

«Если говорить о масштабировании бизнеса, то для наших компаний крайне важным является понимание рынка».

«Этот аспект от специфики бизнеса и коммерческих целей клиента. Не существует единого решения для всех клиентов. Для трейдинга часто используют Швейцарию, Сингапур. Q&Q потому что там развитая инфраструктура, для IT-компаний – Сингапур, Польшу, Украину, Израиль, где есть большое количество квалифицированных специалистов, а в нашей стране – это не так. В Казахстане, а также не проконсультировались с квалифицированными специалистами. Это не так долго и дорого, как может показаться, но зато поможет сэкономить деньги и время».



Биткойны скоро закончатся, добыта юбилейная монета

Дмитрий Чепелев

За прошедший семидневный период криптовалютный рынок продемонстрировал завидную стабильность. Флуктуации рыночной капитализации происходят в рамках достаточно узкого для криптовалют диапазона \$10 млрд. За счет сохраняющейся высокой доли Bitcoin (BTC) в общей капитализации графики «первой криптовалюты» и рынка значительно совпадают.

Комитет по платежам и рыночной инфраструктуре группы стран «Большой семерки» выпустил доклад по криптовалютам, в котором негативно отозвался о BTC, однако отметил позитивный потенциал так называемых «стабильных криптовалют». В частности, эксперты отметили, что Bitcoin и иные криптовалюты так и не стали надежным и популярным средством осуществления платежей, однако потенциалом обладают для использования в качестве средства обмена. В докладе подчеркивается, что при всех своих рисках глобальные стабильные криптовалюты потенциально могут решить проблемы медленных и дорогостоящих трансграничных платежей, тем самым внеся свою лепту в увеличение роста мировой экономики. «Криптовалюты являются инновационным технологическим классом биржевых активов для определенных инвесторов и тех, кто занимается незаконной деятельностью, а не средством платежей», — говорится в докладе. При этом авторы доклада предостерегают потенциальных создателей стабильных средств от установления регуляторных барьеров, которые могут помешать развитию отрасли. «Никакой глобальной проект стабильной криптовалюты не должен достигать уровня, когда будет должным образом урегулированы правовые, регуляторные и надзорные вопросы, а также снижены риски посредством внедрения

Общая рыночная капитализация криптовалют

с 16 по 22 октября 2019 г.



Капитализация рынка криптовалют (млрд \$)

16 ок 17 ок 18 ок 19 ок 20 ок 21 ок 22 ок

Сравнение изменения стоимости топ-3 криптовалют за неделю

с 16 по 23 октября 2019 г.

Топ-3 криптовалюта	16 окт 2019 г.	23 окт 2019 г.	Изменение %
1. Bitcoin (BTC)	\$8220	\$8222	+0.02%
2. Ethereum (ETH)	\$180,96	\$173,64	-4.05%
3. Ripple (XRP)	\$0,286	\$0,297	+3.85%
Общая кап-ция (млрд)	\$222,5	\$223	0,22%

Ставка на зеленые бонды

На что рассчитывать экономике страны

Ксения Бондал

Вопрос размещения зеленых облигаций для Казахстана актуален с точки зрения достижения цели устойчивого развития к 2030 году. А для Алматы – места, где расположены офисы крупных международных компаний. Интересно же узнать о том, что государство предприняло шаги по законодательному определению и закреплению механизма стимулирования и осуществления инвестиционных проектов, рисков и т.д., а также о том, как государство планирует привлечь инвестиции в данную сферу, и какие инструменты будут использоваться для этого.

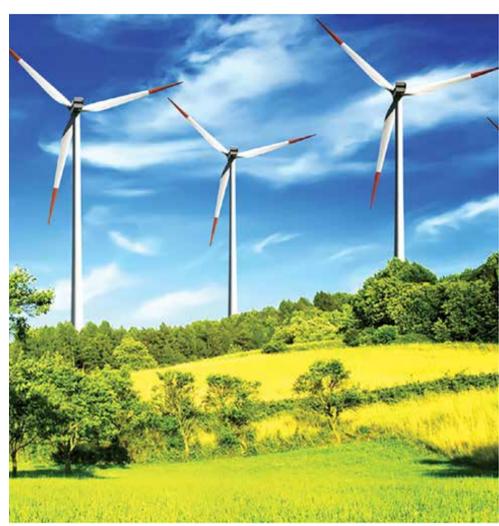
«Идея выпуска зеленых бумаг, безусловно, благоприятно повлияет на развитие проектов в сфере зеленой экономики в Алматы и других регионах. Актуальным является вопрос экологической безопасности, который особенно остро. К примеру, согласно исследованию общественного фонда «Центр социальных и политических исследований «Стратегия», 44% горожан отмечают проблему загрязнения окружающей среды в качестве основной и большей, чем проблемы коррупции или преступности», — рассказывает старший научный сотрудник прикладных исследований Центра исследований прикладной экономики Амина Бауыржан.

Проекты в сфере зеленой экономики являются приоритетными направлениями МФЦА. Привлечение финансирования под зеленые проекты – идея хороша, однако это новое инвестирование, и оно находится на стадии зарождения не только в Казахстане, но и во всем мире, считает генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

«Каждый проект, как правило, должен финансироваться индивидуальными выпусками облигаций, а для этого нужно составить условия облигаций, определить их вид, видность, длительные сроки окупаемости проектов, которые с их помощью финансируются. У МФЦА, возможно, уже есть инвесторы, которые выразили намерения инвестировать в этот инструмент, однако опыт позволяет считать, что когда дело дойдет до оценки рисков и принятия решения о вложении денег, то тут все решают юридический расчет».

«Мы считаем, что без значимого участия государства в виде гарантированного займа, субсидий или гостарантий при займах инвесторы не рискнут финансировать наши зеленые проекты на рыночных условиях», — сказала Мурат Кастаев.

«Зеленые инвестиции могли бы пойти, например, в строительство БАКАД, в перевод городских ТЭЦ с угля на газ, в строительство ветряных электростанций для электромобилей. «Каждый проект, как правило, должен финансироваться индивидуальными выпусками облигаций, а для этого нужно составить условия облигаций, определить их вид, видность, длительные сроки окупаемости проектов, которые с их помощью финансируются. У МФЦА, возможно, уже есть инвесторы, которые выразили намерения инвестировать в этот инструмент, однако опыт позволяет считать, что когда дело дойдет до оценки рисков и принятия решения о вложении денег, то тут все решают юридический расчет».



Каждый проект, как правило, должен финансироваться индивидуальными выпусками облигаций

«Каждый проект, как правило, должен финансироваться индивидуальными выпусками облигаций, а для этого нужно составить условия облигаций, определить их вид, видность, длительные сроки окупаемости проектов, которые с их помощью финансируются. У МФЦА, возможно, уже есть инвесторы, которые выразили намерения инвестировать в этот инструмент, однако опыт позволяет считать, что когда дело дойдет до оценки рисков и принятия решения о вложении денег, то тут все решают юридический расчет».

«Мы считаем, что без значимого участия государства в виде гарантированного займа, субсидий или гостарантий при займах инвесторы не рискнут финансировать наши зеленые проекты на рыночных условиях», — сказала Мурат Кастаев.

«Зеленые инвестиции могли бы пойти, например, в строительство БАКАД, в перевод городских ТЭЦ с угля на газ, в строительство ветряных электростанций для электромобилей. «Каждый проект, как правило, должен финансироваться индивидуальными выпусками облигаций, а для этого нужно составить условия облигаций, определить их вид, видность, длительные сроки окупаемости проектов, которые с их помощью финансируются. У МФЦА, возможно, уже есть инвесторы, которые выразили намерения инвестировать в этот инструмент, однако опыт позволяет считать, что когда дело дойдет до оценки рисков и принятия решения о вложении денег, то тут все решают юридический расчет».

На утро среды, 23 октября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила \$173,64. По итогам прошедших седмицей «цифровая нефть» потеряла 4,05%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалюты составила \$16 млрд. На минувшей неделе Ripple Labs отчиталась о прямых продажах токена XRP в третьем квартале 2019 года. Компания отметила, что продажи за указанный период составили чуть более \$66 млн, что на 74% меньше показателя предшествующего квартала. При этом институциональные инвесторы приобрели токены на сумму \$50 млн, а прямые контролируемые продажи через рынок составили \$16 млн. В целом за третий квартал 2019 года общее падение стоимости Ripple (XRP) — около 35%.

Ripple продолжила наращивать сеть партнеров, в число которых на этот раз вошел Finasta, являющийся одним из крупнейших мировых разработчиков финансового программного обеспечения. В пресс-релизе представители криптовалютной компании отмечают, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

На утро среды, 23 октября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила \$180,96. По итогам прошедшего семидневного периода цена XRP выросла на 3,85%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка составила \$16 млрд. На минувшей неделе Ripple Labs отчиталась о прямых продажах токена XRP в третьем квартале 2019 года. Компания отметила, что продажи за указанный период составили чуть более \$66 млн, что на 74% меньше показателя предшествующего квартала. При этом институциональные инвесторы приобрели токены на сумму \$50 млн, а прямые контролируемые продажи через рынок составили \$16 млн. В целом за третий квартал 2019 года общее падение стоимости Ripple (XRP) — около 35%.

Ripple продолжила наращивать сеть партнеров, в число которых на этот раз вошел Finasta, являющийся одним из крупнейших мировых разработчиков финансового программного обеспечения. В пресс-релизе представители криптовалютной компании отмечают, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс-секретарь криптовалютной компании отметил, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

На утро среды, 23 октября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила \$173,64. По итогам прошедших седмицей «цифровая нефть» потеряла 4,05%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалюты составила \$16 млрд. На минувшей неделе Ripple Labs отчиталась о прямых продажах токена XRP в третьем квартале 2019 года. Компания отметила, что продажи за указанный период составили чуть более \$66 млн, что на 74% меньше показателя предшествующего квартала. При этом институциональные инвесторы приобрели токены на сумму \$50 млн, а прямые контролируемые продажи через рынок составили \$16 млн. В целом за третий квартал 2019 года общее падение стоимости Ripple (XRP) — около 35%.

Ripple продолжила наращивать сеть партнеров, в число которых на этот раз вошел Finasta, являющийся одним из крупнейших мировых разработчиков финансового программного обеспечения. В пресс-релизе представители криптовалютной компании отмечают, что Finasta является ключевым игроком в секторе и работает с ведущими мировыми банками.

Достаточно интересной новостью касательно Ripple является продажа ее акций в материалах издания сообщается, что второй по величине банк США, Bank of America, тестирует решения на основе RippleNet. Как ни странно, пресс





Меруерт Сарсенова

На днях в Алматы прошла бизнес-конференция, организованная посольством Малайзии в Казахстане, Корпорацией торговли Малайзии (MATRADE) совместно с Палатой предпринимателей «Атамекен», на тему расширения торговых связей. Во время диалога b2b представители ведущих малайзийских компаний рассказали о специфике ведения местного бизнеса в части расширения торговли и наращивания инвестиций возможностей в регионе. Вместе с тем глумящая статистика сторонних торговых отношений между Малайзией и Казахстаном составляет всего 3-4% от мирового товарооборота.

О том, что будет способствовать росту экономического взаимодействия двух стран и каких результатов сотрудничества удалось достичь за последний год корреспонденту «Капитал.kz» в эксклюзивном интервью рассказали заместитель генерального директора MATRADE Мохд Мустафа Абдул Азиз и посол Малайзии в Казахстане Дато Саид Бакри.

— Интересно было бы узнать, как выглядит бизнес в Малайзии и в частности со стороны бизнес-партнерства?



Посол Малайзии в Казахстане Дато Саид Бакри (слева) и Мохд Мустафа Абдул Азиз

Мохд Мустафа Абдул Азиз:

Связи между Казахстаном и Малайзией поддерживают тесные дружественные связи, начиная с 1992 года. И сегодня наша страна не перестает быть для нас сильным партнером с быстрорастущей экономикой.

На серьезность наших отношений указывает и открытие офиса малайзийского государственного агентства MATRADE в 2015 году, которое отвечает за продвижение местного производства. Но самым важным фактором являются частые визиты иностранных торговых миссий и отдельных иностранных импортеров в Малайзию. За последние год наше госагентство получило на казахстанский рынок более сотни малайзийских компаний.

В 2018 году Казахстан стал для Малайзии 92 крупнейшим торговым пунктом назначения, 85 крупнейшим экспортером, 105 крупнейшим импортером.

Дато Саид Бакри:

До настоящего момента от наших предпринимателей были только хорошие отзывы о Казахстане. Но мы хотим видеть также и казахстанские возможности в нашем регионе, чтобы они имели возможность использовать Малайзию как порт, в том числе как выход на другие рынки. Поэтому мы рассматриваем дополнительные предложения не поступало. Тем не менее все зависит от инициатив обеих сторон.

— Вы можете выделить приоритеты во взаимном сотрудничестве Казахстана и Малайзии?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: Наше сотрудничество мы рассматриваем в нескольких направлениях, это, конечно же, услуги и сервис малайзийских компаний, второе – инвестиции в экономику Казахстана и третий момент, как уже было сказано, чтобы казахстанские предприниматели тоже рассмотрели возможность для продвижения своих продуктов и услуг на малайзийском рынке.

— Если говорить в цифрах о результатах и перспективах торгово-экономического взаимодействия между Казахстаном и Малайзией?

Мохд Мустафа Абдул Азиз:

В то время как за январь-август 2019 года общий торговый оборот с Казахстаном снижился на 38,5%, до \$43,9 млн, в том числе экспорт на 37,7%, до \$41,3 млн, импорт на 48,7%, до \$2,5 млн по сравнению с тем же периодом 2018 года, это есть за восемь месяцев.

Тем не менее мы твердо верим, что есть много возможностей для расширения и наращивания существующих торговых отношений между обеими странами.

— Расскажите, из чего состоит экспорт и импорт Казахстана и если можно, то в долевых соотношениях?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: Основной экспорт в Казахстан в 2018 году состоял из таких товаров, как сельское хозяйство, продукты на основе пальм, в долевом соотношении это 22,6%, кофейные продукты – 22%, электрические товары (например, микроволновые печи, жаровни, газовые регистраторы, кондиционеры) – 13,4%, промышленные продукты на основе пальм – 10,8%, обработанная пища (то есть экзотича чат и мате, эссенции и концентраты) – 7%.

Если говорить об импортируемых товарах из Казахстана в прошлом году была выделка из металла (цинковые слитки, стержни, профили и проволка) – 85,4%, железо и стальная продукция (Ферро Хромит) – 8,5%, химия и химическая продукция – 3,3%, машины, оборудование и их части (части буровых и тоющих машин) – 1,4%, оптические и научные оборудования (для измерения давления) – 0,8%.

— Вы упомянули об инвестициях. Какую сумму и в какие отрасли инвестировала Малайзия в экономику Казахстана за последний год?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: — В 2018 году 8 малайзийских компаний произвели инвестиции в Казахстан на общую сумму \$500 млн, это коснулось таких отраслей, как нефтегазовый сектор, образование, архитектура, строительство (в частности элементного завода), телекоммуникации, финансовый сектор (исламский банкинг).

Дато Саид Бакри: — Сейчас наибольшая доля инвестиций Малайзии приходится на нефтегазовую промышленность, но в будущем мы рассматриваем увеличение доли финансирования в строительстве и архитектуру. Кроме того, наши специалисты могут работать с казахстанскими компаниями по проектам возведения икотических, знаковых строений. Вы, наверное, знаете, что стальная конструкция самого высокого здания в мире Бурж Аль-Халифа, расположенного в Дубае, была построена силами малайзийской компании.

— Тогда хотелось бы узнать, насколько прирастут малайзийские инвестиции в следующем году?

— Намею потому задача MATRADE и посольства Малайзии на правительственном международном уровне упростить дальнейшее сотрудничество между нашими странами и создать благоприятные условия и базу для совместной работы.

Дато Саид Бакри: — Не были подписаны соглашения на упрощении передвижения наших граждан. Однако у каждого государства есть визового режима между двумя странами, что уже само по себе способствует улучшению торговых отношений.

У нас есть данные, что за прошлый год почти 14 тыс. казахстанцев посетили Малайзию в туристических целях, в то время как в 2017 году их было порядка 12,5 тыс. автомобилей. По оценкам третьего квартала текущего года участниками госпрограммы «Уральские школы» в первом в регионе стало примерно 200, как на практике реализуют инициативу государства по переходу к зеленой экономике. Причем реализовать новость школы смогла только одна из компаний-партнера с компанией Shell. С ноября этого года школа за счет работы станции сократит энергопотребление до 20%.

Проект «Солнечная энергия школам» реализуется в этом году в рамках меморандума, заключенного между Министерством энергетики РК, компанией Shell и автономной организацией образования «Назарбаев Интеллектуальные школы», при поддержке правительства Нур-Султана.

— Сбыт авто локальной сборки увеличили на 43,6%. В текущем году было произведено 33 500 авто, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецтехнику и пр. Как вы считаете, рынок легковых автомобилей вырос на 41,2%, достигнув значения 29 846 единиц. Выпуск автобусной техники, который составил 848 единиц за 9 месяцев текущего года, увеличился в 3,2 раза. Производство грузовых автомобилей (2 133 ед.) также выросло в 2,7 раза. Только в сентябре с конвейера казахстанских предприятий уже 4889 единиц автопротирпных средств (в том числе 3332) превышает результат 2018 года (3 232).

— Есть предпочтения у бизнеса, с какими автобрендом стоит запускать в целях продвижения авто на рынке? — Итеруку наиболее востребованным брендом легковых авто казахстанской сборки по итогам трех кварталов текущего года составил Lada – 10 913, Hundai – 10 375, KIA – 9 700. В сегменте автобусов лидирует Renault. Поэтому говорить об уходе от сотрудничества с брендами, входящими в пятерку самых продаваемых, пока не приходится.

— Каким прогноз как производства, так и продаж до конца года? — Если сравнить с 2014-2015 годами, когда уровень продаж составлял 150-160 тысяч авто, а сейчас около 200 тысяч единиц, то мы прогнозируем, что автомобиль к концу текущего года покажет примерно половину докризисных показателей. Но здесь проблема не столько в спросе, сколько в предложении. С высокой долей вероятности производство авто отечественными производителями до конца текущего года вернется к уровню пятилетней давности – 40 тыс. единиц.

— Программа льготного кредитования, судя по спросу у населения, является едва ли не основным драйвером покупательского интереса к авто отечественных производителей. — За кредиты года существования льготного кредитования произошло около 16 тыс. единиц.

Кроме того, мы уверены, что каждый год это количество будет только расти. То же самое касается и малайзийских граждан, желающих посетить Казахстан.

К тому же на сегодняшний день совершаются прямые перелеты в Куала-Лумпур из Нур-Султана и Алматы три раза в неделю. Вместе с тем ежегодно увеличивается и количество казахстанских студентов, обучающихся в малайзийских вузах.

— Как известно, Малайзия является мировым лидером в области регулирования халал-индустрии. На ваш взгляд, есть ли потенциал для развития этого направления у нас в Казахстане?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: — Раузмееется. В Казахстане это может охватить очень большой сектор, особенно в производстве мясных продуктов. Но нужно отметить, что халал это не только еда, это еще и медицинские препараты, косметика и многое другое.

В свою очередь у Малайзии, как вы правильно отметили, есть обширные знания и опыт в халал-индустрии, которые мы всегда готовы делиться с вашей страной. Например, сейчас мы участвуем совместно с Правительством Казахстана в разработке нормативных документов по данному вопросу.

— Кирилл Петрович, расскажите историю развития вашего предприятия. — В связи с богатым коммерческим опытом в области строительства MATRADE на рынке Казахстана с 2005 года мы достаточно хорошо понимаем сложившуюся конъюнктуру энергетического рынка, а также имели видение, как он будет развиваться. Иными словами, мы всегда были готовы делиться с вашей страной.

— По последние 15 лет MIIHAS был востребован в общей сложности 4 382 международных покупателя из более чем 50 стран, организовала площадки для деловых встреч с клиентами 406 компаний из 28 стран. Между ними в свою очередь было организовано порядка 54 тыс. бизнес-встреч, которые принесли фактические и потенциальные продажи на сумму более \$4 млрд. Также за последние 15 лет клиенты посетили около 400 тыс. предпринимателей из разных стран.

Кроме того, если говорить в целом о мировой исламской экономике, то в 2017 году она оценивалась в \$4,5 трилн, а в 2023 году ожидается ее рост до \$6,8 трилн. Это огромный перспективный рынок и у нашей страны есть высокие потенциал на нем.

— Не рассматривали ли руководство вашей страны возможность участия в едином интеграционном союзе с Казахстаном?

Дато Саид Бакри: — По географическому расположению Малайзия находится в ASEAN, а Казахстан в EАЭС. Сейчас, насколько мне известно, этого интеграционного союза между нашими странами нет. В будущем мы рассматриваем возможность вступления в этот союз, но пока это остается открытым.

— Если говорить о Центральной Азии в целом, каким государствам Малайзия отдает приоритет в плане инвестиций и дальнейшего сотрудничества?

Дато Саид Бакри: — На первом месте у нас стоит Казахстан, на втором Узбекистан, остальные страны Центрально-Азиатского региона нас также привлекают, но в меньшей степени. Однако у каждого государства есть свои сильные и слабые стороны.

— Что касается Казахстана, то мы считаем, что реформы, проводимые вашим правительством, открывают большие возможности для экономического сотрудничества. Поэтому мы видим вашу страну лидером Центрально-Азиатского региона.

— Как вы считаете, какие изменения вы могли бы отметить на рынке? — Сбыт авто локальной сборки увеличили на 43,6%. В текущем году было произведено 33 500 авто, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецтехнику и пр. Как вы считаете, рынок легковых автомобилей вырос на 41,2%, достигнув значения 29 846 единиц. Выпуск автобусной техники, который составил 848 единиц за 9 месяцев текущего года, увеличился в 3,2 раза. Производство грузовых автомобилей (2 133 ед.) также выросло в 2,7 раза. Только в сентябре с конвейера казахстанских предприятий уже 4889 единиц автопротирпных средств (в том числе 3332) превышает результат 2018 года (3 232).

— Есть предпочтения у бизнеса, с какими автобрендом стоит запускать в целях продвижения авто на рынке? — Итеруку наиболее востребованным брендом легковых авто казахстанской сборки по итогам трех кварталов текущего года составил Lada – 10 913, Hundai – 10 375, KIA – 9 700. В сегменте автобусов лидирует Renault. Поэтому говорить об уходе от сотрудничества с брендами, входящими в пятерку самых продаваемых, пока не приходится.

— Каким прогноз как производства, так и продаж до конца года? — Если сравнить с 2014-2015 годами, когда уровень продаж составлял 150-160 тысяч авто, а сейчас около 200 тысяч единиц, то мы прогнозируем, что автомобиль к концу текущего года покажет примерно половину докризисных показателей. Но здесь проблема не столько в спросе, сколько в предложении. С высокой долей вероятности производство авто отечественными производителями до конца текущего года вернется к уровню пятилетней давности – 40 тыс. единиц.

— Программа льготного кредитования, судя по спросу у населения, является едва ли не основным драйвером покупательского интереса к авто отечественных производителей. — За кредиты года существования льготного кредитования произошло около 16 тыс. единиц.

Кроме того, мы уверены, что каждый год это количество будет только расти. То же самое касается и малайзийских граждан, желающих посетить Казахстан.

К тому же на сегодняшний день совершаются прямые перелеты в Куала-Лумпур из Нур-Султана и Алматы три раза в неделю. Вместе с тем ежегодно увеличивается и количество казахстанских студентов, обучающихся в малайзийских вузах.

— Как известно, Малайзия является мировым лидером в области регулирования халал-индустрии. На ваш взгляд, есть ли потенциал для развития этого направления у нас в Казахстане?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: — Раузмееется. В Казахстане это может охватить очень большой сектор, особенно в производстве мясных продуктов. Но нужно отметить, что халал это не только еда, это еще и медицинские препараты, косметика и многое другое.

В свою очередь у Малайзии, как вы правильно отметили, есть обширные знания и опыт в халал-индустрии, которые мы всегда готовы делиться с вашей страной. Например, сейчас мы участвуем совместно с Правительством Казахстана в разработке нормативных документов по данному вопросу.

— Кирилл Петрович, расскажите историю развития вашего предприятия. — В связи с богатым коммерческим опытом в области строительства MATRADE на рынке Казахстана с 2005 года мы достаточно хорошо понимаем сложившуюся конъюнктуру энергетического рынка, а также имели видение, как он будет развиваться. Иными словами, мы всегда были готовы делиться с вашей страной.

— По последние 15 лет MIIHAS был востребован в общей сложности 4 382 международных покупателя из более чем 50 стран, организовала площадки для деловых встреч с клиентами 406 компаний из 28 стран. Между ними в свою очередь было организовано порядка 54 тыс. бизнес-встреч, которые принесли фактические и потенциальные продажи на сумму более \$4 млрд. Также за последние 15 лет клиенты посетили около 400 тыс. предпринимателей из разных стран.

Кроме того, если говорить в целом о мировой исламской экономике, то в 2017 году она оценивалась в \$4,5 трилн, а в 2023 году ожидается ее рост до \$6,8 трилн. Это огромный перспективный рынок и у нашей страны есть высокие потенциал на нем.

— Не рассматривали ли руководство вашей страны возможность участия в едином интеграционном союзе с Казахстаном?

Дато Саид Бакри: — По географическому расположению Малайзия находится в ASEAN, а Казахстан в EАЭС. Сейчас, насколько мне известно, этого интеграционного союза между нашими странами нет. В будущем мы рассматриваем возможность вступления в этот союз, но пока это остается открытым.

— Если говорить о Центральной Азии в целом, каким государствам Малайзия отдает приоритет в плане инвестиций и дальнейшего сотрудничества?

Дато Саид Бакри: — На первом месте у нас стоит Казахстан, на втором Узбекистан, остальные страны Центрально-Азиатского региона нас также привлекают, но в меньшей степени. Однако у каждого государства есть свои сильные и слабые стороны.

— Что касается Казахстана, то мы считаем, что реформы, проводимые вашим правительством, открывают большие возможности для экономического сотрудничества. Поэтому мы видим вашу страну лидером Центрально-Азиатского региона.

— Как вы считаете, какие изменения вы могли бы отметить на рынке? — Сбыт авто локальной сборки увеличили на 43,6%. В текущем году было произведено 33 500 авто, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецтехнику и пр. Как вы считаете, рынок легковых автомобилей вырос на 41,2%, достигнув значения 29 846 единиц. Выпуск автобусной техники, который составил 848 единиц за 9 месяцев текущего года, увеличился в 3,2 раза. Производство грузовых автомобилей (2 133 ед.) также выросло в 2,7 раза. Только в сентябре с конвейера казахстанских предприятий уже 4889 единиц автопротирпных средств (в том числе 3332) превышает результат 2018 года (3 232).

— Есть предпочтения у бизнеса, с какими автобрендом стоит запускать в целях продвижения авто на рынке? — Итеруку наиболее востребованным брендом легковых авто казахстанской сборки по итогам трех кварталов текущего года составил Lada – 10 913, Hundai – 10 375, KIA – 9 700. В сегменте автобусов лидирует Renault. Поэтому говорить об уходе от сотрудничества с брендами, входящими в пятерку самых продаваемых, пока не приходится.

— Каким прогноз как производства, так и продаж до конца года? — Если сравнить с 2014-2015 годами, когда уровень продаж составлял 150-160 тысяч авто, а сейчас около 200 тысяч единиц, то мы прогнозируем, что автомобиль к концу текущего года покажет примерно половину докризисных показателей. Но здесь проблема не столько в спросе, сколько в предложении. С высокой долей вероятности производство авто отечественными производителями до конца текущего года вернется к уровню пятилетней давности – 40 тыс. единиц.

— Программа льготного кредитования, судя по спросу у населения, является едва ли не основным драйвером покупательского интереса к авто отечественных производителей. — За кредиты года существования льготного кредитования произошло около 16 тыс. единиц.

Кроме того, мы уверены, что каждый год это количество будет только расти. То же самое касается и малайзийских граждан, желающих посетить Казахстан.

К тому же на сегодняшний день совершаются прямые перелеты в Куала-Лумпур из Нур-Султана и Алматы три раза в неделю. Вместе с тем ежегодно увеличивается и количество казахстанских студентов, обучающихся в малайзийских вузах.

— Как известно, Малайзия является мировым лидером в области регулирования халал-индустрии. На ваш взгляд, есть ли потенциал для развития этого направления у нас в Казахстане?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: — Раузмееется. В Казахстане это может охватить очень большой сектор, особенно в производстве мясных продуктов. Но нужно отметить, что халал это не только еда, это еще и медицинские препараты, косметика и многое другое.

В свою очередь у Малайзии, как вы правильно отметили, есть обширные знания и опыт в халал-индустрии, которые мы всегда готовы делиться с вашей страной. Например, сейчас мы участвуем совместно с Правительством Казахстана в разработке нормативных документов по данному вопросу.

— Кирилл Петрович, расскажите историю развития вашего предприятия. — В связи с богатым коммерческим опытом в области строительства MATRADE на рынке Казахстана с 2005 года мы достаточно хорошо понимаем сложившуюся конъюнктуру энергетического рынка, а также имели видение, как он будет развиваться. Иными словами, мы всегда были готовы делиться с вашей страной.

— По последние 15 лет MIIHAS был востребован в общей сложности 4 382 международных покупателя из более чем 50 стран, организовала площадки для деловых встреч с клиентами 406 компаний из 28 стран. Между ними в свою очередь было организовано порядка 54 тыс. бизнес-встреч, которые принесли фактические и потенциальные продажи на сумму более \$4 млрд. Также за последние 15 лет клиенты посетили около 400 тыс. предпринимателей из разных стран.

Кроме того, если говорить в целом о мировой исламской экономике, то в 2017 году она оценивалась в \$4,5 трилн, а в 2023 году ожидается ее рост до \$6,8 трилн. Это огромный перспективный рынок и у нашей страны есть высокие потенциал на нем.

— Не рассматривали ли руководство вашей страны возможность участия в едином интеграционном союзе с Казахстаном?

Дато Саид Бакри: — По географическому расположению Малайзия находится в ASEAN, а Казахстан в EАЭС. Сейчас, насколько мне известно, этого интеграционного союза между нашими странами нет. В будущем мы рассматриваем возможность вступления в этот союз, но пока это остается открытым.

— Если говорить о Центральной Азии в целом, каким государствам Малайзия отдает приоритет в плане инвестиций и дальнейшего сотрудничества?

Дато Саид Бакри: — На первом месте у нас стоит Казахстан, на втором Узбекистан, остальные страны Центрально-Азиатского региона нас также привлекают, но в меньшей степени. Однако у каждого государства есть свои сильные и слабые стороны.

— Что касается Казахстана, то мы считаем, что реформы, проводимые вашим правительством, открывают большие возможности для экономического сотрудничества. Поэтому мы видим вашу страну лидером Центрально-Азиатского региона.

— Как вы считаете, какие изменения вы могли бы отметить на рынке? — Сбыт авто локальной сборки увеличили на 43,6%. В текущем году было произведено 33 500 авто, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецтехнику и пр. Как вы считаете, рынок легковых автомобилей вырос на 41,2%, достигнув значения 29 846 единиц. Выпуск автобусной техники, который составил 848 единиц за 9 месяцев текущего года, увеличился в 3,2 раза. Производство грузовых автомобилей (2 133 ед.) также выросло в 2,7 раза. Только в сентябре с конвейера казахстанских предприятий уже 4889 единиц автопротирпных средств (в том числе 3332) превышает результат 2018 года (3 232).

— Есть предпочтения у бизнеса, с какими автобрендом стоит запускать в целях продвижения авто на рынке? — Итеруку наиболее востребованным брендом легковых авто казахстанской сборки по итогам трех кварталов текущего года составил Lada – 10 913, Hundai – 10 375, KIA – 9 700. В сегменте автобусов лидирует Renault. Поэтому говорить об уходе от сотрудничества с брендами, входящими в пятерку самых продаваемых, пока не приходится.

— Каким прогноз как производства, так и продаж до конца года? — Если сравнить с 2014-2015 годами, когда уровень продаж составлял 150-160 тысяч авто, а сейчас около 200 тысяч единиц, то мы прогнозируем, что автомобиль к концу текущего года покажет примерно половину докризисных показателей. Но здесь проблема не столько в спросе, сколько в предложении. С высокой долей вероятности производство авто отечественными производителями до конца текущего года вернется к уровню пятилетней давности – 40 тыс. единиц.

— Программа льготного кредитования, судя по спросу у населения, является едва ли не основным драйвером покупательского интереса к авто отечественных производителей. — За кредиты года существования льготного кредитования произошло около 16 тыс. единиц.

Кроме того, мы уверены, что каждый год это количество будет только расти. То же самое касается и малайзийских граждан, желающих посетить Казахстан.

К тому же на сегодняшний день совершаются прямые перелеты в Куала-Лумпур из Нур-Султана и Алматы три раза в неделю. Вместе с тем ежегодно увеличивается и количество казахстанских студентов, обучающихся в малайзийских вузах.

— Как известно, Малайзия является мировым лидером в области регулирования халал-индустрии. На ваш взгляд, есть ли потенциал для развития этого направления у нас в Казахстане?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: — Раузмееется. В Казахстане это может охватить очень большой сектор, особенно в производстве мясных продуктов. Но нужно отметить, что халал это не только еда, это еще и медицинские препараты, косметика и многое другое.

В свою очередь у Малайзии, как вы правильно отметили, есть обширные знания и опыт в халал-индустрии, которые мы всегда готовы делиться с вашей страной. Например, сейчас мы участвуем совместно с Правительством Казахстана в разработке нормативных документов по данному вопросу.

— Кирилл Петрович, расскажите историю развития вашего предприятия. — В связи с богатым коммерческим опытом в области строительства MATRADE на рынке Казахстана с 2005 года мы достаточно хорошо понимаем сложившуюся конъюнктуру энергетического рынка, а также имели видение, как он будет развиваться. Иными словами, мы всегда были готовы делиться с вашей страной.

— По последние 15 лет MIIHAS был востребован в общей сложности 4 382 международных покупателя из более чем 50 стран, организовала площадки для деловых встреч с клиентами 406 компаний из 28 стран. Между ними в свою очередь было организовано порядка 54 тыс. бизнес-встреч, которые принесли фактические и потенциальные продажи на сумму более \$4 млрд. Также за последние 15 лет клиенты посетили около 400 тыс. предпринимателей из разных стран.

Кроме того, если говорить в целом о мировой исламской экономике, то в 2017 году она оценивалась в \$4,5 трилн, а в 2023 году ожидается ее рост до \$6,8 трилн. Это огромный перспективный рынок и у нашей страны есть высокие потенциал на нем.

— Не рассматривали ли руководство вашей страны возможность участия в едином интеграционном союзе с Казахстаном?

Дато Саид Бакри: — По географическому расположению Малайзия находится в ASEAN, а Казахстан в EАЭС. Сейчас, насколько мне известно, этого интеграционного союза между нашими странами нет. В будущем мы рассматриваем возможность вступления в этот союз, но пока это остается открытым.

— Если говорить о Центральной Азии в целом, каким государствам Малайзия отдает приоритет в плане инвестиций и дальнейшего сотрудничества?

Дато Саид Бакри: — На первом месте у нас стоит Казахстан, на втором Узбекистан, остальные страны Центрально-Азиатского региона нас также привлекают, но в меньшей степени. Однако у каждого государства есть свои сильные и слабые стороны.

— Что касается Казахстана, то мы считаем, что реформы, проводимые вашим правительством, открывают большие возможности для экономического сотрудничества. Поэтому мы видим вашу страну лидером Центрально-Азиатского региона.

— Как вы считаете, какие изменения вы могли бы отметить на рынке? — Сбыт авто локальной сборки увеличили на 43,6%. В текущем году было произведено 33 500 авто, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецтехнику и пр. Как вы считаете, рынок легковых автомобилей вырос на 41,2%, достигнув значения 29 846 единиц. Выпуск автобусной техники, который составил 848 единиц за 9 месяцев текущего года, увеличился в 3,2 раза. Производство грузовых автомобилей (2 133 ед.) также выросло в 2,7 раза. Только в сентябре с конвейера казахстанских предприятий уже 4889 единиц автопротирпных средств (в том числе 3332) превышает результат 2018 года (3 232).

— Есть предпочтения у бизнеса, с какими автобрендом стоит запускать в целях продвижения авто на рынке? — Итеруку наиболее востребованным брендом легковых авто казахстанской сборки по итогам трех кварталов текущего года составил Lada – 10 913, Hundai – 10 375, KIA – 9 700. В сегменте автобусов лидирует Renault. Поэтому говорить об уходе от сотрудничества с брендами, входящими в пятерку самых продаваемых, пока не приходится.

— Каким прогноз как производства, так и продаж до конца года? — Если сравнить с 2014-2015 годами, когда уровень продаж составлял 150-160 тысяч авто, а сейчас около 200 тысяч единиц, то мы прогнозируем, что автомобиль к концу текущего года покажет примерно половину докризисных показателей. Но здесь проблема не столько в спросе, сколько в предложении. С высокой долей вероятности производство авто отечественными производителями до конца текущего года вернется к уровню пятилетней давности – 40 тыс. единиц.

— Программа льготного кредитования, судя по спросу у населения, является едва ли не основным драйвером покупательского интереса к авто отечественных производителей. — За кредиты года существования льготного кредитования произошло около 16 тыс. единиц.

Кроме того, мы уверены, что каждый год это количество будет только расти. То же самое касается и малайзийских граждан, желающих посетить Казахстан.

К тому же на сегодняшний день совершаются прямые перелеты в Куала-Лумпур из Нур-Султана и Алматы три раза в неделю. Вместе с тем ежегодно увеличивается и количество казахстанских студентов, обучающихся в малайзийских вузах.

— Как известно, Малайзия является мировым лидером в области регулирования халал-индустрии. На ваш взгляд, есть ли потенциал для развития этого направления у нас в Казахстане?

Мохд Мустафа Абдул Азиз: — Раузмееется. В Казахстане это может охватить очень большой сектор, особенно в производстве мясных продуктов. Но нужно отметить, что халал это не только еда, это еще и медицинские препараты, косметика и многое другое.

В свою очередь у Малайзии, как вы правильно отметили, есть обширные знания и опыт в халал-индустрии, которые мы всегда готовы делиться с вашей страной. Например, сейчас мы участвуем совместно с Правительством Казахстана в разработке нормативных документов по данному вопросу.

— Кирилл Петрович, расскажите историю развития вашего предприятия. — В связи с богатым коммерческим опытом в области строительства MATRADE на рынке Казахстана с 2005 года мы достаточно хорошо понимаем сложившуюся конъюнктуру энергетического рынка, а также имели видение, как он будет развиваться. Иными словами, мы всегда были готовы делиться с вашей страной.

— По последние 15 лет MIIHAS был востребован в общей сложности 4 382 международных покупателя из более чем 50 стран, организовала площадки для деловых встреч с клиентами 406 компаний из 28 стран. Между ними в свою очередь было организовано порядка 54 тыс. бизнес-встреч, которые принесли фактические и потенциальные продажи на сумму более \$4 млрд. Также за последние 15 лет клиенты посетили около 400 тыс. предпринимателей из разных стран.

Кроме того, если говорить в целом о мировой исламской экономике, то в 2017 году она оценивалась в \$4,5 трилн, а в 2023 году ожидается ее рост до \$6,8 трилн. Это огромный перспективный рынок и у нашей страны есть высокие потенциал на нем.

— Не рассматривали ли руководство вашей страны возможность участия в едином интеграционном союзе с Казахстаном?

Дато Саид Бакри: — По географическому расположению Малайзия находится в ASEAN, а Казахстан в EАЭС. Сейчас, насколько мне известно, этого интеграционного союза между нашими странами нет. В будущем мы рассматриваем возможность вступления в этот союз, но пока это остается открытым.

— Если говорить о Центральной Азии в целом, каким государствам Малайзия отдает приоритет в плане инвестиций и дальнейшего сотрудничества?

Дато Саид Бакри: — На первом месте у нас стоит Казахстан, на втором Узбекистан, остальные страны Центрально-Азиатского региона нас также привлекают, но в меньшей степени. Однако у каждого государства есть свои сильные и слабые стороны.

—

## Пересечение традиций и ноу-хау

Французская семейная фабрика делает успешный бизнес на столовом серебре

Мария Галушко

Векковые традиции по изготовлению серебряных столовых приборов сохранил в себе французский бренд Puiiforcats. Семейная фабрика была основана в 1820 году в Париже Жан-Батистом Фуком и его двумя кузенами: Эмилем и Жозефом-Мари Пьюфорка. Именно они начали изготавливать и продавать серебряную посуду, которая вскоре стала одной из лучших во Франции. Теперь компания присутствует и на рынке Алматы. Генеральный директор Puiiforcats Люк Деламбр поделился с корреспондентом делового еженедельника «Капитал.кз» секретом успеха бренда.

— Люк, расскажите о философии бренда.

Философия Puiiforcats составляет микс ремесла, искусства жить (Art de vivre) и творчества. Мы объединили вековые традиции французских мастеров по изготовлению качественных серебряных изделий. Наши посуду и столовые приборы — это не только произведение искусства, это то, что можно использовать в повседневной жизни.

— Как вам удаётся 200 лет быть успешной компанией?

— Наш бренд о традициях и современности. Puiiforcats добился успеха благодаря всестороннему новшеству, при этом оставаясь верным от компании Табуре за которого во второй половине 19 века дочь Пьюфорка вышла замуж. Именно Луи-Виктор привнес в Puiiforcats Haute Orfèvrerie, что означает производство серебряных изделий самой высшей пробы.

Потомок Луи-Виктора Табуре Жан Пьюфорка в истории компании остался как известный авангардист своего времени, креативный директор, художник и настоящий мастер серебряных дел, который произвел революцию в дизайне в 1920-х годах и создал большое количество шедевров в стиле ар-деко. В то же время все изделия оставались в том же стиле, что делал его отец. Мы сохранили все его чертежи Жана, а их тысячи. Его работы можно увидеть в 9 музеях по всему миру, в частности, в Париже, Нью-Йорк, Детройте и др.

Он создавал свои шедевры практически non-stop, и удивительно, но все они соответствуют сегодняшнему времени.

До него изделия создавались больше для декора, Жан Пьюфорка же сделал их более функциональными, применив свою производственную концепцию «охлаждение — ручная работа». В парижском бутике есть музей, где хранятся все оригиналы рисунков Жана Пьюфорка, с которыми мы сейчас работаем. Мы поддерживаем это направление и ищем новые пути выражения совместно с молодыми дизайнерами для создания но-



вой продукции: инновационной, креативной, но в то же время сделанной вручную.

— Что, по вашему мнению, на казахстанском рынке будет пользоваться наибольшим спросом?

— Мы считаем, что люди в Казахстане все больше и больше интересуются Art de vivre — французским искусством жизни — и хотят привнести частичку его в свой дом. Мы верим в то, что у казахстанцев и французов схожие привычки и традиции, такие как совместное приготовление еды, семейные посиделки за столом. Понимая это, мы предлагаем жителям Казахстана немного французской культуры без необходимости посещать Париж.

— Сколько времени в среднем требуется для создания коллекции?

— Мы никогда не торопимся с созданием новой коллекции и думаем, что время только играет нам на руку. Нам важно знать, что получается именно то, что хочет видеть наш клиент и мы. Поэтому на разработку нового продукта и опробование разных вариантов можем потратить шесть два или три года, пока не будем полностью удовлетворены результатом.

Если вы хотите оставаться на вершине, то нужно убедиться, что продукция, которую вы производите, соответствует высокому качеству. На осознание идеи и воплощение ее в жизнь требуется время.

— Известны истории, как греческий магнат Ставрос Ниархос приобрел коллекцию Луи-Виктора и передал ее Луиру, а Энди Уорхол спасал творения Жана Пьюфорка от переплава. Есть ли сейчас такие покупатели-ценители или коллекционеры?

— Действительно, еще есть такие покупатели из разных стран. Серебро всегда высоко ценится и продолжает это делать. Продукция Puiiforcats по-прежнему высоко ценится такими коллекционерами. Именно поэтому мы продолжаем традицию работы с лучшими дизайнерами. Некоторые из наших недавних коллекций сейчас находятся в музеях Европы или США. Особенно ценятся изделия сделанные по дизайну Жана Пьюфорка. Цен-

тели со всего мира приезжают в бутик в Париже, чтобы как можно больше узнать о его судьбе, коллекциях, созданных им, и прислушаться к процессу их создания.

— Какими качествами должен обладать дизайнер, чтобы получить возможность работать с Puiiforcats?

— Он должен показать идентичность мышления, совместимую с философией Puiiforcats. Уметь сделать что-то уникальное и при этом уважать «ДНК» марки. Дизайнер также должен суметь выразить серьезную заинтересованность в понимании методов и возможностей серебряного дела, чтобы расширить наши ноу-хау до предела. Многие дизайнеры заинтересованы в работе с нашим брендом, потому что Жан Пьюфорка по-прежнему чрезвычайно уважаем среди них. Во Франции есть школа, где молодых людей обучают дизайну и разным ремеслам. Между студентами этой школы мы провели конкурс.

Победил 26-летний студент Луи Дубрейль, который создал необычный бокал для коньяка. Его основа одновременно может служить и крышкой, и подставкой. Он поддержал «ДНК» марки и при этом сделал то, чего в Puiiforcats никогда не делали.

— Каковы объемы продаж столового серебра в Европе и какую долю занимает Puiiforcats?

— Нет такого понятия, как рынок столового серебра. Обычно это включает в себя гораздо более широкий сегмент посуды и предметов домашнего обихода, поэтому трудно четко определить размер рынка. Из данных, собранных France Escat — профсоюзной ассоциацией, состоящей из французских компаниями в этом секторе — мы знаем, что серебро составляет около 10% сегмента. Люди часто сравнивают нас с другими брендами, но Puiiforcats — это больше о чистом серебре, а не об изделиях, покрытых серебром, и в то же время это творчество и креативность, привнесшие новшества. Это очень нишевый рынок, поэтому конкретных цифр тут нет.

— По вашим прогнозам, какова будет динамика в ближайшие годы и в каких странах будет расти спрос?

— Более традиционные коллекции предпочитают покупать в США и Европе. Там придерживаются традиций наличия серебряных столовых приборов, особенно от нашего бренда. Особенно их любят в Нью-Йорке и на западном побережье. Все более заинтересованным рынком в приобретении наших изделий становится Азия. На азиатском рынке у нас пока мало покупателей, но с каждым годом их становится все больше. В Японии и Китае серебро — это не то, чем пользуются каждый день. Поэтому этот рынок для нас только открывается, и нам очень интересно его исследовать.

— Есть ли среди ваших покупателей рестораны? Какие они?

— Среди наших клиентов есть рестораны, в основном очень престижные, такие как рестораны Алена Дюкасса. У нас сложилось привычка, что рестораны приходят к нам, чтобы заказать посуду, а не наоборот. Продукция Puiiforcats по-прежнему высоко ценится такими коллекционерами. Именно поэтому мы продолжаем традицию работы с лучшими дизайнерами. Некоторые из наших недавних коллекций сейчас находятся в музеях Европы или США. Особенно ценятся изделия сделанные по дизайну Жана Пьюфорка. Цен-

решения в обслуживании технологюм. Я вам признаюсь, что вот страшно кошатра для сырдела предельно сложно. Поэтому инвестировать в знания и обучение персонала — самое важное и затратное, это серьезно улучшает эффективность производства и снижает риски.

— С каких показателей рынка вы начали производство? Ведь главным фактором должен быть спрос. Его было достаточно, чтобы запустить свое производство?

— Мы не просто решили купить большую кастрюлю и варить сыр. Прежде чем выйти на рынок с моделью крафтового сыра, мы провели исследование рынка, только мониторинги и анализировали рынок. Нам нужно было наглядное понимание того, что здесь происходит. Три года назад, которые мы проанализировали. Да, домашние сырделатели работают, но это не чистый рынок. Сейчас рынок развивается и очень слабо — на культуру потребления продукта. Многие из таких домашних производителей даже не пастеризуют молоко, потому что для них это дорого, а это сильно влияет на себестоимость продукта. Да, в стране есть несколько заводов, которые производят продукт для полок магазинов.

Но рынок также не формирует именно культуру потребления. Сыр непастеризуемых сортов сам себя не продает, его нужно уметь продавать, а потребитель должен узнавать. Все же большая часть объема сыра идет на экспорт в Европу. Любителям сыра важно знать, кто производит, и как это сделать. Она создает конкуренцию отечественным производителям, но, чтобы продукт дошел и попал на стол казахстанца, производители активно используют химиию, отбеливатели, стабилизаторы, а также сифидируют продукт, называя его сыром. То есть я бы с натяжкой назвал эти сыры натуральными.

— Вы акцентируете внимание на том, что в Казахстане нет культуры потребления...  
— Если кратко, то в Казахстане сыр почти не едят, а заводы почти не его производят. Да, у нас нет культуры потребления, потому что в среднем казахстанец ест сыр два раза в неделю, а европейец — два раза в день. То есть разрыв в показателях больше чем в 10 раз. Для меня единственной задачей было решение сформировать собственного потребителя, наладив производство по всем традициям крафтового сырдела. Ведь только качественный продукт, отличный от полочного, способен привлечь покупателя в мой магазин и привлечь новых клиентов. Кроме того, мы являемся идеологами и организаторами рынка. Каждый год мы делаем выставки и тематические ярмарки. Мы также являемся подготовкой будущих кадров и ведем курс практического сырдела для студентов АГУ, обеспечиваем им производственную практику.

— Что самое затратное в нашем бизнесе, сыра или переработка сыра? В чем разница, без которых в производстве сыра лучше не лезть: потеряете и деньги, и время. Полки, хранилища, холодильники, камеры, оборудование обходятся не так дорого, как кажется. Дороже обходится обслуживание сыров технологий и расход электроэнергии. Аффинаж — это работа по выдержке сыров и их правильному созреванию и хранению. Это очень долго, дорого и высокотехнологично. Представьте, вы год следите за сыром, а партия оказывается бракованной, потому что даже молоко, которые стоят около 200 тенге за литр. В итоге 2000 тенге — это себестоимость белка в молоке, с которым сыровар

## Почему стоит отправиться в живописный арабский эмират Рас-эль-Хайма

Ежегодно туристический поток эмирата растет

Мария Галушко

Рас-эль-Хайма — один из самых древних арабских эмиратов и новое активно развивающееся туристическое направление. Эмират расположился на севере, в устье Персидского залива, между Хаджарскими горами. По данным Департамента по развитию туризма Рас-эль-Хаймы, в августе эмират посетили 118 тыс. туристов. Это новый рекорд по вьездному туристическому потоку с января по август — вырост на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Казахстан занимает четвертое место по туристскому эмирата (9%), второе — Россия (25,3%), а первое — Польша (26,6%).

Рас-эль-Хайма — это гораздо больше, чем пустыни и пляжи. Самый северный эмират ОАЭ может похвастаться величественными горами, пыльными мангровыми зарослями, лечебными горячими источниками, а также терракотовыми дюнами и нетронутыми белоснежными пляжами. Рас-эль-Хайма — это четвертый по величине эмират общей площадью 1,684 км2. Население эмирата — 345 тыс. человек. Тут солнечно 365 дней в году, но при этом в Рас-эль-Хайме прохладнее на 5 градусов, чем в других эмиратах, а в горах — до 10. Лучшее время для посещения эмирата — с октября по май. Зато летом, в сезон, тут гораздо меньше народу и ниже стоимость путевок.

Как добраться до Рас-эль-Хаймы? Добраться из Алматы до эмирата можно рейсом арабской авиакомпании Air Arabia, которая располагает современным



парк самолетов, состоящим из Airbus 320 и Airbus 321. Рейсы из Алматы до аэропорта Шарджи выполняются пять раз в неделю. Среднее время полета — 4,5 часа. Стоимость перелета в оба конца — от 126 тыс. тенге. На борту самолета можно приобрести подарок в каталоге Sky Mall, насладиться разнообразием блюд в меню от Sky Safe и провести незабываемое время с развлечениями и фильмами вместе со Sky Time.

Аэропорт Шарджи, расположенный в самом сердце ОАЭ, находится всего в 50 минутах езды от Рас-эль-Хаймы, что делает его идеальным пунктом для часто летающих путешественников.

Отдых с вкусом Независимо от стоимости путевки прекрасный сервис в Рас-эль-Хайме гарантирован. По уровню комфорта местные отели ни в чем не уступают, а зачастую и превосходят лучшие гостиницы Европы. За последнее время количество забронированных номеров в отелях Рас-эль-Хаймы увеличилось на 3,7%, что привело к росту занятости гостиниц на 3,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

«Мы рады, что так много туристов выбрали для отдыха Рас-эль-Хайму с ее прекрасными пляжами, терракотовыми пустынями и прекрасными пейзажами Хаджарских гор. Ранее в этом году мы представили несколько выгодных предложений в рамках летней маркетинговой кампании: Kids go Free, скидки на посещение главных активностей эмирата и специальные условия на проживание в отелях. Такой комплексный подход положительно повлиял на туристический поток в Рас-эль-Хайму», — отметила глава Департамента по развитию туризма эмирата Раки Филлис.



### Исследуйте горы

Jebel Jais — это самая высокая гора в ОАЭ, Хаджарским горам в восточной части эмирата более 70 миллионов лет. На высоте 1934 метра над уровнем моря открывается потрясающий вид на окрестности. Любителям горных походов на байках и тех, кто ищет живописный маршрут, ждет дорога в 30 километров, поднимающаяся к вершине. На горном хребте можно отдохнуть от пляжей и жары тут на 10 градусов прохладнее, чем во всем эмирате.

Прокатитесь на Jebel Jais Flight На горе Джебель Джейс на высоте 1 680 метров над уровнем моря находится са-



Отельный фонд эмирата представлен 6 700 номерами в 41 гостинице, в ближайшее время он расширится еще на 6 200 номеров. Планируется открытие 13 новых отелей. Для привлечения в эмират 2,9 млн туристов к 2025 году в Рас-эль-Хайме намечено открытие 20 000 номеров.

Rixos Bab Al Bahr — Ultra All Inclusive: выгодная цена, высокое качество, превосходный сервис и безопасность. Отель расположен на безупречном побережье острова Аль-Марджан. Это идеальный выбор для спокойного и неповторимого семейного отдыха: дизайнерские номера с видом на Персидский залив, множество аутентичных блюд интернациональной кухни. Можно побаловать себя услугами в Ajlaja, крупнейшем спа-центре Рас-эль-Хаймы: здесь вам предложат фирменный турецкий хамам и множество развлекательных мероприятий для всех возрастов. Это отдых, во время которого можно позволить себе ни о чем не думать, потому что обо всем позаботится персонал отеля.

Кухня тут самая разнообразная: экзотические блюда окрестных турецких кулинарных традиций, отменный выбор блюд на гриле, которые приправлены ароматными специями Южной Америки; блюда итальянской кухни; любители морепродуктов найдут особые деликатесы в рыбном ресторане.

Это крупнейшая сохранившаяся традиционная архитектура в ОАЭ. Хайма свидетельствуют о том, что люди собирались молиться здесь в течение 400 лет. Построенная из кораллового камня мечеть имеет 60 внутренних колонн и впечатляющий потолок из мангрового дерева, а находится она на фундаменте мечети XVIII века, которая была разрушена во время британской оккупации Рас-эль-Хаймы в 1819 году. Затем ее неоднократно реконструировали. В ходе реставрации современные дополнения внутри и снаружи были убраны, и взором посетителя открылась оригинальная архитектура здания.

Национальный музей Рас-эль-Хаймы



Находится в бывшем дворце правящей семьи Аль Касими, в настоящее время считается богатейшим музеем ОАЭ. Он имеет обширную коллекцию археологических и этнологических артефактов. Особым интересом пользуются различные документы, рукописи и договоры между правителями Рас-эль-Хаймы и Великобританией. Есть также экспонаты традиционного оружия, принадлежавшего правящей семье из археологической коллекции о самых ранних поселенцах в этом районе, вплоть до позднего исламского периода. Этнографический раздел музея знакомит с традиционной жизнью эмирата, в том числе архитектурой, дайвингом с жемчугом, финиковым земледелием, сельским хозяйством и рыболовством.



Пройти Jebel Jais Zipline Tour Jebel Jais Zipline Tour — это девять платформ, соединенных семью зиплайнами, что равно размеру 28 футбольных полей. Скорость — 120-160 километров в час. Ощущения от полета просто незабываемые.

Неподалеку от зиплайна есть смотровая площадка Jebel Jais Viewing Deck Park, расположенная на высоте 1 250 метров. Туристы любят смотреть отсюда в Бинокли на Персидский залив и скалистые долины Хаджарских гор, а также делать селфи на фоне потрясающих пейзажей.

Культура и наследие Рас-эль-Хайма — это 64 километра нетронутых пляжей, прекрасная погода круглый год, самый длинный зиплайн в мире, экскурсия, шопинг, развлечения, а также богатое культурное наследие, берущее свое начало в Бронзовом веке.



Главной исторической достопримечательностью эмирата является Форт Дайя XIX века. Он был построен на стратегической вершине холма с видом на море. Как оборонительная военная башня, Форт Дайя играл важную роль в истории Рас-эль-Хаймы. Другие разрушенные укрепления и сторожевые башни можно увидеть в 6 200 номеров. Планируется открытие 13 новых отелей. Для привлечения в эмират 2,9 млн туристов к 2025 году в Рас-эль-Хайме намечено открытие 20 000 номеров.

Мечеть Моххамеда Бин Салима



Это крупнейшая сохранившаяся традиционная архитектура в ОАЭ. Хайма свидетельствуют о том, что люди собирались молиться здесь в течение 400 лет. Построенная из кораллового камня мечеть имеет 60 внутренних колонн и впечатляющий потолок из мангрового дерева, а находится она на фундаменте мечети XVIII века, которая была разрушена во время британской оккупации Рас-эль-Хаймы в 1819 году. Затем ее неоднократно реконструировали. В ходе реставрации современные дополнения внутри и снаружи были убраны, и взором посетителя открылась оригинальная архитектура здания.

Национальный музей Рас-эль-Хаймы



Находится в бывшем дворце правящей семьи Аль Касими, в настоящее время считается богатейшим музеем ОАЭ. Он имеет обширную коллекцию археологических и этнологических артефактов. Особым интересом пользуются различные документы, рукописи и договоры между правителями Рас-эль-Хаймы и Великобританией. Есть также экспонаты традиционного оружия, принадлежавшего правящей семье из археологической коллекции о самых ранних поселенцах в этом районе, вплоть до позднего исламского периода. Этнографический раздел музея знакомит с традиционной жизнью эмирата, в том числе архитектурой, дайвингом с жемчугом, финиковым земледелием, сельским хозяйством и рыболовством.



Пройти Jebel Jais Zipline Tour Jebel Jais Zipline Tour — это девять платформ, соединенных семью зиплайнами, что равно размеру 28 футбольных полей. Скорость — 120-160 километров в час. Ощущения от полета просто незабываемые.

Неподалеку от зиплайна есть смотровая площадка Jebel Jais Viewing Deck Park, расположенная на высоте 1 250 метров. Туристы любят смотреть отсюда в Бинокли на Персидский залив и скалистые долины Хаджарских гор, а также делать селфи на фоне потрясающих пейзажей.

## Казахстанцы сыра почти не едят и почти не производят

Мария Бижикеева

Казахстанский рынок производителей сыра состоит из трех сегментов. В первом это домашние производители, которых ласково называют «кастролящиками». Они даже если и делают хороший сыр, но ограничены в объемах переработки сыра — не больше 30–50 литров молока за раз. Крафтовые производители, перерабатывающие до 2–3 тонн сыра. И крупные — заводы, имеющие, как правило, узкий ассортимент продукции, но представленные на полках супермаркетов. В чем заключается успех крафтовых производителей сыра и почему не стоит надеяться вернуть свои инвестиции раньше чем через 3–5 лет, деловому изданию «Капитал.кз» рассказал Андрей Нагин, сыровар и совладелец предприятия по производству крафтовых сыров.

— Андрей, какие первоначальные инвестиции потребовались, чтобы вы сегодня смогли начать свой производство сыра среднего сегмента?

— Запуск производства с моим оборудованием, открытие магазина и всего оборудования обходится около \$40–50 тыс. Но это не означает, что вы окупите вложенные первоначальные инвестиции через год и начнете получать прибыль. Это лишь означает, что вам нужно приблизительно столько средств, чтобы начать постоянную обработку сыра и производство сыра. Все зависит от целей и сортовой ориентированности. Если сыровар хочет производить твердые выдержанные сыры, то только через год он получит продукцию, которую уже выставит на прилавок. Никакой романтики в бизнесе нет. Готов ждать полгода — год, пока он созреет? Все это же дни окупаемости в этот период. В остальное время бизнесмен только вкладывает, потому что останавливать производство нельзя, иначе через определенный цикл ничего будет предлагать покупателям. Если начинающий бизнесмен берет кредит, то его накрывает бесконечная циклическая окупаемость собственных затрат на «длинные» сыры.

— Это единственный вариант бизнес-модели?

— Есть два варианта ведения бизнеса производства сыра. Либо вы развиваете производство, увеличивая обороты, и так и идете в своем развитии, либо вы берете модель крафтового производства продукции, отличающейся от массовой, и производите наряду с простыми сырами выдержанные и эксклюзивные сыры. Тут



я говорю об эффективных моделях. Так же невозможно просто возратить вложенный капитал. Если вы заберете сыры же унаши в 2,5–3 раза. Люди просто не хотят ехать на улицу Тимирязева. Результат: бизнес не развивается. Как только ты начинаешь забирать вложенные деньги раньше, чем произойдет закипание молока. Часть собственных руками вырубает производство с отложенным эффектом. К тому же только через год он получит продукцию, которую уже выставит на прилавок. Никакой романтики в бизнесе нет. Готов ждать полгода — год, пока он созреет? Все это же дни окупаемости в этот период. В остальное время бизнесмен только вкладывает, потому что останавливать производство нельзя, иначе через определенный цикл ничего будет предлагать покупателям. Если начинающий бизнесмен берет кредит, то его накрывает бесконечная циклическая окупаемость собственных затрат на «длинные» сыры.

— Вы упомянули о форс-мажорах, которые могут обанкротить. С какими из них за три года существования столкнулись вы?

— Нам сильно подорвала крылья пролонгированная рядом с магазином линия BRT. После ее открытия продажи сразу же упали в 2,5–3 раза. Люди просто не хотят ехать на улицу Тимирязева. Результат: бизнес не развивается. Как только ты начинаешь забирать вложенные деньги раньше, чем произойдет закипание молока. Часть коммунальных затрат резко также увеличивается при переходе из домашнего изготовления в производство. Например, дыра, когда сыровар, приобретает после кастрюль более технологичное оборудование, должен производить гораздо больше, чтобы окупить все эти уже производственные процессы. Чтобы перепрыгнуть через эту дыру, нужны не просто средства, нужны знания технологий производства. Они минимизируют риски потерь или успеха, которые есть при любом производстве. А в сырном бизнесе такие «минусы» буквально на каждом шагу. Мы работаем по крафтовой стратегии и развиваемся за счет собственных средств, обеспечивая и производство, и увеличение объемов. Но в конечном итоге все упирается в культуру потребления сыра, которой почти в Казахстане его любят и едят?

— Какова калькуляция окупаемости самого недорогого сыра?

— Есть математика производства, которая всегда строится от сыра и готового продукта. То есть для производства 1 килограмма сыра необходимо 10 литров молока, которые стоят около 200 тенге за литр. В итоге 2000 тенге — это себестоимость белка в молоке, с которым сыровар

# «Умная» Toyota и самая массовая Lamborghini

Сегодня в нашей авторубрике: итоги продаж казахстанского авторынка за 9 месяцев 2019 года, новый транш в рамках программы льготного автокредитования, Toyota с искусственным интеллектом, первый электромобиль марки Volvo и самая массовая модель Lamborghini



## Huracan – самый массовый Lamborghini

Пока свежий суперкроссер Lamborghini Urus, продажи которого начались летом прошлого года, набирает обороты, самой массовой моделью знаменитого итальянского бренда стала младшая спортивная модель Huracan.

На заводе в Сант-Агата-Болоньезе выпущен серый Lamborghini Huracan с порядковым номером 14022, который отправится к заказчику в Южную Корею. Именно таким тиражом разошелся предшественник Huracan – суперкар Gallardo, который до сих пор удерживал звание самого массового Lamborghini. Причем 14 тыс. Huracan выпущено всего за 5 лет, тогда как Gallardo потребовалось для этого десять (с 2003 по 2013 год).

Сейчас семейство Huracan находится в процессе обновления. В начале этого года увидели свет модернизированные купе и родстер Huracan Evo, а следом обновлению подвергнутся базовые заднеприводные версии и экстремальные модификации Performante.



## «Умная» Toyota

Главная особенность новой концептуальной Toyota LQ, подготовленной к автосалону в Токио – Yui (по-японски это «мягкая связь»), искусственный интеллект, разработанный институтом Toyota Research. По задумке, он должен стать спутником и компаньоном в поездке. Система может определять привычки и предпочтения пассажиров, она учится подстраиваться под них, причем для идентификации настроения человека анализу подвергаются даже тон голоса и манера разговора. Yui может менять настройки климатической установки и аудиосистемы, а также управлять освещением салона в зависимости от состояния водителя.

В подчинении искусственного интеллекта находится и автопилот, причем Toyota заявляет четвертый уровень автономности из пяти, то есть в большинстве ситуаций LQ сможет передвигаться без помощи водителя. В том числе самостоятельно уезжать на поиски парковочного места (минимальный интервал до соседних машин составляет 20 см) и возвращаться обратно по вызову. Еще одна особенность – активные фары с системой подвижных микрозеркал: они могут «рисовать» предупреждения на дорожном покрытии (например, для пешеходов).

Пожою модель под названием Concept-i Toyota представила около трех лет назад, но тогда это был лишь макет на колесах – с подъемными дверями, хрупким салоном и сырой электроникой. Зато нынешний LQ полностью функционален.

Дизайн и пропорции бережно сохранены, но Toyota LQ имеет обычные распашные двери, привычные зеркала, стеклоочистители и прочие атрибуты готового к эксплуатации автомобиля. По размерам это почти Toyota Prius: длина – 4530 мм, ширина – 1840 мм, высота – 1480 мм, а колесная база – те же 2700 мм. Масса – 1680 кг.

Четырехместный салон тоже ближе к реальности, хотя привычным здесь выглядит разве что руль. Перед водителем – OLED-дисплей, но основной массив данных отображает проектор, разработанный совместно с Panasonic: с его помощью достигается эффект большого «парящего» экрана, который расположен перед машиной (виртуальное расстояние можно изменять от 7 до 41 метра). Сиденья – с подогревом и вентиляцией, есть ионизатор воздуха.

У машины появилось полноценное шасси с независимой задней подвеской. Разумеется, это электромобиль. Его дальность хода на одной зарядке – до 300 км.

Еще почти год Toyota будет заниматься доводкой и испытаниями своего детища, а в июне будущего года обещает начать тест-драйвы для всех желающих. LQ будут ездить по улицам Токио, а оставить предварительную заявку на пробную поездку можно уже сейчас.

## Первый электромобиль Volvo

Первой чисто электрической серийной моделью шведской марки стал компакт-кроссер XC40 P8 AWD Recharge. Модульная платформа CMA, на которой построен обычный Volvo XC40, изначально разработана с расчетом на гибридные и полностью электро версии.

Визуально электрический XC40 отличается заглушкой вместо решетки радиатора и слегка измененными бамперами. Салон в целом тот же, но пересмотрена графика виртуальных приборов, а главная новинка – мультимедиа с операционной системой Android Automotive OS, которая имеет функцию дистанционного обновления «по воздуху» и ряд электромобильных приложений.



Версия Recharge имеет два одинаковых электродвигателя – по одному на каждой оси – суммарной отдачей 408 л.с. Тяговая батарея емкостью 78 кВт/ч установлена под полом и интегрирована в силовую структуру кузова. Заявленный пробег на одной зарядке превышает 400 км по циклу WLTP, а перезарядка на 80% от «быстрого» терминала занимает 40 минут.

До 100 км/ч первый электрический Volvo разгоняется за 4,9 секунды – это самая динамичная версия в семействе XC40. Но максимальная скорость – относительно скромные 180 км/ч. Кроме того, у электромобиля уменьшен объем багажника: 413 л против 460 у бензиновых и дизельных модификаций. Зато спереди оборудован дополнительный багажный отсек объемом 31 л. Он может пригодиться для хранения зарядного кабеля.

На рынок Европы электрический XC40 выйдет в начале следующего года. К 2025 году Volvo планирует выпускать только гибриды и электромобили, а к 2040-му – полностью перейти на электротягу.

Полосу подготовил Диас Абылкасов

## АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА В СЕНТЯБРЕ

СЕНТЯБРЬ 2019

# 6641

В сентябре 2019 года дилеры продали 5 968 легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, а также 673 единицы грузовиков, спец. техники и автобусов. По итогам девяти месяцев 2019 года отечественный рынок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вырос на 22% до 53 874 проданных автомобилей, включая экспорт.

### ТОП-5 БРЕНДОВ

Hyundai	1 345 (+6%)
Toyota	1 204 (-4%)
Lada	957 (-31%)
Ravon	559 (+38%)
Renault	268 (+13%)

\*позиции по сравнению с августом 2019 года

### ТОП-10 ЛЕГКОВЫХ МОДЕЛЕЙ

1. Toyota Camry	561 *
2. Ravon R3 Nexia	490 ▲
3. Hyundai Tucson	399 ▲
4. Hyundai Accent	323 ▲
5. Lada Vesta	290 ▼
6. Hyundai Elantra	280 ▲
7. Lada 4x4	264 ▲
8. Lada Granta	257 ▼
9. Hyundai Creta	213 ▼
10. Toyota LC Prado	191 ▲

АКАБ

## Авторынок Казахстана: итоги 9 месяцев

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), с января по сентябрь 2019 года в Казахстане через официальные каналы реализовано 51 871 новых легковой и коммерческой автомобиль, включая экспорт. Это на 19% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

«С учетом оставшихся трех месяцев в текущем году автомобильный рынок страны перешагнет отметку 70 тысяч, из которых 40 тысяч единиц легковой и коммерческой техники отечественного производства», – прокомментировала вице-президент АКАБ Анар Макашева.

Автомобильный рынок страны продолжает держать заданный в начале года темп, продажи новых авто в сентябре 2019 года, включая экспорт, увеличились по сравнению с августом текущего года, казахстанские дилеры продали 5968 легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, а также 673 единицы грузовиков, спецтехники и автобусов, из них 373 авто казахстанской сборки были экспортированы в Россию, Узбекистан, Кыргызстан и Беларусь.

Самая продаваемая марка по итогам девяти месяцев – Lada, 11 092 единицы (+15% к результату прошлого года), на втором месте Toyota – 10 524 единицы (+15%), на третьем – Hyundai, 10 008 авто (+76%). На тройку лидеров авторынка в Казахстане традиционно приходится больше половины всех продаж.

На четвертой позиции Kia с результатом 2358 единиц, на пятой – Renault, 1796 еди-

ниц, на шестой Nissan – 1664 единицы, на седьмое место стремительно поднялся узбекский Ravon с 1657 проданными авто, на восьмом Volkswagen – 1312 авто.

В разрезе моделей по итогам девяти месяцев продолжает лидировать Toyota Camry (4776 единиц), на второй позиции Lada Granta (3664 единицы), тройку лидеров замыкает Hyundai Tucson – 3256 единиц. Четвертое место у Lada Vesta (2653 единицы), пятое – у Lada 4x4 (2469 единиц), шестое – у Hyundai Accent (2147 единиц), седьмое – у Hyundai Elantra (2014 единиц), восьмое – у Hyundai Creta (1775 единиц), девятое – у Toyota Land Cruiser Prado (1681 единица) и десятое – у Lada Largus (1660 единиц).

Больше всего новых автомобилей с января по сентябрь купили жители Алматы – 13 855 единиц на сумму 159,99 млрд тенге.

На втором месте Нур-Султан – 9 913 единиц стоимостью 108,09 млрд тенге. Затем идут Шымкент (3735 авто на сумму 31,19 млрд тенге), Атырау (3385 авто на 28,39 млрд тенге) и Костанай (3169 авто на 33,01 млрд тенге).

За девять месяцев 2019 года в Казахстане произведено 33 500 транспортных средств всех типов, что на 47,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них 29 846 легковых автомобилей (+41,2%), 2133 грузовика (+166%), 848 автобусов (+267%), 613 прицепов и полуприцепов (+58%) и 60 единиц прочей специализированной техники.

## ПРОДАЖА НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РК

ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2019



## ЭКСПОРТ АВТОМОБИЛЕЙ

ЯНВАРЬ-СЕНТЯБРЬ 2019

# 1243

За девять месяцев 2019 года на экспорт в Россию, Беларусь и Кыргызстан отправлено 1243 автомобиля на сумму свыше 5.4 млрд. тенге.

1. JAC	1005 ▲
2. Ravon	138 ▲
3. Hyundai	100 ▲

АКАБ