

Как снизить накал на кредитном рынке страны



О чем договорились президенты Казахстана и Беларуси



Мурат Абдрахманов, венчурный инвестор, бизнесмен

# Nº37 (683)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 31 ОКТЯБРЯ, 2019

д е л о в о і

E

женеде

I Е Л Ь

н и к

Сколько надо

инвестировать в интернетмагазин

страница /

Какие зеленые технологии использует Карачаганак

страница

Топ-10 прибыльных направлений для бизнеса

страница С

Станет ли страхование ТРЦ обязательным

страница 4





kapital.kz

### Казахстанские банки находятся в «осознанном» кризисе?



Меруерт Сарсенова

**●**ак известно, с начала августа Национальный банк Казахстана запустил роверку качества активов (AQR) 14 коммерческих банков, которую планирует завершить до конца текущего года. Предполагается, что по ее итогам будет составлен план мероприятий по принятию корректирующих мер и оздоровлению банковской системы в среднесрочной перспективе. Тем не менее международные наблюдатели уже оценивают размер дополнительного фондирования БВУ после проведения AQR в 1 трлн тенге. О том, какая ситуация сегодня складывается в банковском секторе и нужно ли государству продолжать его поддерживать, корреспонденту «Капитал.kz» рассказали эксперты.

По мнению финансового консультанта Расула Рысмамбетова, казахстанская банковская система до сих пор испытывает серьезные трудности. На это есть три причины: экономический кризис в целом; вторая – акционерный активизм, то есть вмешательство акционеров в работу банка, в частности, в процесс принятия кредитных решений; и третья – слабый менеджмент: непонимание того, как несоблюдение финансовой этики скажется на балансе банка. считает он.

ка, считает он. При этом, по утверждению финансиста, банки находятся в «осознанном» кризисе.

Иначе говоря, все игроки в системе отдают себе отчет, что финансовые институты не выполняют своих функций даже наполовину, не приносят общественного блага в виде финансирования бизнеса, объясняет

Расул Рысмамбетов.
По его представлению, основной причиной такой неоднозначной ситуации послужило расхищение некоторых банков их собственными акционерами.

их собственными акционерами.

«Когда я сам лично защищал поддержку БВУ в виде выкупа их проблемных долгов государством, то базировался на уверенности, что они смогут выйти из кризиса, умерив свои аппетиты и активнее работая в корпоративном секторе. Однако сейчас я вижу, что вместо развития корпоративных услуг банки больше нацелились на беднеющее население. Очевидно, они уже не могут изменить ситуацию в экономике без конкретных правительственных про-

грамм», – отмечает финансист.
Между тем, по словам другого эксперта – Алмаса Чукина, – банковский кризис уже преодолен. «Самое четкое определение банковского кризиса – это когда наступает неплатежеспособность банков, то есть неспособность платить по своим обязательствам, мы уже это прошли в начале 2010-х

годов», – считает эксперт.
Второе понятие, по его определению, характеризующее упадок банковской системы, – это отсутствие ликвидности.

«То есть когда у банков вроде бы деньги есть, но в силу разных причин недостаточно «живых» денег на счету, чтобы выполнить текущие расчеты. Этой ситуации мы тоже сегодня не наблюдаем», – рассказывает Алмас Чукин.

В свою очередь экономист Олжас Тулеуов приводит анализ финансовых показателей БВУ за последний отчетный квартал

квартал.

«Если говорить о текущих результатах деятельности банковского сектора РК, то по состоянию на конец сентября 2019 года доходы БВУ превысили их расходы на 431 млрд тенге. Хотя данная величина и меньше показателя аналогичного периода прошло года на 14,7%, тем не менее банки продолжают демонстрировать положительную разницу между текущими

доходами и расходами», – поясняет он. Одновременно за 9 месяцев текущего года наблюдается и рост активов банковского сектора на 6,4%, судного портфеля – на 8,1% и собственного капитала БВУ – на

13,2%. «С этой точки зрения сложно утверждать о том, что БВУ находятся в состоянии кризиса. Однако совсем по-другому выглядит ситуация, если рассмотреть качество ссудного портфеля», – отмечает

\_[Продолжение на стр. 2]

### Цифра номера

### 7,57 млрд тенге

инвестировано
в 2018 году
в природоохранные
мероприятия
при разработке
месторождения
Карачаганак

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

### Алим Хамитов,

директор бизнесинкубатора MOST

Подробнее [Стр.6]

### Цитата номера

«Технология 5G будет ускоренно развиваться в направлении объединенного интеллектуального мира. Как скорость ветра зависит от его силы, так и скорость 5G неотделима от активной политической помощи»,

– У Сай, вице-президент Huawei по Евразийскому региону

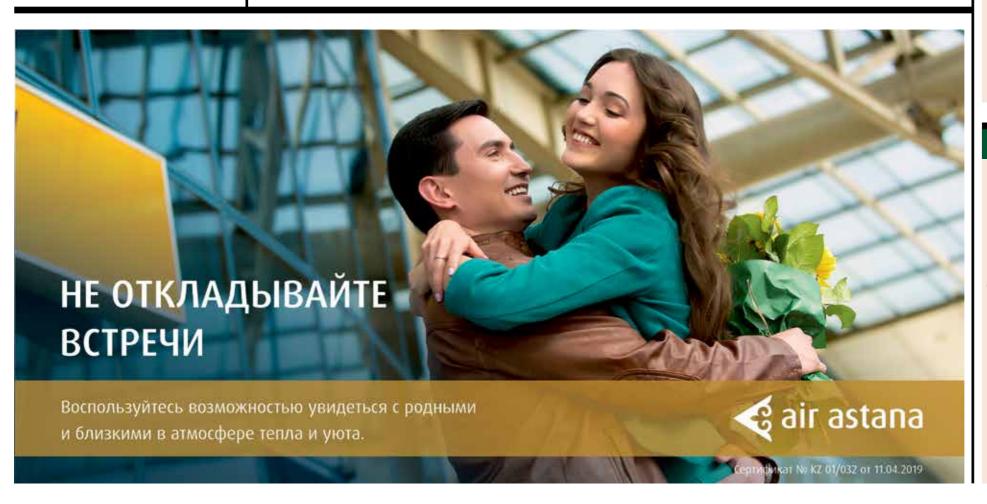
Подробнее [Стр.9]

### Автомобили

### Новинки Токийского автосалона:

что представили Lexus, Nissan и Mazda

Подробнее [Стр.12]



### КАЗАХСТАН

### НИДЕРЛАНДЫ **УМЕНЬШАЮТ** вложения В ЭКОНОМИКУ РК

По итогам первого полугодия 2019 года ва ций в РК составил \$12,1 млрд, снизившись на прошлого года (\$12,5 млрд). Сокращение наблюдается на фоне снижения потоков ПИИ во всем мире. Так, по данным ОЭСР, глобальные потоки прямых иностранных инвестиций в первой половине 2019 года уменьшились на 20%, до \$572 млрд. В первом квартале текуцего года глобальный поток ПИИ сократился на 5%, во втором квартале — на 42% за год. В захстана стали Нидерланды. Приток ПИИ за шесть месяцев 2019 года достиг \$3,4 млрд (го дом ранее — \$3,7 млрд). В целом за 2018 год имые инвестиции увеличились на 23,8%, до \$7,3 млрд (годом ранее — \$5,9 млрд). На конец тиций из Нидерландов в Казахстан составила \$65,4 млрд — на 8,3% меньше, чем годом ранее (\$71,4 млрд). 80,6% всех инвестиций Нидерландов в РК приходится на горнодобываю шленность и разработку карьерог \$52,7 млрд. Второй привлекательной сферой для инвесторов из Нидерландов является обрабатывающая промышленность, сумма вло женных средств составила \$4 млрд, или 6,1% от общего объема. Замыкает тройку отраслей деятельность: \$3,3 млрд, или 5% от общей суммы. На три упомянутые отрасли прихо цится 91,8% всех инвестиций Нидерландов в РК. В целом на конец сентября текущего года в Казахстане насчитывается 665 компаний с участием капитала из Нидерландов, в том числе 517 малых, 62 средних, 86 крупных. Стоит отметить, что на конец 2014 года в РК действо-

### ДИВИДЕНД KEGOC НА ОДНУ АКЦИЮ СОСТАВИТ СВЫШЕ **67 ΤΕΗΓΕ**

цивидендов 17,46 млрд тенге на всех держателей простых акций компании. Дивиденд на одну простую акцию составит 67,17 тенге «25 октября состоялось внеочередное обще собрание акционеров KEGOC. Акционерами отчетность KEGOC за первое полугодие 2019 года, в соответствии с которой консолиди оованный чистый доход компании составил 22,57 млрд тенге. Также решением общего собрания акционеров 77,36% чистого дохода за первое полугодие 2019 года будет распределено между всеми держателями простых Подчеркивается, что дата начала выплаты ди видендов – 5 ноября 2019 года.

### СКОЛЬКО НЕФТИ РК МОЖЕТ ПОСТАВЛЯТЬ В БЕЛАРУСЬ

Министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев в кулуарах правительства рассказал о намеченных планах по сотрудничести с Беларусью в нефтегазовом секторе. Он уточ нил, что на прошлой неделе встречался с представителями Беларуси. Стороны обсудили, і частности - соглашение о поставках нефти и нефтепродуктов в Беларусь. «Внутригосударственные процедуры все пройдем, мы подп шем, они подпишут, дальше на ратификаци отправим. Времени достаточно. От 1 млн до 3,5 млн тонн нефти и нефтепродуктов в год намерена поставлять казахстанская сторон - Ред.). Пока так, но это коммерческие перего воры», – сказал Канат Бозумбаев. Он добавил что вопрос транзита казахстанской нефти обсудили с российскими коллегами. «Никакой негативной реакции нет. Деловая реакция і первую очередь», – отметил Канат Бозумбаев. 25 октября текущего года сообщалось, что Беларусь и Казахстан договорились о поставке нефти и приступают к коммерческим перег ворам. Глава концерна «Белнефтехим» Андрей Рыбаков рассказал, что на ведомственног уровне согласован текст межправительствен

### КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

### АЙДАР РЫСКУЛОВ

избран членом правления АО «Самрук-Энерго»

**АРЫН ОРСАРИЕВ** 

### назначен председателем правления

АО «Фонд науки»

### ГАТРЕДДИ БАБУДЖИ

### избран заместителем председателя

правления AO «Tengri Bank»

### ЖУМАБЕК МАМУТОВ

исключен из состава правления АО «ForteBank» и избран заместителем председателя правления АО «Народный сберегательный банк Казахстана>

# новости недели ТРЦ планируют обязать приобретать страховку

ожар в кинотеатре торгово-развлекательного центра «Зимняя вишня» **L**в России, в котором погибли 64 человека, стал предметом для дискуссии о том, что в Казахстане стоит обязать ТРЦ приобретать страховые полисы. Предполагается, что такие страховки будут покрывать ущерб, который в результате пожара или другого происшествия был причинен как арендаторам бутиков, так и посетителям центра. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» глава отдела андеррайтинга страховой компании Amanat Payшaн Шарипова рассказала, какие еще объекты массового скопления людей могут попасть под этот вид страхования и сколько может стоить такой полис.

- Как изменился объем рынка страхования недвижимости по сравнению с

прошлым годом? - В целом объем премий, собранный страховыми компаниями по полисам стракования недвижимости, по сравнению с 8 месяцами 2018 года увеличился на 29%. К сожалению, на сайте Нацбанка не публикуется структура премий с разбивкой на жилые и коммерческие объекты. Могу лишь отметить, что по нашим оценкам, в основном страхованием покрываются залоговые объекты, под которые клиенты берут кредиты в банках.

- Какие риски чаще всего страхуют Обычно страхуются такие риски: риск возникновения пожара, взрыва, удара молнии, наводнения, противоправные действия третьих лиц, землетрясения.

- Какие законодательные инициативы сейчас обсуждаются по рынку коммерческой недвижимости?

ТРЦ «Зимняя вишня» произошел пожар, в

- После того как в 2018 году в России в

результате которого погибло 64 человека в Казахстане стал подниматься вопрос о введении обязательного страхования для торгово-развлекательных комплексов. Е целом планируется обязать владельцев ТРЦ, вокзалов, ресторанов, отелей, аэропортов, кинотеатров и других мест массоство и ответственность перед третьими лицами – посетителями этих объектов. Предполагается, что страховой полис должны будут приобретать также бутики, которые будут находиться в торговом центре. Уточню, планируется страховать как ответственность владельцев бутиков, кинотеатров, находящихся в ТРЦ, перед их посетителями, так и ответственность

бутиками, посетителями и так далее. В настоящее время страховые полисы приобретаются владельцами коммерче ских объектов массового скопления людей на добровольной основе. Между тем, по нашим оценкам, доля покрытия страхованием таких объектов незначительна

арендодателя перед третьими лицами -

В случае возникновения, к примеру, пожара торговые центры или кинотеатры могут понести огромные убытки. Так, по оценке Всероссийского союза страховщиков, ущерб от пожара в ТРЦ «Зимняя вишня» составил 4 млрд рублей (24 млрд тенге). При этом 3 млрд рублей (18 млрд тенге) составил ущерб комплекса «Зимняя вишня» и до 1 млрд рублей (6 млрд тенге) отеряли арендаторы. Необходимо отметить, что застрахованным было лишь имущество некоторых арендаторов.



- Пока этот вопрос еще обсуждается. Но, скорее всего, этот страховой полис будет покрывать риски причинения ущерба имуществу, здоровью или жизни посетителя ТРЦ или другого места массового скопления людей. Например, если человек зашел в торговый центр и на него упал, к примеру, какой-то элемент конструкции бутика или случился пожар, и он пострадал, то ему будет произведена страховая

Если же в результате наступления страхового случая в ТРЦ или в аэропорчеловек получил какие-то увечья то страховка должна будет покрыть все его затраты на лечение. При этом сумма выплаты страховой компании будет зависеть от страховой суммы, то есть лимита ответственности по договору страхования. Если же человек погибнет, то предполагается, что его семья получит

Камнем преткновения при обсуждении этого полиса стала стоимость человеческой жизни. То есть непонятно, как оценивать жизнь при осуществлении страховой выплаты за погибшего человека. Напри-

мер, в США размер выплаты семьям погиб-

– Какой пул рисков будет покрывать

сотнями тысяч долларов. У нас в Казахстане пока мало прецедентов, когда сумма выплаты исчислялась бы несколькими миллионами тенге, но мы идем к этому. Хотя в 2018 году был случай, когда изза упавшей сосульки скончалась пожилая женщина, при этом судом был признан виновным КСК, и он обязал выплатить семье погибшей 752 тыс. тенге. По нашим оценкам, это очень незначительная сумма.

> – На каких параметрах будут основываться расчеты суммы выплаты по погибшему человеку?

> ших после авиакатастрофы исчисляется

– При расчетах суммы покрытия можно исходить из количества иждивенцев (детей до 18 лет), родителей и т.п., которые находились на попечении погибшего человека. Допустим, если погибший был главой семьи и единственным кормильцем, то сумма возмещения должна быть выше, чем, если бы у него не было детей. Если же расходы на его захоронение. Объясню, выгодоприобретателями, то есть имеющими право получить возмещение, могут быть и родители, и родственники погибшего. В целом, сумму компенсации будет устанав-

ливать суд, но в пределах лимитов ответ-

ственности, установленных в договорах

Считаю, что минимальная выплата за смерть человека должна быть около 20 млн тенге, а именно 100 средних заработных плат по Казахстану. Хотя, конечно, любая жизнь бесценна, но все-таки эти средства помогут семье погибшего. Но все эти выплаты должны сопровождаться соответствующими тарифами.

Какие сейчас тарифы обсуждают-

решения по тарифам. Но, скорее всего, тарифы по обязательному виду страхования будут схожи с тарифами по добровольному страхованию имущества и страхованию владельцев коммерческих объектов. Тарифы по страхованию имущества за-

висят от нескольких факторов: от страхо вой суммы, площади страхуемого объекта (ТРЦ), количества посетителей (ежеме сячной портативности), истории страховых случаев, которые ранее происходили на этом объекте и т.д. Например, если ТРЦ успешно функцио-

нирует и в нем в течение 10 лет не происходило никаких происшествий, то в среднем ляет 0,1% от страхового лимита. Если же уже были какие-то происшествия в ТРЦ, то тариф по страховому полису будет выше

Страховой лимит зависит от пожеланий самого торгового центра, он может быть и 10 млн тенге, и 1,5 млрд тенге. Это добровольный вид страхования, поэтому все условия страхования обговариваются страховщиком и страхователем.

- Руководители или владельцы ТРЦ **/частвовали в обсуждении этой иници-**

– Участвовали, обсуждения проходили на площадках НПП «Атамекен» с участием Национального банка РК. С одной стороны, торговые центры, которые были на обсуждении нового вида полиса, заингересованы в обязательном страховании воих бутиков, ответственности перед гретьими лицами. Но какого-то консоли цированного мнения ими не было обозна чено по поводу этой инициативы. С дру гой стороны, владельцев ТРЦ волновал вопрос расходов по страхованию. Кстати, горговые центры могут переложить рас ходы по страховому полису на своих арен даторов, в зависимости от арендуемой

- Сколько ТРЦ в Алматы страхуют свою ответственность перед посетите-

- Сложно сказать, сколько именно ТРЦ страхуют свою ответственность, но запро обязывают по своим контрактам с арен даторами страховать их свою ответствен которые работают по иностранной фран шизе, имеют такие полисы в обязательном

 По вашим прогнозам, когда может быть внедрен этот полис? потому что вопрос емкий. На его обсуждение между представителями ТРЦ, страховщиками и Нацбанком РК потребуется

### Сможет ли Нацбанк снизить накал на кредитном рынке

Анна Видянова

оследние два года финрегулятор особенно активно стал менять пра-**L В**вила игры на финансовом рынке страны. В этом году вслед за списанием кредитов социально уязвимым слоям населения глава Нацбанка Ерболат Досаев заявил о том, что до конца 2019 года планируется запретить банкам и микрофинансовым организациям (МФО) начислять неустойки, комиссии по займам с просрочкой свыше 90 дней. Аналитики в целом положительно оценивают эту инициативу. Они отмечают, что степень закредитованности казахстанцев и так высока. Между тем эксперты предполагают, что проблему перекредитованности населения нельзя решить только администра-

//ФИНАНСЫ

Ерболат Досаев пояснял в своих заявлениях, что мера по запрету на начисление банками и МФО пени и других платежей по кредитам с просрочкой более 90 дней позволит защитить граждан от постоянно увеличивающейся суммы задолженности «Вводимые законодательные измене ния усилят защиту прав и интересов заемщиков, устранят регуляторный арбитраж и системные проблемы на рынке потребительского кредитования. На законодательном уровне будут приняты необходимые поправки в законы и в подзаконные нормативные правовые акты для недопу-

размеров пени и штрафов», - отметил Ерболат Досаев В свою очередь генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев считает, что государство может требовать от банков и других мер, кроме запрета на списание штрафов и пени по кредитам

щения неуправляемого роста задолжен-

ности граждан в результате увеличения

«Государство никак не может определиться, как поступать с банками. Первый подход - оказывать банкам помощь, взамен требуя от них списание пени и комиссий, докапитализации банков акционерами и связывая их избыточную ликвидность. За последние годы банкам из Нацфонда и прочих государственных источников была оказана помощь на десяток миллиардов долларов. В связи с этим достаточно логично, что от банков ожидают встречных шагов. Однако списание комиссий и пени – лишь маленький такой шаг», - подчеркивает аналитик.

Государство вполне может взамен сво ей огромной помощи требовать от банков снижения процентных ставок, расширение кредитования, списания займов наиболее нуждающимся слоям населения и прочих мер. Но этот подход договоренно стей между властью и банковским сектором влечет за собой поле для коррупции и неэффективные траты государственных

Мурат Кастаев считает, что второй подход, который более импонирует, - рыночный. «То есть когда государство не помо в директивной форме государственные и квазигосударственные средства, а стимулирует свободную рыночную конкурен-

цию и позволяет банкротиться и уходить с рынка неэффективным институтам. В виях рыночной конкуренции банки сами будут увеличивать свою эффективность, предлагать клиентам выгодные

ставки по депозитам и кредитам, снижать комиссии и пени и так далее. Это оздоровит банковский сектор, а миллиарды олларов сэкономленной поддержки для банков государство сможет направить на решение более важных задач», - отмечает

По его словам, особенно это актуально в свете создания нового органа по развитию и регулированию финансовых рын ков, который должен вывести регулирование банков на качественно новый уровень, повысить прозрачность и доверие к финотчетности сектора

Если основываться на данных о средней сумме займа, то можно сказать, что казахстанцы подсели на кредитование Так, по словам заместителя председателя Нацбанка Олега Смолякова, каждый тре тий казахстанец задолжал банкам в среднем по 300 тыс. тенге. «А многие имеют по несколько кредитов. Общая сумма потребительских займов составляет более 4 трлн тенге», – отметил он

Мурат Кастаев также уверен, что степень закредитованности населения достаточно высока. «Объем кредитной задолженности населения растет более быстрыми темпами, чем его доходы, а значит, неминуемо наступит момент, когда начнутся массовые неплатежи по кредитам. Когда доходы населения растут медленнее, чем процентные ставки по за-

захстана (АФК). В АФК подчеркивают, что ранее банки и гак довольно серьезно относились к оценке платежеспособности потенциальных заемщиков. «Кстати, банки, помимо официальных доходов, будут оценивать платежеспособность заемщиков и по косвенным признакам, к которым, например, относят обороты по дебетовым картам, остатки на счетах и депозитах, коммунальные и

нет-покупки, покупки авиабилетов и даже платежи по уже погашенным займам. У кредитных организаций будет широкий инструментарий для оценки реальной плагежеспособности потенциальных заемщиков. Мера по запрету на списание пени по займам существенным образом повлияет на микрокредитные организации (онлайнеров), которые ранее находились за периметром надзора и фактически никак не регулировались», – отмечают в АФК.

Запретить или разрешить? Глава Нацбанка продвигает еще одну ини циативу: планируется запретить выдачу займов с доходом ниже прожиточного мириска невозврата по таким займам.

рядка расчета коэффициента долговой нагрузки на заемщика и дополнительные требования к собственному капиталу бан-

ческих стимулов к выдаче беззалоговых потребительских займов, особенно гражцанам с низкими доходами», – отметил Ерболат Досаев.

магистр социальных знаний

продолжают уверенно расти. По итогам 2018 года показатель смог переломить тенденцию предыдущих лет. В целом, к концу сентября 2019 года объем кредитования экономики вырос почти на 2%

перь банки стали понимать потребность в диверсификации кредитных портфелей, которая становится все более насущной.

В то же время нельзя не отметить, что, хотя объемы кредитования экономики в целом заметно увеличились, доля и темпы кредитования сферы торговли последние Так, к примеру, если в 2015 году кредиты банков, выданных в сфере торговли, составляли 2,6 трлн тенге (в общей доле 20,8%), то на сегодня за 9 месяцев 2019 года эта цифра на уровне 1,6 трлн тенге (12,5% от общей массы). Проще говоря, тенденция демонстрирует, что объемы предоставляемых займов медленно, но верно идут на спад (-8,3%). В связи с этим возникает ряд вопросов: как при росте потребительского спроса в стране (реальные денежные доходы населения выросли на 6,7%), а также с появлением новейших инструментов финансирования торговли такое становится возможным?

Годы хорошего спроса

ответственно, банки предоставляют более ороткие и дорогие ресурсы.

Казахстане долгие годы способствовали макроэкономические факторы. К приме ру, так называемый «бум потребления» стал результатом роста доходов населения, а также увеличения покупательской способности. Понятно, что увеличение объема продаж требовало и увеличения кредитования, что автоматически положительным образом сказывалось на развитии финансовой сферы. К сожалению, достаточно высокий уровень инфляция также заставляет увеличивать потребность в больших объемах кредитования, так как в целом общая денежная масса не перестает увеличиваться. Это говорит о том, что сегмент кредитования торговли

Как показывает общая динамика, в чис ле лидеров по уровню популярности среди заемщиков в стране пока остаются так называемые «классические» кредиты. Они, как известно, идут на пополнение оборотных средств. В то же время по мере роста горговли (и соответственно обслуживающих ее компаний) все больше востребова-

На данный момент кредитный порт фель банков по малому и среднему бизнесу состоит из солидной доли кредитов, выданных клиентам, занимающимся именно торговлей. Хотя официальные ис точники не называют конкретные цифры, но отмечают, что среди корпоративных

не помеха? Все вышеотмеченное ни в коем случае не

Высокие риски компаний зачастую вы ражены непрозрачностью бизнеса, большой долей теневых операций, неспособностью в ряде случаев предоставить залоги, непредсказуемостью размеров выручки. К примеру, нередко достоверной оценке кредитоспособности заемщика препятствуе недостаточная степень легальности бизнеса. Низкий уровень диверсификации поставщиков и покупателей, которая характерна для малого бизнеса, также настораживает банки. Для кредитной организации это означает, что уровень зависимости заемщика от своих контрагентов

Конечно, при этом с целью минимиза ции своих рисков банки прибегают к хорошо известным инструментам поручительства и залогов, но кредитование торговых компаний с залогами даже сложнее, чем в случаях, предоставления займов банками компаниям из промышленного сектора товность принять залог, предлагаемый торговым предприятием. К примеру, в качестве заемщика выступает компания которая занимается торговлей продовольственными товарами. Но ведь не каждый банк сможет принять специфичные това-

ры в качестве необходимого обеспечения. Тем не менее, если бы банки время от времени не были уступчивы и не отходили от жестких требований по залогам, то наверняка обстоятельства складывались бы для торговых предприятий не слишком благоприятно. Следует признать, что большей частью финансово-кредитных структур все же в качестве залога принимаются товары. Банк исходит при этом из понимания того, что важен не столько сам залог, а источник погашения и финансовое состояние того, кто занимает. Поэтому банк как раз больше внимания уделяет

Но порой банки оказываются перед нелегким выбором: упустить клиента или принять условия повышенного риска при его кредитовании? Конечно, при этом формируется неприятная дилемма, и выбор предопределяется изначально. Если один из банков не дает кредит, то клиент найдет на рынке более уступчивый и «сго-

Ничего личного, просто борьба Сегодня с учетом общемировой тенденции на финансовом рынке его участники понимают, что борьба за клиента в недалеком будущем постепенно и неизбежно будет только накаляться. Поэтому уже сейчас банки выражают заинтересованность в обеспечении к себе лояльного отношения со стороны заемщиков.

граммы в зависимости от вида торговли часто пользуются спросом со стороны ка-

диты и овердрафты – постепенно отдают пальму первенства по популярности другим формам привлечения заемного

По всей видимости, в обозримом буду-

залог их будущих доходов. зависимости от ее размера.

Важно понимать, что кредитное финансирование решает проблемус учетом не столько текущего финансового состояния фирмы, сколько на основе будущих ее

шинства банков Казахстана весомую долю занимают именно торговые предприятия то в связи с общим ростом казахстанской экономики сегодня несложно прогнозиро

#### КАПИТАЛК способного спроса, вырастут доходы биз-

популярное за неделю

#### В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ СТРОЯТ СЭС

явится близ Жезказгана в поселке Кенгир Строительные работы начало TOO «Kaz Gree Energy» (входит в состав TOO «Казахмыс Холдинг»). Сейчас из 29 300 солнечных батарей установили 5 200. Завершить работы плани руют до конца этого года, открытие станци намечено на 22 декабря, сообщили в прес службе акимата Карагандинской области Мощность СЭС будет равна 10 Мвт. В стро ительстве задействованы 74 человека. По сле окончания работ обслуживать станцик переходу к зеленой энергетике составляе ные средства «Казахмыса», 70% - заемные снижения тарифов. Эта технология достаточ недешевая. Но когда на рынке будет много управления энергетики и ЖКХ Улантай Усе нов. Сейчас в области работают три солнеч поселка Гульшат Актогайского района и в по селке Агадырь Шетского района. Их суммар ная мощность - 190 МВт. Вся электроэне источников энергии с начала года в области выработали 147,1 млн кВт/ч. Открытие элек тростанций на возобновляемых источниках энергии позволило привлечь в область по рядка 94 млрд тенге инвестиций. (kapital.kz)

### АКТЮБИНСКАЯ ОБЛАСТЬ БУДЕТ ЭКСПОРТИРОВАТЬ КОМБИКОРМ

Мартукский комбикормовый завод пла нирует экспортировать продукцию в Иран и служба коммуникаций Актюбинской обла сти. TOO «Milker» занимается переработкой производством грубых и сочных кормог Стоимость проекта составляет 2,5 млрд тен кормоуборочная техника, оросительные ма декабрь 2019 года. Готовую продукцию бу Саудовскую Аравию», - рассказал испол нительный директор предприятия Данияр Отарбаев. Отметим, что объем валовой про района за 9 месяцев 2019 года составил 19,7 млрд тенге. В рамках госпрограммы «Енбек в сфере сельского хозяйства реализовано 75 проектов на сумму 388,4 млн тенге, по пропростых вещей» еще 2. «В сферу сельского хозяйства привлечено 2157,9 млн тенге инвестиций, выплачены субсидии на 260,6 млн тенге. Активное использование мер господдержки и госпрограмм позволило увеличит поголовье крупного рогатого скота на 2,5 тыс. голов, овец и коз на 1,8 тыс. голов, лошадей на 565 голов», - рассказал на выездной пресс-конференции аким района ЕрмекКенжеханулы. (kapital.kz)

#### ЗАПУЩЕН ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ «КИРОВЦЕВ»

Премьер-министр Аскар Мамин посетил индустриальную зону «Костанай», где принял участие в торжественной церемонии открытия завода по производству трактора «Киро вец» на базе Костанайского тракторного заво да. Проектная мощность предприятия - 700 дении локализации до 50% к 2025 году (изготовление пластиковых элементов интерьера экстерьера, с 2021 года - рукавов высокого давления, балластных грузов, с 2025 года - кабины, баков, несущей рамы, дисков, кардан ного вала, противовесов и др.). Общий объем инвестиций в проект, который реализуется в три этапа, составит 7,3 млрд тенге, планируется создание около 500 новых рабочих мест на производстве и 700 - в смежных отраслях.

### БЕЛОРУССКИЙ DUTY FREE ОТКРЫЛСЯ

### НА ХОРГОСЕ Беспошлинный павильон белорусских товаров открылся на территории АО «Меж-

ничества «Хоргос». В церемонии открытия приняли участие аким Алматинской области Амандык Баталов и первый заместитель премьер-министра Республики Беларусь Александр Турчин, сообщили в пресс-службе акимата. В белорусском duty free компании «Энерго-Оил» представлена продукция боле 20 крупнейших производителей Беларуси Это различные виды детского питания, гото вые завтраки, широкий ассортимент шокола да и других кондитерских изделий, напитки паштеты, кофе, сгущенное молоко и многое другое. «В ходе визита мы подробно ознако мились с тем, что сделано Казахстаном для развития приграничной инфраструктуры Проделанная работа очень впечатляет. Открытие белорусского магазина – первый шаг в нашем долгосрочном сотрудничестве. Это маркетинговый ход, за которым должны последовать более серьезные инвестиции с белорусской стороны и создание совместных производств с Казахстаном», - сказал Александр Турчин. (kapital.kz)

# Казахстанские банки находятся в «осознанном» кризисе?

Он констатирует, что объем неработающих кредитов в банках Казахстана (NPL 90+) за анализируемый период вырос на 18,5%, а их удельный вес в общей сумме займов увеличился с 8,5% до 9,3% с сентября 2018 года по сентябрь 2019 года. При этом доля NPL 90+ на 1 января 2019 года составляла 7,38%

«С этой позиции, напротив, можно скавать, что банки находятся как минимум в предкризисном состоянии», – подводит

сул Рысмамбетов убежден, что реальный NPL 90+ находится на уровне не менее 15-18% от кредитного портфеля. Такой вывод он обосновывает данными о собираемости наличных средств к начисленной процентной прибыли. «Несмотря на ее рост в последние месяцы, все же полагаю, что в значительной степени банковский бизнес сейчас зависит от обработки банками денежных потоков по государственным программам. После

AQR, я думаю, что ряд банков отчитается

о снижающихся капиталах», – предпола-

В то же время международное рейтинговое агентство Standard and Poor's оценивает долю неработающих кредитов в бан-

гает финансист

ковском секторе на уровне 20-25%. Напомним, что в середине октября текущего года председатель Национальноо банка страны Ерболат Досаев сообщил об утверждении в феврале 2020 года индивидуальных планов корректирующих

действий с БВУ по итогам AQR. Вместе с

тем по завершении оценки качества ак-

тивов глава регулятора не исключает соз-

дание новой государственной программы

по оказанию помощи банковскому секто-По этому поводу Расул Рысмамбетов убежден, что некоторые банки сегодня усиленно лоббируют вторую серию го-I первым шагом в этом должна стать доспрограммы финансовой устойчивости. капитализация их собственными акцио-«На фоне продолжающегося кризиса в нерами. «У нас в Казахстане практически экономике и начавшегося транзита вла- нет акционеров, которые бы не занимасти выделять деньги банкам из государ- лись другими видами бизнеса. Поэтому



ственного кармана было бы большой ошибкой», - полагает финансовый кон-

Тем временем он уверен, что БВУ нужно оказывать нефинансовую помощь. «Ведь есть и другие формы поддержки облегчение в привлечении иностранных инвестиций, налоговые послабления при списании плохих кредитов. Одним словом, банкам можно и нужно помогать, не

выделяя деньги, а просто облегчая им условия, но ни в коем случае не ослаблять пруденциальные требования», - подчеркивает финансист. Если БВУ точно будут знать, что финансовой поддержки со стороны государства они не получат, то тогда начнут искать другие способы «выживания», считает он. им будет несложно выпустить облигации под залог своих активов и тем самым докапитализировать банки», – добавляет Расул

Наряду с этим экономист Алмас Чукин отмечает, что государство должно всетаки помогать банкам, но не тогда, когда они уже попали в безусловно кризисное положение, а предопределяя его более жесткими регуляторными мерами. «С теми банками, которые отклоняют

делают бизнес-ошибки, надо разбираться раньше, до того, как созрела серьезная троблема», – говорит он. Так, по оценкам международного рейтингового агентства Standard & Poor's, размер дополнительного фондирования казахстанских коммерческих банков после проведения AQR может составить порядка трлн тенге. По прогнозам аналитиков Moody's, БВУ может потребоваться до 600

ся от определенных норм поведения или

цокапитализировать банки из Национального фонда, потому что общественность, экспертная среда и сам рынок стали более бдительными, требовательными и местами протестными к таким действиям. В связи с этим вполне вероятно, что мы увидим слияние ряда средних и мелких банков в более устойчивые и капитализированные фининституты», – комментирует По его мнению, в предыдущих эпизодах спасти проблемные банки со стороны государства было необходимым решением

«Очевидно, что в этот раз государство

не станет снова брать на себя эту ношу и

с точки зрения обеспечения финансовой и кономической стабильности в стране, но далее такую практику следует лимитировать, как минимум путем консолидации Что касается мер по снижению проблемных активов БВУ, то, на взгляд экономиста, не существует других решений, кроме как более жесткого контроля веде

ной системы управления и пополнения «Казахстанский банковский сектор нуждается в развитии рынка секьюритивированных на базе займов ценных бумаг, это позволило бы разделять финансовым институтам свои риски с другими эконо мическими агентами», - заключает Олжас Вместе с тем на недавно прошедшем

брифинге в Алматы председатель Нацио-

нального банка РК Ерболат Досаев заявил,

ния. Часть работы мы уже провели», – со-

общил руководитель Нацбанка РК.

ния действующих и выдачи новых займов,

выстраивания правильной корпоратив-

что людей, не имеющих достаточных дохо дов, ограничат в доступе к кредитованию «У меня уже спрашивали, не является ли это достаточно жестким ограничением. Просто без этого завтра возникнут новые проблемы, накопятся новые потребитель ские займы, по которым скажут, что нет возможности обслуживать, и надо что-то с ними делать. Глава государства дал четкое поручение, чтобы мы до конца года внесли необходимые законодательные измене

Трудно не заметить, что торговля на сегод-

Важно подчеркнуть, что стремитель-

юму развитию кредитования торговли в

всегда рос, и нетрудно догадаться, что еще ны овердрафт и факторинг.

клиентов имеются крупнейшие торговые ет большой потенциал для роста. Почему высокий риск для бизнеса

Ведь далеко не всегда банк выражает го

Кажется, что все вышеперечисленные

неса, которые станут больше брать кредитов, платить налогов, увеличат зарплаты и рабочие места. Поэтому корень проблемы

и главная задача государственных органов - это увеличение доходов населения. Как этого добиться – другой большой вопрос, основные шаги - разгосударствление экономики, сокращение госрасходов, сокра щение квазигоссектора, снижение налогов, борьба с коррупцией, политически реформы», – уверен Мурат Кастаев. Логично было бы предположить, что мера по внедрению запрета на списание

штрафов и пеней по кредитам с просроч кой более 90 дней лишит банки определенных, хотя и незначительных, денежных отоков. «Данная инициатива Нацбанка почти не повлияет на доходы банковского сектора. Так как ранее существовал запрет на начисление пени свыше 10% в год от основного долга. К тому же судебная практика сложилась таким образом, что зачастую пеня по кредиту физическим лицам судом списывалась», - подчеркивают

аналитики Ассоциации финансистов Ка-

нимума, то есть ниже 29 698 тенге. Политика Нацбанка понятна, регулятор намерен ограничить банки и МФО от высокого Так, по словам Ерболата Досаева, в будущем предусмотрен ряд дополнительных

«Эти меры создадут меньше экономи-

В свою очередь Руслан Омаров считает, что практика выдачи кредитов гражданам если банки лействительно вылают такие займы, не является социально ответственвать, что одним из показателей здорового государства является финансовая инклюзивность, то есть вовлеченность граждан в финансовую систему, доступность всем категориям граждан финансовых продук тов. Работа по улучшению качества жизни государства», - отмечает он

### Финансирование торговли в Казахстане: рост или спад?

Каков уровень

бюро Руслан Омаров.

перекредитованности

данным Нацбанка, на конец августа

объем просроченной задолженности фи-

зических лиц действительно ощутим

379,8 млрд тенге. По сравнению с началом

года этот показатель лишь немного сни-

договоров займа на одного заемщика бан-

ка составляет 1,72. Этот показатель незна-

чительно увеличился за последний год

Средняя сумма одного выданного кредита

банками – 174 тыс. тенге», – отмечает ге-

неральный директор Первого кредитного

зился (-0,6%). «На 1 сентября количество

### Арсен Малтабаров,

тудя по статистическим данным Национального банка РК, объемы кредитования экономики Казахстана

Как выясняется, в прошлом году больше всего кредитов в долевом отношении было выдано в сфере промышленности и торговли. Так, за весь 2018 год по республике в сфере промышленности было выдано кредитов на 2 трлн тенге (15,4% от общей массы), в то время как в торговле – на более чем 1,8 трлн тенге, что составляет 13,7% от общей массы (в том числе 93,2% составили кредиты, выданные небанковским юридическим лицам). В целом важно отметить тот факт, что кредитование торговли сравнительно новое направление банковского бизнеса, так как оно только набирает обороты и на счету у финансовокредитных структур довольно длительное время не пользовалось популярностью. Исключение составляло разве что внешнеторговое финансирование. Однако те-

няшний день остается самым доступным сегментом рынка для кредитования. Оно и не удивительно, так как высокая норма прибыли и быстрая оборачиваемость капитала свойственна данной отрасли. Со-

Все это объясняется простой логикой: сорговые предприятия являются основорганизации сегментом бизнеса. Данное направление представляет интерес для банков, так как уже сегодня демонстриру-

должно восприниматься так, как будто бы выдача кредитов торговым предприятиям легкая и приятная функция для кредитных организаций. То, что данная цеятельность совершенно нерисковая, также является глубочайшим заблуждением. Возможно, это было бы так, если бы действующими или потенциальными заемщиками практически всегда становились крупные компании из сферы торговли. Обычно они имеют огромный объем продаж и большую ежедневную выручку. В Казахстане, как практически и во всем мире, сложилось так, что малые и средние торговые компании выступают в качестве большинства банковских клиентов.

ймам, то выплаты по кредитам занимают

все большую и большую долю в расходах

населения. Это не только влечет за собой

дефолты по платежам, но и сокращение

расходов населения на питание, одежду

и прочие товары и услуги, сокращая пла-

тежеспособный спрос, сжимая доходы

бизнеса и, замыкая круг, вновь сокращая

Он считает, что проблему закредито-

мы – в низких и сокращающихся доходах

ления, проблема с кредитами стабилизи-

населения. Если увеличить доходы насе-

бизнесу фирмы, чем залогу.

риски стали отправной точкой для спада объемов предоставляемых займов в поза клиентов

Через разработку всевозможной про дуктовой линейки банки пытаются разрешить для себя данный вопрос. Так, 1 данной линейке могут присутствовать программы кредитования, которые скорее всего подойдут как для малых и средних компаний, так и для крупных торго вых сетей. Такой механизм уже создан банками в Казахстане, которые занимают лидирующие позиции в этом сегменте кредитования. Различные кредитные про-

захстанских компаний. Сейчас в стране активно применяется такая форма, как овердрафт. Подобная форма кредитования пользуется спросом в основном у крупных оптовых компаний. Предпочтение классическим кредитам, которые адаптируются специфике малого и среднего бизнеса, отдают казахстанские компании меньшего размера. Но безусловные лидеры по уровню востребованности – «классические» кре-

щем факторинг может стать фаворитом Следует напомнить, что факторинг выражается финансированием компаний под

Стоит отметить, что данный продукт имеет ряд явных преимуществ. Во первых, это отсутствие обеспечения для компаний, которые просто не в состоянии предоставить залоги банкам-кредиторам Во-вторых, быстрота получения средств Сегодня в условиях обострения конкуренции становится понятно, что предприятия в торговле активно пытаются накопить капитал и недвижимость. Инструмент факторинга стал полезен практически любой компании, которая желает обеспечить максимальный рост объема продаж, вне

вать рост данного сегмента. Несмотря на общую спадающую кривую, очевидно, что потребность торговых компаний в оборотных средствах будет

### **КАЗАХСТАН**

### КОЛИЧЕСТВО ПРОВЕРОК БИЗНЕСА СОКРАТИЛОСЬ

вает рост малого и среднего предприним сельства, что способствует экономическом росту страны, сказал на пресс-конференци в правительстве вице-министр национальной кономики Жаслан Мадиев. По его словам за последние два года Казахстан в рейтинго Doing Business поднялся на 11 позиций, де монстрируя результаты реформ, принятых тельством с 2014 года. Так, в 2018 году ности внедрен институт профилактическог контроля взамен проверок, осуществляемых по выборочному порядку. «За последние 10 лет был введен риск-ориентированный под ход для отбора проверяемых субъектов на ос нове оценки степени рисков осуществления той или иной деятельности, введен институ выборочных проверок и альтернативы к про веркам, с принятием Предпринимательского кодекса структурированы и установлены об щие подходы управления рисками для государственных органов и утверждены критери: оценки степени рисков и проверочные листь Благодаря проводимым на системной основе реформам общее количество проверок в от ошении субъектов предпринимательства 2010 года сократилось более чем в 4,3 раза» — пояснил спикер. На сегодня общее количе тво разрешительных документов сокращен более чем на 70%. **(primeminister.kz)** 

### **БОЛЕЕ 30%** АКТИВНОГО НАСЕЛЕНИЯ ЗАНЯТЫ В МСБ

28,5%. В малом и среднем бизнесе заняты свы ше 30% активного населения Казахстана. Об этом рассказал премьер-министр Аскар Ма мин на VI съезде президиума Национальной палаты предпринимателей «Атамекен». «Пе ред нами поставлена стратегическая задача вместно с НПП по доведению этого показ теля до 35% к 2025 году и до 50% – к 2050 году» - добавил он. Аскар Мамин сообщил, что для улучшения бизнес-климата разрабатывается Он направлен на дальнейшее упрощени процедур открытия банковских счетов, реги трации предприятий. «Будут законодательн аложены принципы презумпции доброс предусмотрен переходный период в отноше новым требованиям законодательства», – п яснил Аскар Мамин. Совместно с НПП «Атамекен» правительство проводит «Страновой регионах. В систему загружено около 1,8 млн ленных пунктах. (kapital.kz)

### МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ СТАНОВИТСЯ МЕНЬШЕ

тво малых активных предприятий составило 160,2 тыс. – на 4,4% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (153,5 тыс. предпри ятий). При этом количество новых малых пред приятий в стране сократилось на 4,4% за год, до 46 тыс. В соответствующем периоде годом ранее их количество составило 48,1 тыс. ком паний, при росте за год на 14,8%. Наибольше количество новых малых предприятий прихо дится на Алматы: 18,1 тыс. единиц, или 39,4% от общего количества по стране (годом ранее – 14,9 тыс. единиц). В тройку регионов с наи ольшим количеством новых малых компаний также вошли Нур-Султан (5,1 тыс. единиц) и Алматинская область (3 тыс. единиц). В своем послании народу президент Касым-Жомарт Токаев отметил, что малый — в особенности микробизнес — играет важную роль в соци ально-экономической и политической жизни страны. Поэтому государство продолжит окаывать поддержку бизнесу. С января 2020 года вступит в силу решение о трехлетнем запрете на проверки субъектов микро- и малого бизне са. Сфера торговли наиболее привлекательна для бизнеса. Так, больше всего новых малых предприятий приходится на оптовую и розничную торговлю: 35,3%, или 16,2 тыс. единиц. В сфере строительстве открылись 4,9 тыс. новых малых предприятий, что составляет 10,6% от общего количества по стране. В топ-3 отраслей по количеству новых малых предпри тий также вошла профессиональная, научная и техническая деятельность: 2,3 тыс. единиц, или 5% от РК. **(finprom.kz)** 

### БЕЛАРУСЬ ПОМОЖЕТ В СБОРКЕ ЛИФТОВ

Беларусь и Казахстан ведут работу по соз

лифтов «Могилевлифтмаша». Об этом расска зал на белорусско-казахстанском бизнес-фо руме в Нур-Султане первый заместитель пре мьер-министра Беларуси Александр Турчин Он отметил, что в Казахстане уже функцио нируют семь совместных сборочных произ водств белорусских машин и оборудования комбайнов, тракторов, грузовых автомоби «Дополнительно ведется работа по созданин совместного предприятия по сборке лифтог и лифтового оборудования «Могилевлиф гмаша», – рассказал он. Белорусская сторона также готова участвовать в инфраструктур ных проектах в Казахстане, программах по обновлению пассажирской, коммунальной и карьерной техники. Беларусь готова подключиться к казахстанским партнерам и в агропромышленном комплексе, внедрив свои сехнологии по производству и переработко ельхозпродукции, добавил первый вице-пре-

# новости недели Казахстан и Беларусь: научились создавать, надо укреплять

С самого начала независимости стран оба государства прошли немало периодов развития экономических связей. В результате к 2019 году получилось не только сохранить совместно нажитое, но и приум-

Тем не менее между двумя странами

В ходе встречи глав государств президент Казахстана подогрел интерес к одной из сфер экономики – транспортной логистике. Изречение Токаева о том, что «если Казахстан – это ворота в Азию, то Беларусь это мост в Европу», в некотором смысле определило перспективность двусторонних отношений. Так как страны являются частью проекта «Один пояс, один путь», то и их лидеры выразили заинтересован

что здесь им было крайне важно донести, чтобы проект смог придать нужный импульс торгово-экономическим связям Ка захстана и Беларуси. Было бы интересно разобраться в том, что эта инициатива даст двум странам и

ностьв общей ее реализации. Казалось,

как в дальнейшем они будут развивать экономические отношения?

### совместными усилиями

миссии показывают, что уровень товарооборота между Казахстаном и Беларусью за последние пять лет увеличился. В 2018 году он составил чуть более \$896 млн и и вырос по сравнению с 2017 годом на ве статданных, он неуклонно снижался Увеличение количества торговых сделок следует связать с оживлением экономик, их адаптацией к посткризисному давле-

В качестве отличительных особенностей делового сотрудничества между государствами можно выделить сразу несколько пунктов. Так, например, основой белорусского экспорта всегда были потребительские товары, в то время как другие минеральные ресурсы. В основследующий реэкспорт европейским по-

Главный вывод двусторонних встреч этом может рассказать лишь официальная

2019 года товарооборот между Казахстаном и Беларусью увеличился лишь на 1,4% (рост на \$476 млн). Данная динамика сформировалась из-за того, что экспорт из Казахстана в Беларусь снизился на 14%, а импорт увеличился только на 4,5%. Тем не менее, судя по общей динамике торговоэкономического взаимодействия, равно-

правное сотрудничество на евразийском пространстве поступательно расширяется. И, видимо, для поддержания данного тренда в связи с последними заявлениями глав государств правительства двух стран

развитие ССП вносит реальный вклад в обеспечение технологической и финансовой устойчивости экономик северных и западных регионов страны.

Тем не менее, очевидно, что из-за раз-

личных административных и правовых

барьеров на пути развития совместных предприятий бизнес испытывал некоторый дискомфорт. Как следствие, создание новых рабочих мест, а также поступление налогов в местные бюджеты в больших объемах пока не стало постоянной практикой. По-видимому, именно с целью разрешения и укрепления делового согрудничества между странами была проведена недавняя встреча глав государств



Сегодня в Казахстане активно работают как совместные сборочные производства (ССП), так и компании с белорусским капиталом. В ходе бизнес-форума в Нур-Султане первым заместителем премьерфункционируют семь совместных сборочных производств белорусской техники и оборудования». Это предприятия по сбор-

### Причины торможения

ЕАЭС только начал набирать обороты, на данный момент по ним не может быть од-

сделали для сближения своих законодательств. Сегодня права трудящихся в работы единые. Об этом не раз отмечали соцзащиты, на заседаниях коллегий министерств Казахстана и Беларуси. Это по существу является значительным дости жением и серьезной основой ЕАЭС. Но при этом рано расслабляться. Как показывает

генденция, процесс всесторонней модернизации неминуемо ведет к сокращениям на производстве.В большинстве предприятий там, где вчера работали, к примеру 120 человек, сегодня трудятся 20 человек Нужно уделять больше внимания созданию условий для развития малого и сред-

В качестве примера, который смог бы стать основой для многих казахстанско белорусских проектов малого бизнеса, можно назвать диалог местных админи подход будет применяться повсеместно, шего числа рабочих мест. Кроме того, станет возможным оживить торговлю, возобновить нереализованные контракты и, как следствие, повысить благосостояние тран-членов ЕАЭС.

#### Гехнологии: наша слабость и наша возможность

Согласно стратегическим союзным доку ментам, одним из важнейших проектов который должен быть реализован на всей герритории ЕАЭС, является создание цифоовых механизмов. Примечательно, что инициативой разработки таких транспортных шлюзов впервые выступила Бе-

Как все помнят, механизм цифровиза ции призван отслеживать грузы на всей герритории евразийского пространства. К примеру, продукция при доставке на герриторию Казахстана транзитом через Россию или наоборот не сможет просто раствориться на ее территории. Расчет сегодня идет на то, чтобы создание та гранспортного пространства ЕАЭС. Это в свою очередь снижает административные барьеры и повышает эффективность, доступность и безопасность транспорт-

Опять же разрешительные бумаги на троезд для перевозчиков не только серьезно тормозят деловое сотрудничество, но и препятствуют доставке товаров и услуг в срок. Как показывает опыт, решать такие вопросы помогают цифровые транс портные коридоры. Но даже с решением вышеотмеченных вопросов скорее всего будет решить в кратчайшие сроки – это разработка совместных стандартов и технических нормативных актов для цифро-

Так уже сложилось, что сегодня предтриниматели неохотно идут по цифро вой трансформации бизнеса. Между тем, ситуация, без цифровизации евразийского пространства невозможен эконо мический рост. А являясь неотъемлемой частью проекта «Один пояс, один путь», ализации цифровизации евразийского пространства. Как подсчитали эксперть ЕЭК, к 2025 году экономический эффект от реализации цифровой повестки смо жет увеличить ВВП стран-членов при-

### ■ Зеленые технологии Карачаганака

Нефтедобыча может быть экологичной

Оперейтинг Б.В.» (КПО) занимает одно из лидирующих мест в нефтегазовой отрасли страны. Консорциум занимается разработкой уникального газоконденсатного месторождения Карачаганак и

// ТЕХНОЛОГИИ

ежегодно демонстрирует высокие резуль Добыча и переработка углеводородов возлагают на КПО большую ответственность в сфере защиты экологии. Осознавая эту ответственность, компания в качестве

приоритетной цели обозначила достижение высоких производственных показателей при минимальном воздействии на С тех пор, как компания «Карачаганая

Петролиум Оперейтинг Б.В.» стала оператором Карачаганакского месторождения то есть с 1998 года по І полугодие 2019 года, она инвестировала 73 млрд тенге в ятий. Большое внимание в рамках эколо гической программы оператор уделяет снижению выбросов веществ, загрязняющих воздух, а также парниковых газов и утилизации отходов, внедрению зеленых

В прошлом году объем затрат на меро-

приятия по охране окружающей среды в рамках разработки Карачаганакского месторождения составил 7,57 млрд тенге. Одним из новых зеленых проектов, запу щенных в этом году, является пилотный емной долей газа при освоении скважин» Он позволяет избежать сжигания газа на факеле и тем самым сокращаются выбро сы загрязняющих атмосферу веществ при освоении скважин до нулевого уровня Проект доказал высокую эффективность и включен в план природоохранных мероприятий на 2020 год.

КПО продолжает применять современ ное оборудование. В частности, насосы и сепараторы высокого давления, а также использует жидкости на углеводородной основе, способствующие снижению вы бросов загрязняющих веществ в атмосферу при освоении скважин. В результате использования данного оборудования и материалов объем сжигания жидких углеводородов в 2018 году снизился на 60 тыс. тонн, за 6 месяцев этого года – на 35 тыс.

скважин в 2018 году сократился на 40 млн кубометров, в І полугодии 2019 года – на 29 млн кубометров. Снижение объемов сжигания газа и жидких углеводородов на факелах скважин позволило сократить общий объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в 2018 году на 55%, в І полугодии 2019 года – на 62%. Таким образом, КПО интенсивно рабо тает над совершенствованием технологий и последовательным наращиванием мощ-

ностей предприятия с одновременным снижением уровня воздействия на окру-Снижение объемов факельного сжи-

гания газа остается одним из ключевых обязательств КПО. За время успешного партнерства компания добилась впечатляющих результатов в области утилизации газа и снижения объемов сжигаемого газа. Утилизация попутного газа на Карачаганаке реализуется путем обратной закачки газа в пласт для поддержания пластового давления, продажи неочищенного газа и выработки топливного газа в целях гроизводства электроэнергии для нужд КПО и продажи местным энергораспред

На сегодняшний день показатель утилизации газа на Карачаганаке составляет

2016

Объем добытого газа (млн м³) Утилизация газа (%

Этот показатель соответствует лучшим мировым достижениям в нефтегазовой отрасли. Сжигание газа на объектах

Утилизация газа

18000

14000

4000

происходит по соображениям техники безопасности, при планово-предупредительном ремонте оборудования, пусконаладке нового оборудования, а также при сбоях, неисправности оборудования, для предотвращения аварий. Общий объем

го 0,06% от общего объема добытого газа, что подтверждает очень высокий уровень КПО по данному показателю среди мировых и европейских предприятий по добыче нефти и газа и делает Карачаганан ведущим нефтегазоконденсатным месторождением в Казахстане по показателю При разработке месторождения ком-

сжигания газа на факелах составляет все-

пания использует самые передовые, а в некоторых случаях - и новаторские

технологии. Именно на Карачаганаке впервые была разработана и применена инновационная схема обратной закачки в пласт сырого газа под высоким давлением. Эта схема доказала свою высокую

2018

99.80%

99.70%

99.60%

99.50%

99.40%

99.30%

99.20%

емов добычи жидких углеводородов и При этом существенно снижается от

цательное влияние производства на окружающую среду, а также сохраняются ресурсы газа, который при необходимости может быть извлечен из пласта и использован в будущем

Задача «Карачаганак Петролиум Оперейтинг» заключается в рациональном использовании водных ресурсов для того чтобы максимально их сохранить. КПО регулирует потребление чи стой воды на предприятии с помощы

годно компания включает в план меро приятий по охране окружающей среды выполняет мероприятие «Вторичное с целью сокращения забора свежей воды ных источников, а также сокращения ис пользования воды на производственные нужды на 10% от общего объема водопо-

Второй год «Карачаганак Петролиум вательскую работу по разработке методостого бурового шлама бурового раствора на водной основе и глинистого бурового шлама бурового раствора на нефтяной ботки. Компания КПО включает в план мероприятий по ООС данную работу, экологическим эффектом от выполнения которой является совершенствование ме годов вторичного использования отходов с целью уменьшения объемов отходов, поступающих на захоронение

### Смена позиции Китая вытолкнула Bitcoin из ямы

Дмитрий Чепелев

рошедший семидневный период тметился существенной волатиль- ностью на криптовалютном рынке. Bitcoin, доминирующий в рыночной капитализации, всю неделю лихорадило. Моментальное падение цены «первой криптовалюты» с \$8200 до \$7500 спустя пару дней сменилось таким же стремительным

ростом до \$8400. В результате цена взлетела до \$10 000 с последующей коррекцией до \$9400. Подобные кульбиты заставили инвесторов и аналитиков, пытающихся спрогнозировать поведение рынка, по нервничать. Что касается остальной части рынка, то практически все основные криптовалюты так или иначе повторяли динамику «старшего брата». Резкое падение «цифрового золота»

аналитики объяснить затруднились, одна-

ко последовавший взрывной рост был ими быстро связан с заявлением председателя КНР Си Цзиньпина. Лидер Китая отметил, что ведущие страны активно развивают технологию, в то время как Поднебесная имеет все шансы занять лидирующую по зицию в отрасли. «Мы должны воспринимать блокчейн как важное достижение для самостоятельной имплементации ключевых технологий. Нужно уточнить главные направления, увеличить инвестиции и сосредоточиться на нескольких основных регулирование отрасли, при этом сделав ее прозрачной и понятной всем игрокам.

На фоне этого выступления из Китая начали поступать сообщения о том, что государственные СМИ начали удалять статьи и публикации, называющие блок-Число запросов о биткоине и блокчейне в поисковых системах выросло настолько, что главный рупор Коммунистической партии Китая, газета «Жэньминь жибао», зывом не ставить знак равенства между объявлением государственной поддержки технологии блокчейн и легализацией

→ (с 23 по 29 октября 2019 г.)

Капитализация рынка криптовалют (млрд.\$)

23 окт 24 окт 25 окт 26 окт 27 окт 28 окт 29 окт

Общая рыночная капитализация криптовалют

циональными. Взлет технологии блокчейн сопровождался таким же явлением среди блокчейна не означают, что мы должны сосредотачиваться лишь на спекуляции виртуальными валютами», – заявляет издание. Однако джина уже сложно вернуть в бутылку. Сохраняется ощущение, что инвесторы, с нервным тиком наблюдавшие застой стоимости Bitcoin, уже давно ждали подобного существенного инфор-

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка возросближайшем будущем. «Будущее за блок- ла на 12,24%. На утро среды, 30 октября

🔷 (с 23 по 30 октября 2019 г. )

Топ-**3** криптовалют

1. Bitcoin (BTC)

3. Ripple (XRP)

2. Ethereum (ETH)

Общая кап-ция (млрд)

чудеса волатильности. Начав с отметки \$8222, уже в течение первого дня отчетного периода стоимость «цифрового золота» рухнула до \$7500. Однако спустя всего 48 часов, проведенных с этой ценой, Bitcoin стремительно взлетел обратно до отметки мационного повода, чтобы сломить сопро \$8400, а после предпринял попытку штурма рубежа в \$10 000, который так и не смог преодолеть. Остаток отчетного периода цена «первой криптовалюты» колебалась в диапазоне между \$9000 и \$9600. Сравнение изменения стоимости топ-3 криптовалют за неделю

30 окт

\$9364

\$187,49

\$0,301

\$250,3

2019 г.

Изменение

в%

+13,89%

+7,98%

+1,35%

+12,24%

23 окт

2019 г.

\$8222

\$**173,64** 

\$0,297

\$223

2019 года, она составила \$250,3 млрд про-

тив \$223 млрд на конец прошлого семид-

1. Bitcoin (BTC). На минувшей неделе «пер-

ром в области технологии блокчейн. центных пункта и на конец прошедшего емидневного периода составила 67,5%.

метке \$200.

В то время, пока вторая по капитализации криптовалюта пыталась удержать завоеванные позиции, ее создатель Виталик Бутерин провел важную дискуссик с сообществом касательно перспективы «спасительных хард-форков». В частности, он выставил на обсуждение гипотегический вопрос о том, согласно ли было бы сообщество на проведение хард-форка для возврата законным владельцам украденной крупной суммы эфира. Более 63% участников опроса отклонили любую возможность проведения какой-либо интер венции в сеть, в том числе и ради осущест-

Помимо планов гипотетических, экосистема Ethereum обрастает планами на самое ближайшее будущее. Внедрение «стэйкинга» (заморозки определенного количество криптовалюты на счету для получения определенных дополнительных прав) позволит «валидаторам» сети Ethereum зарабатывать от 5-10% годовых. Сообщается, что, для того чтобы стать «валидатором» и участвовать в подтверждении транзакций в сети, будет не обходимо запастись не менее чем 32 ЕТН что по текущему курсу составляет около

На утро среды, 30 октября 2019 года стоимость Ethereum составила \$187,49. По итогам прошедших семи дней стоимость «цифровой нефти» выросла на 7,89%. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,3 процентных пункта, составив 8,1%.

3. Ripple (XRP). «Банковская криптовалюта» не смогла похвастаться существенным ростом на прошедшей неделе. В основном на слабом увеличении стоимости актива сказывается то, что он достаточно существенно рос на протяжении последних нескольких недель, вопреки общим рыночным тенденциям. Поэтому на протяжении отчетного периода имела место фаза некоторой коррекции цены. При этом отчетливо прослеживалась линия сопротивления, сформированная на отметке \$0.31,

На утро среды, 30 октября 2019 года, стоимость Ripple составила \$0,301. По итогам прошедшего семидневного периода цена XRP выросла на 1,35%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,55 процентных пункта и составила 5,21%.

Резкий рост стоимости актива совпал времени с заявлением руководителя КНР о том, что Китай должен стать лиде-На утро среды, 30 октября 2019 года, цена Bitcoin составила \$9364. За прошедшие семь дней цена на «цифровое золо то» выросла на 13,89%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом составила \$168,9 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капигализации при этом нарастила 0,9 про-

2. Ethereum (ETH). «Цифровой нефти» удалось урвать свой кусок пирога от ралли, устроенного Bitcoin на прошедшей неделе. В целом, следуя по стопам «первой криптовалюты», Ethereum удалось вплотную приблизиться к психологической от-

вления «спасительных хард-форков».

которую стоимость XRP так и не сумела

### новости недели

**КАЗАХСТАН** 

### КФГД ОБРАТИЛСЯ К ВКЛАДЧИКАМ

156 вкладчиков Эксимбанка Казахстан оторые пока не забрали суммы возмещени ДО «Банк ВТБ (Казахстан)» до 24 декабря т кущего года. Вкладчики Банка Астаны – в АО Евразийский банк» до 26 января 2020 года КФГД уже погасил 99% от первоначальной сут Астаны, Qazaq Banki и Эксимбанк Казахстан - было выплачено 59 млрд тенге. Однако в бан ках-агентах еще ожидают 220 тыс. человек - на ки-агенты остается невысоким из-за неболь ших остатков на счетах. Так, в Банке Астан каждый второй клиент имел на счете остаток менее 500 тенге, в Qazaq Banki и Эксимбанк Ка захстан – каждый третий. (kapital.kz)

### КАЗАХСТАНЦЫ НАКОПИЛИ В ЕНПФ 10,4 ТРЛН ТЕНГЕ

нных накоплений составила 10,4 трлн тенге об этом сообщили в пресс-службе фонда. И них по ОПВ (обязательные пенсионные взн сы) – 10,2 трлн тенге, по ОППВ (обязательны 233,6 млрд тенге, по ДПВ (добровольные пен сионные взносы) - 1,9 млрд тенге. Прирос счет поступлений по всем видам пенсионны взносов в размере 714,3 млрд тенге, за сче 481,9 млрд тенге, при этом выплаты состав 154,2 млрд тенге. В отчетном периоде откри счетов в ЕНПФ, из них 273,6 тыс. счетов за сче ОПВ. Из них 64% ИПС открыты вкладчикам в возрасте до 30 лет. Средняя сумма ежеме за рассматриваемый период составила 17 149 генге. Количество активных вкладчиков за 9 месяцев 2019 года составило 6,1 млн человек в том числе сделавших 6 и более взносов – 4,6 млн человек. Чистый инвестиционный доход, вачисленный на ИПС вкладчиков, за январь ентябрь 2019 года составил 481,9 млрд тенге

#### НАЦБАНК СОХРАНИЛ БАЗОВУЮ СТАВКУ

хранить базовую ставку на уровне 9,25% го довых с сохранением процентного коридора на уровне +/- 1 п.п, об этом сообщили в прес службе банка. «Динамика фактической годо вой инфляции, которая в сентябре составила 5,3%, формируется в соответствии с оценками го прогноза. Инфляционные ожидания населе ния складываются близко к уровню фактической инфляции. На конец 2019 года инфляция ожидается на уровне 5,7-5,8%, то есть внутри целевого коридора 4-6%. На горизонте до конц вого коридора 4-6%, несмотря на наличие ин цен на регулируемые услуги и отдельные виды цения по базовой ставке Национальный бан дывающейся и прогнозируемой динамики инфляции в целях достижения целевых орг ентиров», – указывается в сообщении. Годовая инфляция в сентябре 2019 года по сравне 5,5% в августе. Инфляция по итогам 2019 года оценивается на уровне 5,7-5,8%. Дальнейши решения по базовой ставке будут приниматься с учетом динамики внутренних и внешних ри сков, которые будут определять уровень фаг тической инфляции и ее соответствие целевым ориентирам. Очередное решение по базовой ставке будет объявлено 9 декабря 2019 года в 15:00 по времени Нур-Султана. (kapital.kz)

### КАК ИЗМЕНИЛСЯ **ДЕПОЗИТНЫЙ РЫНОК**

месяц на 3,3%. Депозиты юридических лиц увеличились на 5,7%, до 9 398,2 млрд тенге депозиты физических лиц увеличились на 0,8%, до 8 710,6 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. Объем депозитов в . циональной валюте за месяц увеличился на 3,6%, до 10 213,8 млрд тенге, в иностранной ва люте - на 2,8%, до 7 895,1 млрд тенге. Уровень составил 43,6% (в декабре 2018 года - 48,4%). Депозиты юридических лиц в национальной валюте в сентябре 2019 года увеличились на 4,5%, до 5 335,3 млрд тенге, в иностранной валюте – на 7,2%, до 4 062,9 млрд тенге (43,2% от депозитов юрлиц). Депозиты физических лиц в тенге увеличились на 2,7%, до 4 878,4 млрд тенге, в иностранной валюте уменьшились н 1,5%, до 3 832,2 млрд тенге (44% от депозитов физических лиц). Объем срочных депозитов составил 12 019,6 млрд тенге, увеличившись за месяц на 2,9%. В их структуре вклады в нацио нальной валюте составили 6 878,3 млрд тенго в иностранной валюте - 5 141,2 млрд тенге 7,2% (в декабре 2018 года – 7,1%), по депозитам физических лиц – 9,3% (10,4%). (kapital.kz)

### Отправленные платежи в разрезе стран ЕАЭС

Источник: Национальный банк РК

# тета по статистике МНЭ РК, за 9 месяцев

езультаты официального визита Презилента Республики Баканта зидента Республики Беларусь Алек-👢 сандра Лукашенко в Казахстан дали четко понять, что подошел следующий этап нарастания уровня стратегического

достаточно открытых вопросов в контексте внешнеэкономической деятельности Нельзя обойти стороной то, что оба президента сделали особый акцент именно на проблемах двусторонней торговли. К примеру, на расширенном заседании стран членов ЕАЭС Касым-Жомарт Токаев призвал преодолеть торговые барьеры. В свою очередь президент Беларуси отметил, что в любых других сферах кроме экономики

проблемных вопросов у двух стран прак-

#### Совместные предприятия

Данные Евразийской экономической ко-

двух лидеров – приоритет отдается работе по усилению взаимодействия в сфере экономики. Оно и понятно, красноречивее об

### министра Беларуси Турчиным было отиечено, что «в настоящее время в стране

ке комбайнов, тракторов, сельскохозяйственной техники, грузовых автомобилей. Белорусская сторона заинтересована также в реализации инфраструктурных проектов. В свою очередь вице-премьером интерес со стороны Казахстана в приме-

Среди ключевых областей РК, с которыми сотрудничает Беларусь, аграрные регионы, где расположено большинство со-

Вместе с тем остаются проблемы, ожидаю-

личества препятствий для равноправной конкуренции. Тем не менее нередко предприниматели просят усилить господдерж у малого и среднего бизнеса на рынке ЕАЭС. В частности, речь идет о возможности обеспечения субсидирования определенных направлений, которые реализупредприятий. Конечно, проблемы создает и различный международный потенциал наших государств. Иными словами, отсутствие единого подхода в разрешении

щие своего решения. Многие из них сегодня решаются в «ручном режиме». Но как представляется, на региональном уровне можно устранить далеко не все барьеры. Понятно, что правительствами стран проводится работа по уменьшению ко-

определенного рода вопросов порожда-

Доля от общей суммы

полученных платежей

вместных предприятий. Конечно же, обе ет трудноразрешимые проблемы.Так как

### **В ЕАЭС чаще расплачиваются** рублями и долларами

то данным Национального банка, за 8 месяцев между Казахстаном **L** и государствами-членами ЕАЭС проведено 531,8 тыс. операций на сумму \$12,4 трлн, связанных с оборотом товаров

Как отметил Нурлан Абдрахманов, ди ректор Департамента платежного баланса Национального банка, основная часть казахстанских операций приходится на исходящие платежи за импорт товаров и услуг – 87,2% от общего количества и 73,6% от общей суммы платежей. На долю входящих платежей за экспортируемые страной товары и услуги приходится соответственно 12,8% от общего количества и 26,4% от общей суммы платежей.

Подавляющая часть операций за экспорт и импорт товаров и услуг проводилась между Казахстаном и Россией. На долю платежей за импортируемые из соседней страны товары и услуги пришлось 91,5% от общего количества и 93,9% от общей суммы платежей за импортируемые товары і услуги из государств-членов ЕАЭС. Между тем на долю платежей за экспортируемь в Россию товары и услуги пришлось 92,3% от общего количества и 90,3% от общей суммы платежей за экспортируемые това-

ры и услуги в страны ЕАЭС. Основная часть расчетов с Россией про водилась в рублях – 62% и 54,3%, соответственно, от общего объема платежей за импортируемые и экспортируемые товары и услуги. Долларами США расплачивались 32,4% и 43,9%, соответственно. Доля остальных валют во взаимных расчетах составила 5,6% и 1,9%, соответственно, от общего объема платежей за импортируемые и экспортируемые товары и услуги «Поскольку превалирующая часть сде-

лок внутри ЕАЭС совершается с участием

Российской Федерации, доля рубля во вну-

грисоюзной торговле также высока. Вме-

сте с тем расчеты между Казахстаном, Бе-

ларусью, Кыргызстаном, Таджикистаном и Арменией проводятся в долларах США» – добавил Нурлан Абдрахманов. По его словам, расширение использования национальных валют в расчетах

Доля от общей суммы отправленных платежей в разрезе валют расчета

5,4% 0,2%

в разрезе валют расчета 1,5% 0,4% 62,0% 43,9%

между странами ЕАЭС в рамках торговокономического сотрудничества поспособствует увеличению доли и укреплению национальных валют, сокращению расходов на их конвертацию и снижению

На сегодня страны ЕАЭС продолжают работы по активизации использования национальных валют во взаимных рас четах. По оценке Нацбанка, меры стимулирования использования национальных валют могут укрепить экономики стран партнеров и обезопасить национальные денежные системы. В результате органи зация нарастит обороты многосторонней

влекательность стран ЕАЭС. «Использование национальных валю: государств ЕАЭС во взаимных сделках ские и регуляторные барьеры для участия во внешнеэкономических операциях и способствует развитию национальных финансовых рынков», – сообщил Нурлан

Абдрахманов. Правительства стран-членов ЕАЭС считают увеличение доли национальных валют во взаимной торговле одним из главных экономических приоритетов ор-

Источник: Национальный банк РК Россия, Беларусь, Кыргызстан и Армения

	Отправлено из Казахстана в страны ЕАЭС				Получено из стран ЕАЭС			
<b>Кол-во,</b> тыс.	Доля %	<b>Сумма</b> (тыс. \$)	Доля %	Кол-во, <sub>тыс.</sub>	Доля %	<b>Сумма</b> (тыс. \$)	<b>Д</b> оля %	
434,3	91,5	8,6	93,9	62,9	92,3	2 966	90,3	
15,8	3,4	0,4	4,3	1,1	1,6	29	0,9	
17,4	3,8	0,1	1,4	2,6	3,9	215	6,5	
5,4	1,2	0,01	0,1	1,2	1,8	66	2	
0,7	0,1	0,02	0,2	0,3	0,4	10	0,3	
463,7	100	9,2	100	68,1	100	3 286,7	100	
	Tbic. 434,3 15,8 17,4 5,4 0,7	TblC.       %         434,3       91,5         15,8       3,4         17,4       3,8         5,4       1,2         0,7       0,1	тыс. % (тыс. \$) 434,3 91,5 8,6 15,8 3,4 0,4 17,4 3,8 0,1 5,4 1,2 0,01 0,7 0,1 0,02	тыс. % (тыс. s) % 434,3 91,5 8,6 93,9 15,8 3,4 0,4 4,3 17,4 3,8 0,1 1,4 5,4 1,2 0,01 0,1 0,7 0,1 0,02 0,2	Тыс.         %         (тыс. \$)         %         тыс.           434,3         91,5         8,6         93,9         62,9           15,8         3,4         0,4         4,3         1,1           17,4         3,8         0,1         1,4         2,6           5,4         1,2         0,01         0,1         1,2           0,7         0,1         0,02         0,2         0,3	тыс. % (тыс. \$) % тыс. % 434,3 91,5 8,6 93,9 62,9 92,3 15,8 3,4 0,4 4,3 1,1 1,6 17,4 3,8 0,1 1,4 2,6 3,9 5,4 1,2 0,01 0,1 1,2 1,8 0,7 0,1 0,02 0,2 0,3 0,4	Тыс.         %         (тыс. \$)         %         тыс.         %         (тыс. \$)           434,3         91,5         8,6         93,9         62,9         92,3         2 966           15,8         3,4         0,4         4,3         1,1         1,6         29           17,4         3,8         0,1         1,4         2,6         3,9         215           5,4         1,2         0,01         0,1         1,2         1,8         66           0,7         0,1         0,02         0,2         0,3         0,4         10	

# **В** Алим Хамитов: К 13 годам у ребенка должно быть 3-4 стартапа

Глава MOST о нюансах, сложностях и перспективах бизнес-инкубирования

Казахстане бизнес-инкубатор В может быть выгодным коммерческим проектом, хотя сейчас львиная доля игроков на этом рынке живет за счет гособеспечения. вызвать бум частных инвесторов, еженедельника «Капитал.kz» циректор бизнес-инкубатора MOST Алим Хамитов. Он назвал несколько шагов для этого, а также поделился экономическими подробностями ведения бизнес-инкубирования

- Алим, вы говорите, что ваш бизнес доходный, что чек за последнее время увеличился. Насколько? – Как бизнес-инкубатор мы существуем

с 2015 года, как компания – с 2011 года и мы выросли как по количеству рабочих мест, так и по прибыли, по стоимости наших услуг. Тут стоит пояснить, что у нас три целевые аудитории. Первая – это частивенты, хакатоны. Если 3 года назад чек для них составлял 2,5 млн тенге, сейчас сумма выросла до 4,7-5 млн тенге. Вторая аудитория - это стартаперы, начинающие и действующие предприниматели. Сейчас их полугодовое сопровождение стоит 500 тыс. тенге. Третья - это инвесторы, которым мы «продаем» стартапы. В таком случае мы берем 5-10% от стоимости сделки

- Насколько в Казахстане работа бизнес-инкубаторов отличается от того, как они действуют в США?

- Бизнес-инкубатор – это американское понятие. В США они появлялись еще в 1960-е годы, это было время депрессии и нужно было искать людей, проекты. Из Штатов волна прокатилась по Европе, там, как, впрочем, теперь и у нас, в бизнес-инкубаторы входят компании, которые изначально не обладают какими-то ресурсами, и их им предоставляет бизнесступ к базовым вещам, которые нужны на старте: консультации юриста, бухгалтера, ІТ-компании, которая сделает сайт, а также доступ к менторам и инвесторам. Это я сейчас говорю о классических инкубаторах, которые работают по коммерческой модели, но, к сожалению, в Казахстане та-

- Если сравнить инкубаторы в СНГ, то чем они отличаются, чем похожи в сво-

- В Беларуси, России инкубаторов больше, чем в Казахстане. Но наши страны похожи тем, что такие площадки создаются на госденьги. В то же время в Эстонии и Израиле, где население в 8 раз меньше, чем в нашей стране, много инкубаторов и в какие-то из них стартапер идет за обучением, куда-то – за деньгами, в какие-то – за тем и другим. В Казахста-45 инкубаторов, но, как показала пракгика, классических коммерческих инкубаторов можно по пальцам пересчитать. Мы уже три года делаем роуд-шоу по городам и видим, что наши бизнес-инкубагоры – это в основном технопарки и при-

это вообще нужно. И в этом мы также схожи с Россией и Беларусью: на уровне регионов делаются студенческие проекты и на этом все заканчивается. Чтобы рынок бизнес-инкубирования развивался в полную силу, нужны венчурные фонды. В РК Закон «Об инвестиционных и венчурных фондах» был принят в начале 2000 годов, небольшие поправки были внесены в прошлом году, но это еще не тот вариант закона, который бы создал бум. Этим Казахстан сильно отличается от западных стран, инвесторы не идут к нам, потому

вузовские инкубаторы, которые делают

в коворкинге, но им пока недостает ком-

срочной работы. Не хочу обидеть вузы,

просто дело в том, что пока на региональ-

ном уровне нет понимания того, зачем

петенций, системности в работе и долго-

хорошие ивенты, предоставляют места

тают, как минимизировать риски. В этом смысле мы отстаем от соседей и некото-

что на законодательном уровне непонятстартапов, один «выстреливший» проект точно покроет все потери и даст высокую

- Значит это сложный бизнес в Казах-



 Основной из них – конкуренция с хабами, которые сидят на гособеспечении, и, по сути, такие проекты превращаются в сплошную отчетность. На рынке есть пример создания СЭЗ, потратили на нее 9 млрд тенге, планировали создать «мини-Стэнфорд», но этого не случилось. Я думаю, что проблема была в неправиль-

ном управлении, нужно было отдать его в рынок, тогда был бы другой результат. нет никаких привилегий для инвесторов и мотивации для них, чтобы они шли в

доходность. Мы понимаем, что нужно

работать с этой когортой инвесторов, по-

венчурные истории. Как пример, в таких странах, как Израиль, Сингапур, инвесторов освобождают от налога на доход, налога на дивиденды, в некоторых странах инвестора вообще не трогают в течение пяти лет и весь доход просто делится между ним и предпринимателем. Сюда же стоно, как им совершать сделки по старта- ит добавить, что у локальных инвесторов пам, как их структурировать, где искать изкий аппетит к риску. Они с большей если создать свой портфель из 10 и более

- Может быть, у нас это отношение ленится спустя одно-два поколения? – Когда в 2015 году мы запускали перкреативной индустрией для нее подразлевали IT, архитекторов, дизайнеров качество проектов было далеко не таким, как сейчас. Тогда ребятам не хватало бизнес-образованности, они думали, что им должны дать чек, и на эти деньги они что-то создадут, но не могли элементарно посчитать экономику проекта. Сейчас к

этому создали Школу инвестора и Ассоци-

цию бизнес-ангелов.

нам может прийти одна и та же компания лый продукт. Средний возраст предпринимателя в нашем инкубаторе составлячто у них есть компетенции, отраслевая бизнес. Но дело в том, что таких людей вать, спускаясь на уровень ниже. Сейчас мы работаем со студентами, но, по моему мнению, нужно идти в школы. В прошлом году я побывал в нескольких восточноев-

них лагерей. Когда они придут оттуда в бизнес-инкубатор, то им уже не придется объяснять, что такое бизнес-модель, как подсчитать расходы и доходы проекта. Такой пример, кстати, есть в хабе в Минске, они готовят молодых предпринимателей от 8 до 15 лет. Один мой хороший друг сказал, что к 13 годам у ребенка должно быть 3-4 стартапа, где он провалился. Тогда он придет к нам и с ним будет легче и ффективнее работать.

- На чем бизнес-инкубаторы зараба-

тывают в Казахстане? - Три источника. Первый - спонсорство, донорство. Находится партнер, который совпадает с инкубатором по миссии, целевой аудитории. Пример: мы работали с компанией Chevron, создали мини-фонд и помогали проектам в сфеpe EdTech обучением и инвестициями. Второй источник – частные контракты по акселерации. Мы делали такие по финтеху, логистике, сельскому хозяйству. Третий – инкубатор помогает стартапу при влечь инвестиции и берет с него процент со сделки. Четвертый – сдача коворкинга

- Если сейчас бизнесмен захочет открыть бизнес-инкубатор, то во сколько это ему обойдется?

- MOST создавал мой партнер, я вошел проект в 2015 году. Так вот он начинал \$10 тыс., проводил какие-то ивенты с минимальной маржинальностью, так инкубатор зарабатывал. Сколько это может стоить сейчас, можно сказать опосредо ванно, исходя из затрат. Мы управляем коворкингом в 1100 кв. м, ежемесячные раскоды на аренду и коммуналку составляют около 1,5 млн тенге, в зарплатный фонд ходит еще около 2,5 млн тенге, услуги кейтеринга, фото и видеосъемка, услуги цизайнера – около 500 тыс. тенге. Таким образом, 4,5-5 млн тенге составляют ежемесячные затраты. В год около 55-60 млн генге уходит на жизнь инкубатора. В 2018 году по обороту мы преодолели отметку в

– На первый взгляд, это хорошая циф

- Да, но озвучить маржинальность не могу, извините. В среднем чек по одному проекту начинается с 15 млн тенге. В год весной и осенью. В одну программу мы берем 10-20 команд, мы не входим в после окончания сделки с инвестором В среднем она случается после 8 месяцев акселерации, иногда можно и за 1-2 бизнес-инкубирования там пуста, и при нам интересен Кыргызстан, потому что ропейских странах, там популярны шкотироваться. Нам в Казахстане этого не

# • Инвесторов выбирают не по деньгам

Арсен Аскаров

дин из самых активных венчурных нвесторов в Казахстане Мурат Абдрахманов на международном форуме Digital Bridge в Нур-Султане поделился своей оценкой состояния рынка, продвижения стартапов и рассказал о правилах работы с инвесторами.

- Мурат, последним объектом ваших инвестиций стал казахстанский стартап Nommi. Расскажите об этом

- Nommi – это один из первых в мире Mi-Fi роутеров со встроенным VPN и глобальной базой Wi-Fi паролей. Устройство поддерживает технологию виртуальных sim-карт eSIM, которая позволяет получать оптимальные тарифы на 4G в более чем 100 странах мира, не покупать локальные sim-карты и не подключать дорогой роуминг. Компания ориентирована прежде всего на рынки США, Юго-Восточной Азии и Европы. Ребята уже продали около 2 тысяч устройств через краудфандинговую платформу Indiegogo и не так давно запустились на Amazon. По сути, это первый казахстанский IT-продукт, запущенный на

- Когда вкладываете деньги в новый проект, то насколько велика вероятность того, что они не вернутся? – Такая вероятность, конечно, есть. Венчурная индустрия считается самой рискованной в бизнесе. По статистике, из 100 стартапов успеха добиваются всего 5, поэтому мастерство инвестора заключается в том, чтобы отобрать те проекты, которые станут эффективными. Например, я инвестирую личные деньги, которые зарабатываю в других областях, поэтому для меня отбор проектов крайне важный вопрос. Хотя гарантий в венчурном финансировании никто не дает. В данном случае гарантией являются только моя компетенция и

– Куда именно вы готовы вкладывать деньги сегодня?

профессионализм, как инвестора и пред-

принимателя.

- Меня интересуют проекты, которые имеют потенциал для десяти-, стократного роста, легко масштабируются на других рынках. Однако я не финансирую просто в гипотезу или идею. Мне важно, чтобы в

рамках проекта уже были реализованный продукт и первые продажи. Кроме этого, я смотрю на команду, опыт и компетенцию

вошли за последнее время, можете от-

ІоТ обсуждался исключительно на специпродвинутыми технологическими ком-

Messenger (HR-bot – Ред.). HR Messenger

часть дохода получают с них.

компании. Тот же российский рынок высококонкурентный, но если вы готовы предложить сервис лучше и дешевле, то вас будут покупать. Мы все еще сталкиваемся со стереотипами, хотя реже, чем прежде: когда казахстанские проекты презентуют свои продукты за рубежом, иногда никто даже не верит, что такой инновационный продукт может быть разработан и произведен в Казахстане. Но, как я говорил, мы постепенно этот барьер преодолеваем.

- В одном из интервью вы отметили, что в Казахстане достаточно ограниченный рынок в связи с высокой долей участия государства в экономике на уровне 60%. Для вас это создает неудобства?

- Какие из стартапов, в которые вы

- Orion M2M - казахстанская компания, которая является разработчиком и производителем оборудования интернет-вещей, крупный производитель устройств стандарта LoRaWAN. Она появилась, когда ализированных порталах, а сейчас находится на острие прогресса, поскольку производит оборудование наряду с самыми

паниями в мире. Это оборудование востребовано в России, Украине, Болгарии, Польше и Венгрии. Сегодня казахстанское оборудование широко используется на нашем и соседних рынках, составляет конкуренцию на европейских рынках. В этом году, например, инвестировал в HR это чат-бот, который автоматизирует HRпроцессы: подбор персонала, его оценку и адаптацию. Этот стартап особенно эффективен для больших компаний и розничных сетей, которые имеют большой объ ем линейного персонала. Ребята тоже уже вышли на зарубежные рынки и основную

- Насколько казахстанским компаниям сложно выйти на внешние рынки? Барьеры есть всегда, но если работать Многое зависит от компетенции самой

живали, им нужно двигаться на внешние

– То есть иного пути для стартапов вы Местный рынок не очень большой, с населением всего 18 млн человек. Хотя в Казахстане возможны и свои удачные в Африке

мики, где присутствует государство, чаный рост из года в год. Работать в таких условиях сложно. Нужно - Сегодня вы активно инвестируете снижать госдолю до 20-25%. Сегодня для того чтобы отечественные стартапы вы-

истории. Посмотрите на Chocofamily, который показывает колоссальный стабиль-

в Украине, есть инвестиции на других – В Украине я инвестировал в локального IT-гиганта Genesis, который работает в 12 странах мира. Есть инвестиции в проект 2С2Р – это паназиатская компания по обслуживанию платежей. В моем портфеле, например, есть проект ЈіЈі, его развивает Genesis – крупнейший классифайд

- Означает ли это, что вам приходится ездить в Африку? – Нет, конечно! У нас все руководство находится в Киеве, и я туда с удовольствием езжу. Пока мне этого достаточно. Рекордсменом в сфере стартапов сегодня яв-

- Нет планов поработать в этой стра-

ляется Израиль

– Нет, таких планов в ближайшее время нет. В Израиле сфера венчурного инвестирования слишком хорошо развита, чтобы туда заходить. У нас есть таблица, которая показывает объемы венчурных денег на душу населения. Там, где недофинансиоование, как в Восточной и Центральной Европе, включая Беларусь, Венгрию, Болгарию, Польшу и, конечно, Украину, про-

- Скажите, в каком направлении молодым предпринимателям в Казахстане лучше всего начинать стартап с

– Есть свободные ниши, которые никем не заняты, и есть подтвержденные бизнесмодели в России или в США, которые нужно брать и внедрять здесь.

О каких нишах идет речь? Много ниш. Это платежные системы, электронная коммерция, автоматизация Chocofamily есть платформа iDoctor, которая позволяет найти хорошего специалиста, посмотреть отзывы и записаться на прием в онлайн-режиме. Ребята развиваотся здесь, в Казахстане, но уже активно выходят на соседние рынки.

- Последний вопрос. Как выбрать хороших инвесторов для своего бизне-– Инвесторов выбирают не по деньгам,

а потому что они могут привнести кроме них. Деньги есть у всех инвесторов в силу того, что они инвесторы. В частности, в Казахстане я даю многое другое кроме денег. Сюда входит стратегическое плакомпании. Если я вкладываю свои деньги, то, разумеется, заинтересован в том, чтобы проект двигался в правильном направлении. Когда компании необходима моя помощь на конкретном участке работы, я

# • Саят Досыбаев: Мода подчиняется правилам экономики

Основатель Kazakhstan Fashion Week о специфике бизнеса, проблемах дизайнеров и экологичности проекта

**Т** Рак работает Казахстанская неделя моды и почему дизайнерам необхо-Дима государственная поддержка в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал генеральный продюсер, основатель Kazakhstan Fashion Week (KFW) Саят

- Саят, проект KFW уже довольно давмодой, а это еще и бизнес?

- Да, мы недавно отмечали 15-летие бренда KFW, но до этого наш проект существовал под другим названием - Almaty Fashion Week. После того, как к нам начали поступать заявки со всего Казахстана, мы подумали, что правильнее будет переиме-

Расскажу предысторию. В то время, когда мы начинали, как таковой казахстанский потребитель не был еще сформирован, поэтому мы прощупывали рынок, чтобы изучить на что и к чему он будет готов. Отечественных дизайнеров тогда тоже практически не было, и нам приходилось привозить зарубежных. Сначала мы не думали о бизнесе, это

был просто арт-проект. То есть человек когда готовит торт, угощает своих друзей он не думает, что делает бизнес, потому что творит для себя, для души. И только через какое-то время он видит, что на его товар появляется спрос. Так и в нашем слу чае: сначала был интерес, затем появился спрос, а позже и устойчивый спрос

Но, что самое интересное, с появлением дней моды стали появляться и дизайнеры. Кто знал, что именно так работает эта

Первоначально мода в Париже тоже имела исключительно арт-оттенок, и никто особо не задумывался, что есть жесткие правила экономики. Из-за этого мно гие дома мод обанкротились и закрылись. Теперь же все знают, что fashion стал своего рода инструментом бизнеса, который подчиняется экономическим и финансо-Что касается нашего проекта, то он

проходит исключительно на средства спонсоров. Что я подразумеваю под спонсорством? Взаимовыгодные бартерные отношения. Так, в компаниях, которые присутствуют в этой индустрии, заложены определенные рекламные бюджеты и через нас им выгоднее и правильнее д нести свой продукт для потребителя. Мы даем им площадку в рамках недели, а они в свою очередь выписывают билеты, печатают программу, арендуют залы показов, оплачивают перелеты дизайнеров и так

Однако спонсорские средства мы привлекаем только на сезон, и от этих вложений уже зависит, насколько реализуется программа или приходится адаптировать-

В свою очередь на наши плечи ложит ся вся техническая, административная маркетинговая часть. Все, что вы видите на площадке, – это работа нашей команды. соры, благодаря которым неделя моды продолжает держаться на плаву. Но все понимают, что ничего в этом мире не бывает

Проект приносит какую-то прибыль, финансовую отдачу? Есть ли у него какие-то сроки окупаемости? - Ввиду событийной формы существозонный. Ивент организовывается, и на данный момент эти три дня недели в само-

окупаемости, проект рассчитывается из тех возможностей, которые есть и будут у Насчет финансовой отдачи скажу, что ее как таковой нет. Все заработанные средства уходят на поддержку офиса и содер-

- А сколько сотрудников у вас рабо

– На протяжении многих лет в штате постоянно работают около 10 человек, а в дни проведения показов функционирует 5 департаментов численностью до 100 человек, не считая моделей и персонала - В какую сумму для дизайнеров обходится участие в KFW?

– Стоимость участия меняется в зависи мости от стоимости услуг наших подрядчиков, в среднем для постоянных участников она составляет около 350 тыс. тенге. При этом для начинающих дизайнеров у нас действует отдельная платформа, на которой проводится конкурс. Его победители получают бесплатный дебютный

- Саят, поговорим теперь немного о ций проходит в среднем за сезон, какое один день показов, какова стоимость входного билета? – Учитывая, что в год мы проводим два

сезона, то в среднем проходит 35-37 покавов. Так, за 15 лет мы представили более 600 показов в 4 городах Казахстана. В один день на площадке KFW собирается от 800 до 1000 гостей. Цена на билет определяется, исходя из

количества посадочных мест, стоимости аренды площадки и времени шоу. Например, когда показы проходили двумя бло-

ками, дневные билеты стоили 1000-3500 тенге, вечерние – 2500-7000 тенге. В этом сезоне ввиду того, что количепроводим в закрытом формате и билеты

даря инициативе партнеров собираемся организовать неделю моды в Караганде и Кроме того, мы уже вышли на зарубежные рынки: Азербайджан, Таджикистан и

· В каких городах проходит KFW?

Россию, скоро будем сотрудничать еще и с в Казахстане, потому что у нас не монокультурная, а многонациональная страна, где каждая нация вносит свой шарм как

дится сталкиваться в работе?

Ввиду общей экономической ситуации или зависимости от курса валют случается, что партнеры (спонсоры) ограничивают бюджеты, в таком случае мы не статистике: сколько показов коллек- можем реализовать все свои задумки. Но независимо от ситуации проект все-таки адаптируемся. Кроме того, на взносы дизайнеров обеспечивается показ – наем моделей и техническое снабжение

только казахстанских дизайнеров?

KFW за свой счет

– В Алматы, Нур-Султане, Актобе и Шымкенте. В ближайшее время благо

Но комфортнее всего работать все-таки в бизнес, так и в общее строение государ-

- Есть трудности, с которыми прихо

Бывает, что планируемое место пров

- Сегодня на показ вы привлекаете – Да, если в начале нашей деятельности мы привозили зарубежных дизайнеров,

дения KFW уходит на ремонт и нам прихо-

дится искать другие площадки, увеличи-

для того чтобы поднять интерес к проекту то сейчас нужды в этом нет. Некоторые из этих дизайнеров сегодня стали даже мировыми звездами, а тогда им просто был интересен наш рынок и они приезжали на Но сегодня пригласить на показ какого-

то именитого дизайнера нам с экономиче ской точки зрения невыгодно. Например, мы считали приезд Ямамото даже не для Алматы, а для Москвы, сумма высила \$50 тыс.

На ваш взгляд, чего все-таки не хва-

- Не хватает финансовой грамотности Многие, особенно молодые дизайнеры на начальных порах не знают бизнес изшить и рисовать, в будущем им необхо димо уметь сформировать свою команду. оплачивать людям зарплату, отчислять налоги государству, подавать в банк заявку и тому подобное. Но сегодня они пока далеки от того, что такое маржинальная тоимость, мерчандайзинг, маркетинг, не

зование на их продукцию. А, между прочим, в странах Европы это отдельные азы и специальности, которым обучают по несколько лет, причем за нема-

такой учебной академии. Сегодня это одна из задач, которую ставит перед собой

– Какие проблемы на сегодняшний день существуют в казахстанской индустрии моды?

- Мы большая красивая страна, но у нас нет производства, в этом-то вся беда. Вы не задумывались, почему Италия и Франция - такие маленькие государства, но v них сосредоточено самое большое количество

когда их рынок перенасыщается, то они имеют возможность экспортировать, что и делают, забрасывая весь мир своими то-

производителей, той же ткани, кожи, фурнитуры? Соответственно, если это сфор-

мировано, то возникает и потребность. А

В то время как у нас не хватает человеческих ресурсов, хотя процент безработицы зашкаливает. А все потому что рынон перенасыщен экономистами и юристами которые когда-то получили диплом о выс шем образовании и теперь сидят дома без работы. Тогда как сегодня особенно вос ребованы рабочие профессии. Дизайно им будет шить одежду? Ведь посмотрите куда девались ПТУ, которые выпускали хо роших мастеров? Они закрылись в связи но. Тем не менее я считаю, что люди имен

К тому же, чтобы быть конкурентоспо обным на международном рынке, нам нужны свои технологии производства асть из них была утрачена, а на новы где их взять, когда у нас нет дотаций от государства? Инвесторы тоже не готовы вкладывать деньги в чье-то образовани и обучение, ведь всем нужны в основном короткие деньги», понятие «длинны деньги» практически никому не интерес-

но рабочих профессий формируют реаль-

Например, в той же Франции министерство экономики формирует специальную так называемое Бюро модной ассоциациі осударственными дотациями. Также и в России при правительстве сформирован специальный фонд, где талантливые ди зайнеры получают помощь в виде креди тов под низкую процентную ставку и вся кого рода полезные консультации Эта индустрия особенно нуждаются в

государственной поддержке в Казахстане и мы будем об этом открыто говорить

 Недавно вы заявили, что новый сезон KFW - это своего рода перезагрузка, и теперь вы являетесь частью глобального движения Reduce, Recycle, Reuse – Сейчас стало популярным понятие

ustainable fashion, то есть устойчивое развитие, – индустрия, которая не требует каких-то постоянных поисков, а обращается к натуральным материалам, в том И, таким образом, мы хотим через при зму моды дать определенный посыл обще

ству и сказать о проблемах экологии Лозунг Reduce означает сокращать сво потребление (того же электричества или воды) в жизнедеятельности и тем самым подразумевает «улучшать качество» Recycle – это переработка не только бы

ового мусора, который человек создает за И третий призыв – Reuse – используй то что было сделано. Как я уже сказал, чтобы быть дизайнером, надо разбираться в бизможно делать коллекции и из вторичного сырья или даже из секонд-хенда, который

сейчас стал большим трендом в мировой

индустрии моды. Все вышеуказанное, я верю, будет лейтмотивом многих сезонов, которые ожида ют KFW впереди. Сегодня мы нашли под держку в лице партнеров и дизайнеров кому небезразлично то, что происходит в мире на фоне ухудшения экологической

# • Магазины в Сети: в бизнес мало кто верит, но он есть

Мариям Бижикеева

**Т**нвестиции в интернет-магазин могут равняться, а в некоторых **L** случаях и превышать, вложения в открытие реального магазина. Сумма варьируется от нескольких десятков тысяч до сотен миллионов долларов. В зависимости от собственных технических ресурсов охвата и разнообразия товарных позиций интернет-магазины стремятся к оборотам до 100 млн тенге в год. Рынок магазинов в Сети последние

малую роль играют так называемые нишевые ресурсы, которые предлагают определенную категорию товаров и чаще всего представлены в социальных сетях. Активно приходят и укрепляются сервисы такси и аренды машин, например, «Яндекс Такси» и Anytime. За последние полгода на рынок зашли и несколько food-techкомпаний: Glovo, Wolt, «Яндекс Еда».

несколько лет активно развивается. Не-

Факторы роста Если рассматривать интернет-магазины

как самостоятельный сегмент, то их количество увеличивается, а спрос на товары и услуги растет. Наиболее активно ведут себя магазины электроники. При этом, как отмечает генеральный директор интернет-магазина Lamoda Мольдер Рысалиева, в Казахстане в среднем рост бизнеса интернет-магазинов составляет до 30% в год. При этом медленнее растут те ресурсы, что уже нарастили свою критическую

На развитие рынка влияют одновременно несколько факторов: доступность ности, высокая доля владельцев смартфонов в стране. Последнее может быть связано с тем, что набирают популярность китайские бренды среди мобильных телефонов, которые более доступны. На при-

влекательность торговли через интернет влияют также и некоторые зарубежные интернет-магазины, имеющие небольшую корзину и низкую стоимость за товар. В целом, отмечают участники рынка, растет и доверие к интернет-платежам, к тому же казахстанцы стали чаще пользоваться банковскими картами.

«Один из факторов, который тормозит развитие интернет-магазинов, - логистика. Тенге слабеет, а логистика не становится дешевле. Для быстрой логистики нужно подключать авиатранспортировку, с чем могут быть связаны некоторые трудности. Все-таки авиалогистика не только самая быстрая, но и самая дорогая. На мой взгляд, негативную роль оказывают «серые» игроки рынка, которые менее добросовестно относятся к своей работе. Обычно предложения таких магазинов более интересные за счет неоригинальных товаров, соответственно, низких цен и больших скидок. Один раз наткнувшись на таких мошенников, люди с осторожно-

Специфичность казахстанского рынка отмечает и Алексей Ли, CEO Arbuz.kz. Он отличается сравнительно небольшим количеством населения и низкой плотностью проживания по всей территории страны. При имеющихся факторах не каждый интернет-магазин выдерживает необходимый уровень экономики проекта. «Мы на сегодня работаем с более сотней поставщиков. И сотрудничаем с ними в формате классического реального супер-

чением договоров, коммерческими усло-

виями. Ежедневно несколько десятков

газелей поставшиков приезжают на наш

стью относятся к другим интернет-магазинам», - отмечает Мольдер Рысалиева.

маркета. То есть у нас есть коммерческий отдел, менеджеры по категориям товаров, которые занимаются выстраиванием взаимоотношений с поставщиками, заклю-



пуска проекта Arbuz.kz, сервис вырос в четыре раза, а месячный оборот компании составляет порядка 40 млн тенге», – говорит Алексей Ли Суммарно проект Arbuz.kz, включая

два проведенных инвестиционных раунда, обошелся в более чем \$1 млн. На первом этапе в декабре 2018 года Arbuz.kz получил инвестиции в размере \$200 тыс. Летом текущего года на втором этапе интернет-магазин на \$500 тыс. проинвестировал известный финансист Тимур Турлов. Привлеченный капитал направлен на создание нового фулфилмент-центра, посклад и производят разгрузку товаров. В полнение автопарка, расширение ассорти- потому что команда обладает успешным

собственных IT-систем. В целом история ресурса начинается с 2012 года, но в середине прошлого года основатель сервисов Ticketon и Aviata Алексей Ли полностью выкупил проект и занялся его активным

мента, а также на дальнейшую разработку

«Многие до сих пор меня спрашиваю зачем инвестировать в онлайн- магазин, если он не сопоставим с оффлайн-магазинами, который в нашей нише товаров широкого потребления занимает 85%-90%. Да, в большинстве своем, многие не верят в онлайн-супермаркеты и их потенциал

опытом запуска проектов в электронной коммерции»,- говорит владелец Arbuz.kz. Нечего делить

Активным делают рынок и бутиковые интернет-магазины, торгующие через социальные сети. Но владельцы крупных сервисов относят их скорее к формату семейного бизнеса, представляющего собой мини-прилавок отдельных категорий товаров: одежды, косметики, аксессуаров и т.д. Об оборотах и прибыли подобных интернет-мини-маркетов известно немно-

го, но их «живучесть» также зависит от маркетингового продвижения и способности лавировать между спросом и предложением. Вторая категория торговли в сети крупные интернет-магазины, ежемесячные обороты которых могут измеряться сотнями миллионов тенге. Этих средств будет достаточно, чтобы проект считал себя самодостаточным и жизнеспособным. Как отмечают представители рынка интернет-магазинов, большая часть затрат уходит на разработку качественного сайта, мобильных приложений, марке-

тинг и доставку. «Как правило, в интернет-магазинах работает так называемая «экономика ласштаба», которая подразумевает и чет-Алексей Ли. – Arbuz.kz – это онлайн-супер ларкет, который в течение дня доставляет заказ. Мы имеем и привлекаем определенную целевую аудиторию в данной нише и в перспективе намерены строить масштабную историю. Маленькие бутиковые интернет-магазины своими конкурента ми не считаем».

«Мы не считаем, что Instagram- или Facebook-магазины составляют нам большую конкуренцию или отнимают нашу нишу по продаже одежды, - согласна о коллегой и генеральный директор интернет-магазина Lamoda в Казахстане. – Для этого у них должны быть абсолютно другие объемы, к тому же у нас совершенно разные целевые аудитории. Наши покупатели понимают, что такое хороший сервис и оригинальная продукция. Если говорить об Instagram-магазинах, то люди не всегда могут быть уверены в подлинности товаров. Чаще всего в таких магазинах покупает та аудитория, которая осознанно готова

### **АLPHABET СДЕЛАЛ FITBIT ПРЕДЛОЖЕНИЕ** О ПОКУПКЕ

МИРОВЫЕ

ей Google, сделал предложение о приобрете устройств Fitbit. Об этом сообщило агентство Reuters со ссылкой на источники, знакомые ли источники ресурса CNBC. В результате по явления публикаций СМИ акции Fitbit вырос тоимость до \$1,4 млрд. Впрочем, нет никаки и Fitbit приведут к какому-либо результату, со общили источники, пожелавшие сохранит нонимность из-за конфиденциальности в проса. Также не удалось узнать цену, кот рую Alphabet предложил Fitbit. Не исключено что Fitbit примет предложение Alphabet, п кольку ее доминированию в секторе фитнес грекеров по-прежнему грозят более дешевые Technologies и Xiaomi. С такой мощной под держкой будет гораздо проще бороться с кон сурентами. Google является разработчиког ерационной системы Wear для умных часов, днако сами устройства компания не прои водит. Приобретение Fitbit позволит Google выйти на новый для себя рынок и упрочити позиции в сегменте устройств для спорта и дорового образа жизни. Fitbit была основан в 2007 году, IPO компании произошло в 2015

### LOUIS VUITTON РЕШИЛ КУПИТЬ TIFFANY

LVMH Moët Hennessy – Louis Vuitton (LVMH) делий Tiffany & Co. предложение о покупка сомпании. Об этом сообщает The Wall Street было сделано в течение двух последних недели \$120 за одну акцию. Это оценивает всю Tiffany & Со. в \$14,5 млрд — примерно на 30% выш обратилась к специалистам для изучени гредложения, окончательное решение пока е принято, пишет Reuters. AFP отмечает, что на компании сейчас негативно сказываютс трат туристов. LVMH — французская группа компаний, в которую входят люксовые брен ды Christian Dior, Louis Vuitton, Bulgary, Moët & Chandon, Hennessy и другие. Если сделка со стоится, то станет самой крупной для LVMH ( покупки Christian Dior в 2017 году, обращае внимание Bloomberg. По сведениям Finnacial Times, покупка может сорваться в результат ственности. Financial Times отмечает, что и случае покупки Tiffany французская группа сомпаний расширит свое присутствие на рынке люксовых ювелирных украшений. В 2011 году LVMH уже купила бренд украшений Bulgari за \$5,2 млрд. **(rbc.ru)** 

### SCOPELY ПРИВЛЕК \$200 МЛН

Разработчик и издатель мобильных игр copely привлек \$200 млн в ходе последнего раунда финансирования, пишет Variety. По выросла до \$1,7 млрд - в 2018 году компания оценивалась в \$700 млн. Раунд возглавила венчурная компания NewView Capital. В фи нансировании приняли участие BlackRock, Canada Pension Plan Investment Board и шот ландская компания по управлению активами Baillie Gifford, а также нынешние инвесторь - Greycroft Partners, Revolution Growth и Sands Capital Ventures. Собранные деньги Scopely потратит на покупку других проектов и инве тиции, заявил изданию гендиректор компании Хавьер Феррейра. Компания оценивае run rate выручки за год в \$400 млн. Летом 2019 года, по собственным данным, выручка компа нии с момента основания в 2011 году впервы превысила \$1 млрд. Среди индивидуальных инвесторов стартапа: актер и бывший губерна тор Калифорнии Арнольд Шварценеггер, быв ший главный операционный директор Disney Том Стаггс, гендиректор Paramount Джим Джанопулос и другие. За все время с учетом последнего раунда компания привлекла \$458 млн. Первую мобильную игру Dice with Buddies компания выпустила в январе 2012 года. В ав густе 2015-го Scopely издала The Walking Dead: Road to Survival. В первую же неделю игру скачали 4 млн пользователей. (vc.ru)

### НАЛОГ НА ПРОЖИВАНИЕ ПОЯВИТСЯ В ТУРЦИИ

С апреля 2020 года в Турции планиру

ся ввести новый налог – на проживание. Раз

мер отчислений составит около 1% от общей суммы проживания. Отмечается, что чере: год этот тариф должен вырасти до 2%. «Налог на проживание не направлен на самого туриста: его плательщиками будут объекты апартаменты, гостевые дома и кемпинги. Пр этом, что важно, отели будут платить тако: налог как с цены размещения гостя, так и с ле питания, услуг бассейна и SPA, конферен ций, развлечений», - поясняется в сообщени: Ассоциации туроператоров. Введение ново гуристического бизнеса Турции, которы геперь вынуждены терпеть убытки из-за за ранее выставленных цен на отели на будущее лето. «Контрактные цены для 2020 года уже выставлены, туроператоры также выставил на продажу места в отелях. Ряд отельеров н имеют возможности включить новый налог в стоимость по этой причине - она присутствуе голько у тех, кто еще не сформировал цены н отели и не выставил места в продажу», - рас казывают представители турецкого бизнеса Финальное решение в этом вопросе остается за президентом Турции Тайипом Эрдоганом, который имеет право уменьшить или увели чить ставку налога втрое. (wek.ru)

# новости недели Акцизный рост

Повышение налога для производителей ГСМ заденет большую часть авторынка

озможное увеличение акцизов на бензин и дальнейший рост цен на топливо стали одной из самых обсуждаемых тем последних дней. Из 3 млн автомобилей в стране более 70% составляют машины старше 10 лет. Несмотря на этот показатель, Ассоциация казахстанского автобизнеса (АКАБ) ставит цель: в ближайшем будущем более 50% машин в стране должны быть не старше трех лет К тому же «гибридные» тенденции не обходят Казахстан стороной, рассказала в интервью корреспонденту еженедельника «Капитал.kz» вице-президент АКАБ Анар

«Об эффективности такой меры, как повышение акцизов, пока сложно говорить, так как нужно посмотреть все постановления. На мой взгляд, увеличение акциза на бензин и, соответственно, удорожание лях. Больше и в худшую сторону акциз повлияет на категорию старых автотранспортных средств. Сейчас на нашем рын ке более 70% – машины старше 10 лет. Но ситуация постепенно меняется. Автопарк постоянно обновляется за счет новых автомобилей местного производства», – сказала Анар Макашева.

### Министерское трио

Об изменениях акцизных ставок на ГСМ уже высказались три министра. Действующий акциз на один литр бензина в стра не составляет 8 тенге. По словам главы министерства национальной экономикі Руслана Даленова, обсуждается предложение увеличить акциз еще на 10 тенге с литра. В итоге акциз на литр АИ-92 может составить 18 тенге. По поводу конечной стоимости бензина после увеличения пошлин глава Миннацэкономики высказал-

я весьма неоднозначно «Если акциз пойдет сверху, то, я думаю, на 6% (подорожает бензин, – ред.). Если внутри, то останется (цена, – ред.) преж ней. Предельно на 10 тенге может подорожать. Двукратный рост ни у кого в голове не укладывается. Все должно быть соразмерно доходам», – сказал Даленов в кулуа-В то же время идею о повышении акци-

вов категорически опроверг глава министерства энергетики Канат Бозумбаев. «Попрошу слухи, инсинуации и домыслы прекратить. Ничего мы менять не



вительства 22 октября. Вместо этого он предложил отменить

трех литров), чтобы в какой-то степени омпенсировать повышение акциза для наиболее уязвимых слоев, которые владе-На следующий день позицию Кабмина высказал первый заместитель премьерминистр финансов Алихан

«Акциз все равно поднимался и планово должен был подниматься, потому что цены на нефтепродукты в России и Казахстане. Если мы сейчас немножко не повысим акциз, то у нас большие объемы будут вымываться из страны. И в итоге это приведет к дефициту. И если контро-

лируемого роста акцизов мы не сделаем го может быть бесконтрольный рост цен в будущем», - считает он.

По данным АКАБ, с начала 2019 года на покупку автомобилей казахстанского производства было потрачено 208 млрд тенге, это на 73% больше, чем в прошлом году. Рейтинг наиболее востребованных брендов местной сборки возглавляет Lada: на ерритории республики продано 10 913 автомобилей. Затем следует Hyundai с показателем 9954 реализованных автомобиля. Далее идет KIA – 2339 машин, Ravon – 1560 авто и Skoda – 790 машин.

- Анар, 90% производимых в Казахстане автотранспортных средств рабо-

### автомобилей?

//РЫНКИ

тревалируют на рынке. Однако даже на бензине мы делаем продукт, который от-Постепенно наши производители пере ходят на выпуск авто с альтернативны ми двигателями. Если взять автобусы, то импортеры также стали предлагать более экологичные автомобили. Все более популярными среди казахстанцев становятся гибридные авто. Эта тенденция сейчас

### – Почему растут цены на одни и те же

- Разница в стоимости между механической коробкой передач и автоматом примерно в 200 тыс. тенге. Цена выше, поскольку у одной и той же модели разные опции. С точки зрения базовой стоимости цена на ту или иную модель никак не из-

#### - Что вы думаете об экологическом налоге на бензин, который планируют ввести во Франции? И возможно ли, что

- Вопрос в том, насколько это целесообразно делать в нашей стране, поскольку с точки зрения технического регламента нас достаточно экологичное топливо класса К4, К5. Уже на многих заправках есть 92-й бензин, который соответствует евростандартам. Так что чем экологичнее топливо, тем меньше оно облагается соответствующим налогом. Между тем уже сегодня есть информация, что правительство может перенести сроки повышения акциза на бензин с 1 декабря 2019 года на 1 января 2020 года. Соответствующий троект постановления правительства о сении изменений в постановление от 6 преля 2018 года №173 «Об утверждении ставок акцизов на бензин (за исключением авиационного) и дизельное топливо и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан» размещен 21 октября на сайте «Открытые НПА». Проект постановления находится на публичном обсуждении до

4 ноября и в случае принятия вводится в действие с 1 января 2020 года. Согласно пояснительной таблице к проекту постабензина предлагается увеличить с 10 500 тенге за тонну до 24 435 тенге, на розничную реализацию – с 11 000 тенге до 24 935 тенге. Акциз на импорт также плани руется повысить с 10 500 тенге до 24 435 тенге. Как указывается в пояснительной

диспропорции и возникновения дефицита светлых нефтепродуктов на рынке Ка-

та направлено на недопущение ценовой

# A FULLY CONNECTED, INTELLIGENT EURASIA Eurasia Innovation Day 2019 23.10.2019 © Heydar Aliyev Center, Baku, Azerbaijan

# Взаимосвязанная интеллектуальная Евразия

Что обсуждали в Баку в течение дня инноваций Huawei

Ксения Бондал

цифровой трансформации должен **В**участвовать каждый житель земного шара, поскольку процесс развития digital-экономик, общества и мира не только необратим, но и набирает все большие обороты. С учетом этого расходы некоторых компаний мировых лидеров в онных технологий (ИКТ) на исследования и разработки за последние 10 лет преодолели отметку в \$500 млрд. Об этом во время Евразийского дня инноваций Huawei, организованного компанией 23 октября в Баку, говорили более 200 гостей, в чис-ИКТ, так и эксперты всемирно известных аналитических центров, ученые и представители медиа из стран Евразийского Стоит отметить, что форум в азербайд-

жанской столице был сфокусирован на эффективных инструментах развития циф ровой экономики Евразийского региона например, сети 5G, облачные вычисления могут помочь развитию энергетики, обчтобы предложить глобальному рынку решения в этих областях, Huawei делает серьезные инвестиции в фундаментальные исследования. Например, в 2018 году компания вложила \$14,8 млрд, таким об-Однако общий объем ее расходов в этой сил \$70 млрд, средства были вложены не

аналитик международной инвестиционной

мире была обнаружена крупнейшая

о состоянии счета, движениям по нему, а

также все данные владельца. Большин-

ство карт – индийские. Но утечки проис-

ходили и раньше, и мы разбираемся, на

что это влияет, как касается Казахстана и

ся «Сбербанк», когда данные по 5 тыс. кли

ентов оказались доступны в Сети. Что ин-

тересно, судя по данным, база содержала

не только полные данные клиентов банка, имеющих кредиты или кредитные карты

 паспорт, прописку, адреса проживания телефоны, счета, сумму остатка или задол-

звонка клиента в банк! За месяц до этого

на том же черном рынке оказались данные

60 млн россиян клиентов того же «Сбер-

банка», но финансовое учреждение под-

твердило утечку только по пяти тысячам.

ли, что это именно «выгрузка базы» «Сбер

банка», то есть утечка могла произойти напрямую из банка. По нашим собствен-

ным данным, казахстанцев в этой базе

нет, так как местная «дочка» «Сбербанка» пользуется отдельной базой для ведения

клиентов и она не интегрирована с рос-

должны подрывать доверие к крупней

шему банку страны и даже способны ока-

зать давление на котировки акций и под-

стегнуть рост акций конкурентов. Но на

самом деле рынок игнорирует подобные

новости, во всяком случае российский,

очень четко показывая, что на самом деле

данных, в результате акции «Сбербанка»

ли под влиянием всеобщего оптимизма на российском рынке. Этому способствуют

Что интересно, в ситуации со «Сбербанком» казалось, что подобные сливы

сийской материнской базой.

Эксперты, которые изучали базу, заяви-

Недавно в РФ в центре скандала оказал-

утечка данных о платежных банков-

компании EXANTE в Казахстане

стандартизирующих организаций мира, ниверситеты и их студентов. В течение следующих нескольких лет компания надо \$15-20 млрд.

«В свое время компания Huawei объ явила о своем новом видении – открыть цифровые технологии каждому челове ку, дому и организации. В ходе цифровой нсформации должен участвовать каждый человек и каждая страна, - сказал во время своего выступления вице-пре зидент Huawei по Евразийскому региону У Сай. - Меня часто спрашивают, какие возможности имеет отдельный человек в процессе цифровизации и каких результа тов он может добиться? Мой ответ таков: я со своими соседями по комнате универ ситетского общежития вряд ли смогу произвести автомобиль. Но мы вполне можем разработать приложение для удаленного авления автомобилем. Главное, чтобы сомобиль был подключен к интернету. Посредством 5G-сетей можно управлять карьерными экскаваторами из офиса и транспортировать добытое сырье на бес-

Поскольку форум в Баку был посвящен цифровой трансформации, то, отвечая на вопрос о том, какие технологии в этом отошении будут эффективными, У Сай заметил: «Всем известно про пирамиду человеческих потребностей, о которой говорил Маслоу: от физиологии к безопасности, к самореализации. Потребности государства в технологическом прогрессе можно представить как пирамиду с четырьмя

Ценные и не очень

Первый уровень – это планирование только в собственные исследования, но и информационно-коммуникационных тех-

персональные данные

от российских компаний.

как глобальный спрос на рисковые акти-

А история с личными данным для ин-

вы, так и ожидания высоких дивидендов

весторов не так важна, что очень хорошо

отражает настроение в нашей части све

та. Когда летом этого года американский

банк Capital One признал, что в результате

хакерской атаки допустил утечку данных

более 100 млн клиентов в США и Канаде,

его акции потеряли почти 10% стоимости

В Казахстане подобные громких исто-

рий с базами данных банковских клиен-

и смогли восстановиться только через пол-

в работу различных исследовательских и нологий, создание базы для цифровой экономики. Второй уровень - безопасность, включая реальный и виртуальный миры. Третий уровень – оцифровка различных от раслей экономики, а наивысший уровень о управление городами и странами. К слову об ИКТ, годовой поток мобильных платежей в Китае превышает \$30

трлн, кроме того, общая регистрация на использование велосипедов превышает \$100 млн, что составляет 67% от общего объема мировых мобильных транзакций. Все это зависит от развития базовой интернет-сети. Например, в Шэньчжэне, площадь которого не превышает 2 тыс. кв. км, уже построено 36 тыс. 4G-площадок, рассказал У Сай. «В сентябре этого года количество 5G-площадок в нем превысило 10 тыс., к 2020 году будет построено 45 тыс. 5G-площадок, тогда Шэньчжэнь станет

первым в мире городом, который будет полностью охвачен сетью пятого поколения», – добавил спикер. Он также объяснил, что в контексте цифровизации означает безопасность реального и виртуального миров. «В последние годы увеличиваются мас-

штабы видеонаблюдения в городах, а умные технологии могут вывести городскую безопасность на новый уровень. Например, Кения, построив «безопасный город» смогла улучшить развитие туристической екта преступность сократилась на 46%,

основа умного города не может быть прочной, и Huawei вместе со своими партне-

Например, в этом году в Центральной из-

бирательной комиссии произошла утечка

данных о 11 млн казахстанцев. Несмотря

на это, сейчас в министерстве цифрового

развития, инноваций и аэрокосмической

промышленности считают, что правитель-

ство сможет гарантировать безопасность

личных данных казахстанцев, ведь частные

компании чаще допускают ошибки, нежели

Protection Agency на базе Комитета инфор-

мационной безопасности, которое будет

разрабатывать стандарты и регламенты

того, как эту информацию защищать.

госкорпорации. Для этого создается Data

для того чтобы усилить сотрудничество общественной безопасностью. В будущем Huawei планирует и дальше создавать цифровые платформы для интеграции баз данных, делового сотрудничества и гибких инновационных платформ, что позволит клиентам успешно проводить цифровку. В этом смысле будущие 10 лет будут иметь важное значение. Обновленные сферы экономики потребуют большопосле запуска 5G в мире технология стала широко использоваться в коммерческих

рами занимается разработкой приложе-

целях. Сейчас уже более 20 стран используют более 40 коммерческих 5G-сетей. По расчетам Huawei, к концу года п всему миру будет установлено более 60 коммерческих 5G-сетей. Что касается привлечения частных лиц, то, например, в Корее, коммерческая сеть введена в эксплутацию как полгода, но уже используется 3,5 млн человек. В сферах виртуальной реальности ежедневный мобильный трафин вырос в три раза и достиг 1,3 ГБ в день. На пример, после 3 месяцев внедрения технологии 5G в Корее доля использования высококлассных тарифов увеличилась с 3,1%

> «Технология 5G будет ускоренно развиваться в направлении объединенного интеллектуального мира. Как скорость ветра зависит от его силы, также и скорость 50 моши. Для достижения многоотраслевой выгоды мы должны изменить свое мыш ление на более открытое, долгосрочное и ускорить развитие технологии 5G», – ре

И даже несмотря на то, что публичны:

заявлений о больших утечках в банках

нет, в том, что не все в порядке, можно

гулярно сталкиваются с фейковыми звон-

ками клиентам со стороны мошенников

которые, владея какой-либо информаци-

ей из подобных баз, могут войти в дове-

рие и получить несанкционированный

удаленный доступ к счету. Особенно в

зоне риска пожилые люди, те, кто привык

доверять сильному волевому голосу, кото-

рые тем более знает о тебе информацию

которую может знать только банк и пред-

ставляется банком. Клиенту в данном

случае следует помнить, что банк почти

никогда не звонит сам, не просит назвать

пришедшие пароли или любую другую

информацию, а если вы сомневаетесь

действительно ли вы разговариваете

банковским сотрудником, просто поло

жите трубку и перезвоните в банк сами

Самое главное – соблюдать спокойствие

и критическое мышление, мошенники

чаще всегда давят на то, что вот-вот ваши

деньги пропадут и надо срочно остано-

### новости недели

#### МИРОВЫЕ

### VERA VOICE БУДЕТ **ИМИТИРОВАТЬ** ГОЛОСА **ЗНАМЕНИТОСТЕЙ**

ламбетова Screenlife Technologies и разработ интеллекта «Робот Вера» «Стафори» объявили ском языке. В основе Vera Voice лежат нейро сети, которые обучаются копировать речь на примере оригинала. Как сообщил vc.ru cooc нователь «Стафори» Владимир Свешнико в несколько нейронных сетей одновреме мов, игр и аудиокниг. При этом с людьми, го Тимура Бекмамбетова, партнеры намерен реагировать на случаи нелегального испол зования Vera Voice. (hitech.newsru.com)

#### **BYTEDANCE** ПЛАНИРУЕТ ІРО

цая приложением для коротких видео TikTok и сроки и место проведения ІРО. Об этом сооб щили два источника The Financial Times. В ходе млрд в октябре 2018-го – деньги дали японска Facebook», подорожала вдвое. Одна из немно Китая. По информации FT, в планах Bytedance в рамках подготовки ІРО – улучшить свой имидж в Вашингтоне. (hitech.vesti.ru)

### ПРАВИТЕЛЬСТВО ГЕРМАНИИ: СТЕЙБЛКОИНЫ НЕ ПРОЙДУТ

ских денег, заявило федеральное правитель ство Германии в ответе на запрос парламент ской фракции Свободной демократической партии. Парламентариям напомнили о функ объем платежей в криптовалютах ничтож которыми они обеспечены. «С точки зрени: но, чтобы стейблкоины не зарекомендовали ным валютам и, таким образом, поставили под - говорится в документе. (forklog.com)

### MICROSOFT ВЫИГРАЛА КОНТРАКТ ДЛЯ ПЕНТАГОНА

нужд Пентагона. Речь идет о программе JEDI фраструктуры для хранения и обработки дан США. В борьбе за обеспечение программы JEDI Microsoft, Amazon, IBM и Oracle. Пятый потен с гарантийной суммой страховки в \$1 млн. В компании Amazon назвали выбор Пентагона

### Топ-10 направлений для бизнеса, которые принесут прибыль

Автор перевода Мария Галушко

сновную роль в успешности стартапа играет праняка будет пользоваться спросом. Консалтинговая компания Fundera проанализировала данные Бюро статистики труда (входит в состав Министерства труда США) и исследовательских компаний и на их основе сформировала список 10 отраслей экономики, которые, вероятнее всего, будут быстро расти и приносить прибыль в течение следующих 10 лет, пишет Скотт Маутц на

Следует пояснить, что речь идет не о самых крупных, а именно о самых быстрорастущих и прибыльных сферах.В список включены отрасли с прогнозируемыми темпами роста 118-135% и ростом акций компаний из этих отраслей в коридоре 56-296%.

### 10. Транспорт

Подотрасли: автономные транспортные средства, элек-

По прогнозам, объем этого рынка оценивается в \$3,6 трлн. Сюда входят автомобили без водителя и все, что с ними связано, а также компании, которые могли бы использовать изменения в городском планировании для

Подотрасли: онлайн-брокерство, дизайнерские услуги в ста этой отрасли. онлайн-формате и технологии в сфере недвижимости. В отчете Fundera указывается, что сектор недвижимости не спешит внедрять инновации. Основной рост этой отрасли тесно связан со строительством. Прибыль будет приходиться на агентства, управляющие недвижимостью, арендаторов и другие компании, оказывающие со-

#### 8. Финансы Подотрасли: финтех и криптовалюта.

тапы в этой области, будут конкурировать или сотрудничать с финансовыми учреждениями, такими как банки и

7. Сфера гостеприимства Подотросли: отели и производители экопродуктов

Индустрия гостеприимства, включающая в себя отели,

рестораны и сферу досуга, сегодня находится под давлением таких стартапов, как Airbnb, на которых размещенс 4 млн объявлений со всего мира. Это больше, чем у пяти крупнейших сетей отелей вместе взятых. Такая конкуренция привела к тому, что хозяева гостиниц заинтере совались сотрудничеством со стартапами, которые могут помочь им конкурировать в новых условиях или создать

#### 6. Строительство Подотрасли: жилая недвижимость, строительные техно-

Возможность заработать зависит от степени использования тех технологий строительства, которые позволяют строить более надежные жилые дома. Согласно прогнозу компании McKinsey, к 2025 году одна треть городского населения в мировом масштабе будет бороться за получение безопасного и надежного жилья, что даст толчок для ро-

#### 5. Потребительская розница Подотрасли: электронная коммерция, ретейл и персона

ованная розничная торговля В отчете указывается, что ключевым моментом здесь является создание компаний, которые успешно сочетают онлайн и офлайн-продажи. Те, кто понял это, ста- зволяющей экономить время».

### ли самыми быстрорастущими розничными игроками

### Подсектор: игры, виртуальная реальность и телевиде

Наверно ни одна другая отрасль не меняется быстрее ме диаиндустрии. В рамках этого тренда видеоигры и вирту альная реальность также демонстрируют взрывной рост, возможно потому, что людям нравится терять чувство времени и реальности.

Подсектор: нефть и газ, добыча полезных ископаемых и У этой отрасли есть три преимущества: высокая устойчи вость и эффективность, государственная поддержка и увеличение спроса в результате роста численности населения.

Подсектор: биотехнологии, управление данными здраво кранения и персонализированное здравоохранение. Fundera рекомендует начинающим предпринимателям «сосредоточиться на персонализированных данных, ориентированных на здравоохранение, чтобы конкуриро вать с традиционными медицинскими учреждениями, такими как больницы и оказании первичной медико-са-

искусственный интеллект и Big data В исследовании владельцам компаний малого бизнеса

рекомендуется «сосредоточиться на том, чтобы сделать свой продукт или услугу удобной для пользователей и по-

### Идеи, которые принесли доход в миллиарды долларов









Джеймс Дайсон

стояние: **\$13,8 млрд** 











// АКТУАЛЬНО ЧЕТВЕРГ, 31 ОКТЯБРЯ, 2019

### • Программа «Цифровой Казахстан» меняет Шымкент

Объем инвестиций в цифровые технологии города составил более 300 млн тенге за год

рограмма «Цифровой Казахстан», должна стать основой быстрого роста технологий в республике и переориентации на электронный формат оказания услуг. Об итогах реализации госпрограммы в Шымкенте и планах на 2020 год корреспонденту «Капитал.kz» рассказал исполняющий обязанности руководителя городского управления цифровизации Айдос Оспанов

#### - Айдос, в каких сферах уже применяются умные технологии в Шымкен-

- Как вы знаете, концепция «Умный город» реализуется в рамках государственной программы «Цифровой Казахстан» по 5 основным направлениям: здравоохранение, образование, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт и безопасность. Расскажу о том, что было сделано. В 2018 году в сфере здравоохранения

была внедрена единая информационная система для всех 36 медицинских учреждений; автоматизированы 3 наиболее популярные услуги, такие как запись на прием к врачу, вызов врача на дом и регистрация в медицинской организации; внедрена возможность отправки уведомления о следующем скрининг-осмотре через мобильное приложение; сформирован паспорт здоровья 97,4% жителей города; 36 медицинских организаций переведены на систему «безбумажной больницы»

В сфере образования во всех 476 детских садах введена система электронной очереди и получения направления. Реализуется выдача направления в детский сад через искусственный интеллект. Во всех 130 школах введена электронная система приема в первый класс; цифровые учебные ресурсы, система электронных журналов и электронная система приема учителей (в детских садах и школах).

В сфере ЖКХ для 997 из 2049 многоэтажных жилых домов составлен цифровой паспорт; завершен пилотный проект по установке приборов учета, поддерживающих технологию IoT, в 5 многоэтажных жилых домах; внедрена единая интеллектуальная информационная система «E-Shanyrak», это единая база данных, обе-

спечивающая прозрачность сферы ЖКХ. Также в общественном транспорте мы установили GPS и внедрили систему диспетчерского контроля. Мониторить траспорт теперь можно через приложения «ЯндексТранспорт» и 2GIS. В пилотном режиме запущена система электронной оплаты проезда в 30 автобусах.

- Можете привести примеры положительного влияния цифровизации на

- Например, в результате исключения бумажной волокиты в сфере здравоохранения в два раза сократилось время простоя в очереди (с 30 минут до 15). В итоге врач тоже экономит свое время на 50%. Выявление наиболее простого типа онкологии среди тех, кто прошел периодиче-

ское обследование, достигло 57%. Введенные в школах и детских садах мобильные технологии расширяют возможности родительского надзора и положительно влияют на профилактику безпричинного пропуска уроков, также они помогают снизить уровень правонарушений среди детей и подростков.

В качестве примера еще можно привести проект интеллектуального видеонаблюдения «Сергек». После установления 104 камер количество правонарушений в

Каков общий объем инвестиций в цифровые технологии Шымкента? От-



- В текущем году на проекты цифровизации было выделено почти 304 млн тенге, финансирование осуществлено из

ботники этих сфер? – Я бы сказал, что положительно. Ведь

эти нововведения сократили время рабо-

ты и повысили ее качество.

- Какие еще проекты запущены для перехода к цифровизации? Сколько на

них было затрачено денег? - Из 19 проектов, запущенных в 2019 году, завершено три. Для сотрудников департамента полиции города было приобретено 1402 планшета, благодаря чему зарегистрировано 80 929 правонарушений. крытое

но 394 420 454 тенге.

23 936 600 тенге. Мы также прово дим обучение для повышения цифровой грамотности населения. Оно проходит на базе 131 школы «Базовые навыки»,

В жилых домах

установили таблички

с QR-кодом. Такой код

тво», «Основы информационной безопасности», «Электронное правительство и государственные услуги». Всего обучено 12 025 человек (предусмотрено планом

Реализация 4 проектов (создание лектронного благотворительного порсала «MEYIRIM.KZ», социального портала «ELKOMEK.KZ», сервиса «Туристический ортал» и службы мониторинга и реагиования «109») приостановлено в связи с ехваткой бюджетных средств. Помимо проектов в сфере здравоох-

анения, образования, транспорта, ЖКХ безопасности мы планируем ввести втоматизацию услуг, касающихся земельных отношений, также внедрить систему «Электронного архива». Для реализации этого проекта предусмотрено



прибретения высокоскоростного сканера, компьютерного комплекта и операгивных систем.

- Изменилось количество созданных ва счет цифровизации рабочих мест в

– В текущем году за счет цифровизации в предприятиях создано 23 рабочих места, а именно: в СПК «Шымкент» – 6, в ТОО «Бал Текстиль» – 8, в ТОО «Карлскрона» – 9.

Какие возможности реализация программы открывает для города и жи-

Глава государства в своем последнем послании отметил о предстоящей адаптации законодательства под новые гехнологические явления: 5G, умные города, большие данные, блокчейн, цифровые активы, новые цифровые финансовые инструменты. В октябре текущего года в городе тестировали связь 5G. Перейти на пятое поколение мобильной связи плани руем в 2021 году.

структуры играет важную роль в формировании «Умного города». В этом направлении также ведутся работы. В частности, намечено материально-техническое оснащение скорой медицинской помощи современным оборудовасоздание единого Call-центра. В планах автоматизация грантов, мест в общежитиях и организациях технического и профессионального образования. Наряду с этим для снижения пробок в городе реализуется проект «Умная парковка». Это позволит вывести доход автостоянок

#### - Какие риски, связанные с внедрением госпрограммы «Цифровой Казахстан», вы можете отметить?

- Сегодня, как известно, цифровизация затрагивает все сферы, в том числе среднего бизнеса. Внедрение передовых ехнологий в промышленности путем авгоматизации процессов может привести к исключению человеческого фактора, а то значит, что может повыситься уровень

Если кто-то боится за утечку данных, го тут переживать не стоит. Мы несем за это большую ответственность. По поручению администрации президента при нята программа «Киберщит Казахстана», и по ней разработан комплексный план. В его реализации задействованы комитет национальной безопасности, министерство цифрового развития и техническая служба КНБ. Они проработали вопросы информационной безопасности

### Как не провалить диджитализацию горнодобывающей промышленности

Accenture Казахстан и Средняя Азия

спользование цифровых технологий для преобразования горнодоывающих предприятий становится все более актуальным, особенно для диверсифицированных компаний. Глобальная ситуация только усложняется: анализ Accenture обнаружил, что, хотя компании успешно реализуют стратегии, разработанные ими два-три года назад, они теперь сталкиваются с повышенными рисками в виде роста геополи-

Эти проблемы означают, что горнодобывающим компаниям необходимо будет использовать потенциал цифровых технологий для повышения эффективности и обеспечения трансформации бизнеса. Действительно, наше исследование пока-

гических угроз, торговых войн и неста-

бильности на мировых рынках.

нии могут увеличить ЕВІТОА на \$38 млрд в течение следующих 3 лет, используя цифровые технологии. Цифровая трансормация может принести индустрии \$190 млрд в течение следующих 10 лет. Очевидно, что усилия, вложенные в ускорение и расширение цифровых инициатив сегодня, принесут большую отдачу в бли-

Тем не менее также нужно учитывать потенциальную потерю около 330 тыс. рабочих мест, или почти 5% рабочей силы, в течение следующего десятилетия в результате усиления цифровизации, и по возможности уже сейчас принимать меры: переквалифицировать людей, создавать

Ключевой момент любого проекта цифровизации производства – это персонал, потому что люди – объект и субъект процессов цифровизации в целом. От компетенции сотрудников зависит успех проекта, потому что они, по сути, выбирают технологические платформы, на базе которых проходят цифровые изменения, люди внедряют методики и метрики, они

Поэтому зачастую причиной провала цифровой трансформации является недооценка человеческого фактора. Руководство компании или акционеры считают, что ее можно провести с текущей командой в текущем формате, дать какого-то «управленческого пинка» - и все заработает. Следующим шагом они могут пригласить крутых консультантов за большие деньги, которые нарисуют красивые диаграммы и презентации. Потом можно купить очень много разного софта и его внедрить. И проект не

Но проблема не в консультантах и софте. Проблема в том, что сначала необхо-

функциональным заказчиком и бенефициаром цифровой трансформации. Если филиала, то, экстраполируя проект на всю вал. Успех перехода на «цифру» напрямую

При этом акционер должен быть не просто человеком, который махнет рукой: «Запускайте!» – и после этого уйдет на своей яхте бороздить просторы Мирового океана. Нет, он должен быть глубоко и не-

Поэтому первый вывод: люди, стартую статус и репутацию, авторитет и уровень

посредственно погружен и вовлечен в этот щие проект по цифровой трансформации в компании, должны иметь определенный

вать и реализовывать в проектах бизнес-Мы часто сталкиваемся с тем, что ак-

ции в консультантов и внедрение пойдут ценность по причине того, что его польза без данных, которые будут вносить производственники, равна нулю. Это очевидные вещи, но, к сожалению, такие проекты не

Сначала бизнес, потом цифра Ключевое правило, о котором забывают или игнорируют: любая стратегия цифровой трансформации должна поддержи-

ционеры и руководители компаний приходят с запросом уровня «сделайте нам цифровизационную стратегию, давайте пойдем внедрять цифру, это хайп, это

«Ребята, давайте сделаем вот такую штуку, внедрим такой документооборот, это поверить, то все вложенные инвестипойдем в облако». Первый вопрос не «зачем» и не «почему», а как это «бьется» с нашей бизнес- и цифровой стратегией? Более того, сегодня никакая бизнес-

стратегия предприятия немыслима без гия, по сути, это и есть сегодня указатель пути, по которому должна двигаться ком-

Грамотно работать с людьми При реализации цифровой трансформации важно, чтобы люди чувствовали и понимали свою нужность и важность. Роботы, «Индустрия 4.0», умные производства у многих вызывают закономерные опасения за свои рабочие места. Многие просто не воспринимают ИТ-инициативы



их вовлечения. Если недооценить эту степень, то вырастет проблемная зона, кото-

зация не может быть оторвана от потребностей основного бизнеса, то есть самого мер, об актуальном для Казахстана секторе горнодобывающей промышленности, сонанс или большой антагонизм между ции (как правило, это ИТ-специалисты), и производственниками, которые заняты непосредственно в цехах. Они не представляют, какую ценность им конкретно нятного софта. Для них это terra incognita. Если эта проблема не будет решена, не буне будет погружения производственного

если производственникам не донесут цен-

тема». Ответить на простые вопросы «а для чего?», «как «цифра» поддержит ваш бизнес?» они не могут, поскольку никакой бизнес-стратегии в компании нет. Есть какой-то набор не связанных между собой КРІ, которые поставил акционер: достичь таких-то результатов к такому-то году. Но как это делать - никто не представляет.

цифровую стратегию, у компании должна быть формализована бизнес-стратегия как набор конкретных шагов и КРІ, которые и донести до всей компании. И уже к этой ровизации: ведь она нужна ровно для того, чтобы ее можно было превратить в план конкретных действий, сверяемый с бизнесстратегией. Тогда будет очень легко любые предложения и инициативы, которые будут ционеров, сверять последовательно с бизнес-стратегией и с цифровой стратегией

иначе как попытки работодателя сократить сотрудников. Действительно, появление автомобилей ударило по кучерам, но возникла профессия шоферов, механиков, всегда возможность для роста, для появления новой профессии, и нужно воспринимать это и доносить до людей именно в такой перспективе. Как говорил один мой знакомый, «если вас может заменить робот, наверное, с вами что-то не так, надо себя проапгрейдить, что-то поменять в

Важная проблема, которая возникает в некоторых структурах, особенно государственных или близких к ним по стилю и методам управления, когда регулярное обновление менеджмента, с одной стороны, несет позитивный приток свежей крови и инициатив, а, с другой стороны, уби вает преемственность планов, стратегий идей. «Разрушая до основания» сделанное предыдущей командой, компании теряют

Итого общие рекомендации для промышленности можно сформулировать следующим образом.

ную стратегию, включающую цифровыю технологии, и приведите ее в соответствис с вашей бизнес-моделью, процессами и ор ганизацией, чтобы стимулировать циф ровое вовлечение сотрудников и экспери

своего текущего бизнеса: игроки, которые создают эффективные схемы сотрудниче ства за пределами своей текущей части цепочки создания стоимости, могут извлекать дополнительную ценность, будь то подключение к новым рынкам или участие в новых проектах с покупателями, по

Улучшайте доступ к данным и их акту

альность. Сосредоточьтесь на том, чтобы получать реальные, применимые идеи из данных и делиться ими четко и эффектив но с нужными уровнями организации. Привлекайте и обучайте цифровук рабочую силу завтрашнего дня: техноло гии и инновации часто терпят неудачу не из-за недостатка инвестиций или слабости технологий, а из-за недостатка культурных изменений. Цифровой работник завтрашнего дня должен быть занят и под-

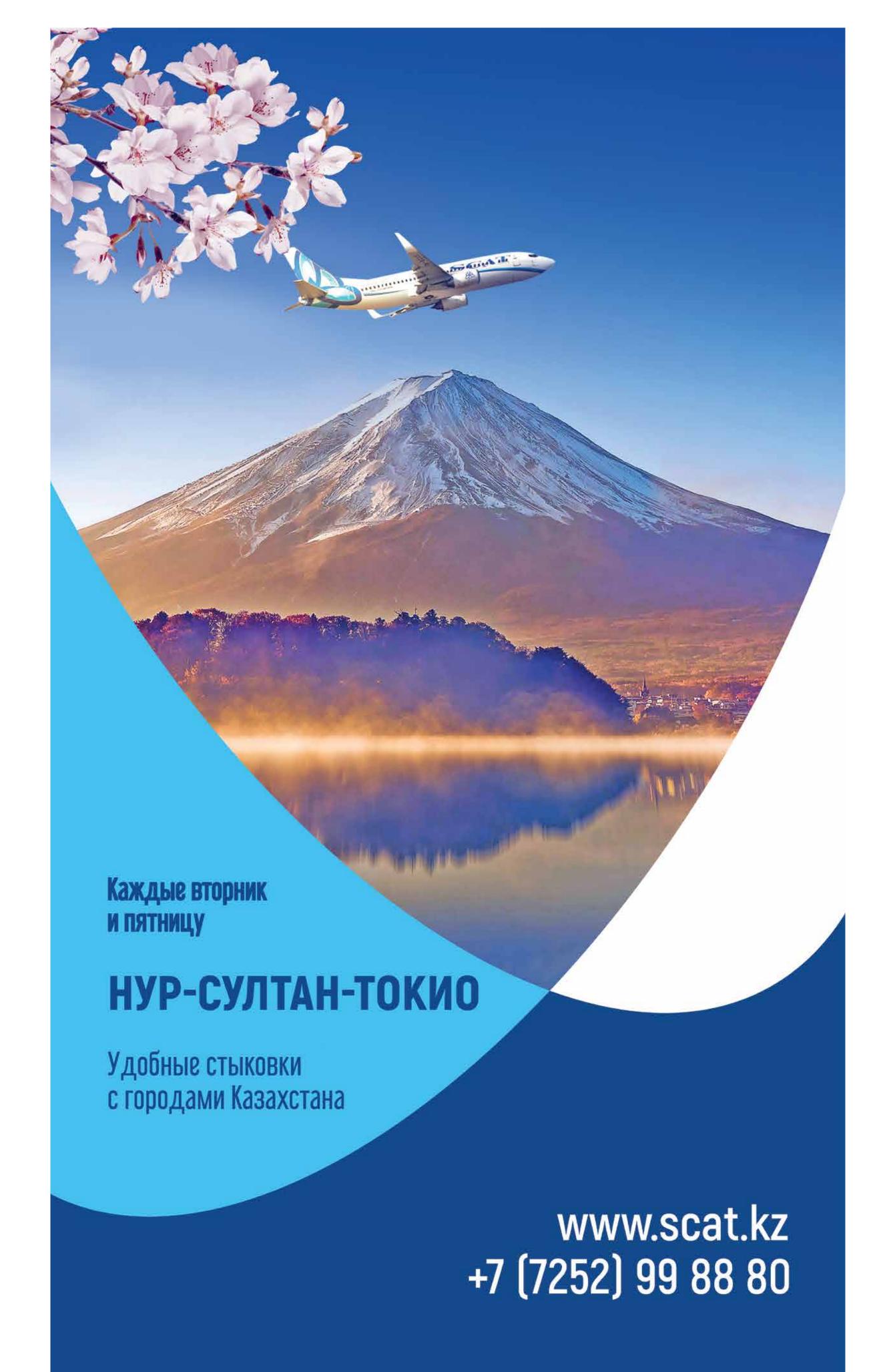
выгоды, а не просто в рабочие места: вкладывайтесь сейчас в поиск других способов работы с местными заинтересованными сторонами и компенсируйте им ответ-

укрепляйте существующие. Улучшение активных и открытых партнерских отношений является основой для лучшей в своем классе цифровой интеграции, более тесной связи с местными заинтересован ными сторонами и даже новых моделей эксплуатации и владения основными активами в горнодобывающей и металлур-

тандартизацию и регулирование. Определите набор стандартов владения дан способствовать взаимодействию и обмену информацией между частями цифровой экосистемы, сохраняя при этом необходимые уровни конфиденциальности и без-

ет ряд возможных ключевых показателей эффективности (КРІ), которые использо вались для привязки горнодобывающей промышленности и металлургии к мест представление о причинно-следственной связи или предложить, как лучше распре делять инвестиции в интересах промышленности и общества.

прослеживаемости. Активно используйте обмена информацией о поставках, производстве, окружающей среде и взаимодействии с местным сообществом



# "Hовый Golf и премьеры Токио

#### Встречайте, Golf VIII

a, Volkswagen Golf непопулярен в Казахстане, но мы не можем не рассказать о новом – уже восьмом – поколении европейского бестселлера. Ведь многие технологические новинки, которые внедряются на этой знаковой модели гольфкласса (названного так именно в честь VW Golf), вскоре появятся на его одноклассниках, а некоторые из них будут доступны на

- Итак, вот все, что вам надо знать о Golf VIII в тезисах:
- 3-дверного кузова больше не будет только 5-дверный хэтчбек
- Габариты изменились незначительно: +26 мм длины (4284 мм), -36 мм высоты (1456 мм), +16 мм колесной базы (2636 мм), ширина прежняя (1789 mm)
- Вся светотехника по умолчанию диодная, за доплату – матричные фары
- «В базе» электронная панель приборов, тачскрин системы управления диагональю 8,25 дюйма (опционно – 10 дюймов) и климат-контроль. За доплату - проекционный экран. Многие кнопки - сенсорные, а селектор «автомата» превратился в маленький джойстик, как на последнем Porsche 911
- Новая система мультимедиа имеет доступ в интернет и голосовое управление, может воспроизводить потоковое аудио и видео, открывать и запускать машину через приложение со смартфона, а также дистанционно обновляться и устанавливать приложения
- «В стандарте» идут системы автоматического торможения и Car2X, которая обменивается оперативной информацией с другими машинами и дорожной инфраструктурой, опционно – «полуавтопилот» IQ. Drive
- В основе новинки доработанная модульная платформа MQB. За доплату по-прежнему предлагается адаптивное шасси
- Первоначальная гамма двигателей включает восемь бензиновых и дизельных турбомоторов (90-150 л.с.), коробки - новая 6-ступенчатая «механика» или 7-скоростной «робот». С последним доступны «мягкогибридные» версии eTSI. Есть и полноценные plug-in гибриды eHybrid (204 л.с.), и GTE (245 л.с.). Полный привод предлагается только для дизеля мощностью 150 л.с.

В Германии и Австрии продажи нового Volkswagen Golf начнутся в декабре этого года, в других странах – в следующем году.











### <u>Ария электрокарам</u>

🖵 ще одна электрическая новинка То повторить успех электрохэтчбека Leaf

Смотрится Агіуа классно – стильно і лезвием задних фонарей, при этом на месте решетки красуется знакомый V-образный щит. Колеса – диаметром 21 дюйм.

исплея диагональю по 12,3 дюйма, как сорные, включая блоки управления кли









#### Первая электрическая Mazda

**Н**а проходящем в Токио автосалоне Mazda представила свой первый серийный электромобиль – компакт-кроссовер МХ-30.

Внешне электрокар отличается несколькими оригинальными решениями, в том числе боковыми дверями «а ля Mazda RX-8». Здесь такая же «полуторная» конструкция с распахивающимися против хода задними створками. Они усилены и в закрытом виде заменяют собой центральную стойку, поэтому при открывании образуется единый широкий проем, как на том самом роторном купе.

Пятиместный салон отделан синтетическими и переработанными материалами, а основание «парящей» центральной консоли с 7-дюймовым сенсорным экраном имеет вещевой лоток со вставками из пробкового дерева. Панель приборов -

электронная. По размерам МХ-30 близок к модели гольф-класса Mazda 3. Длина – 4395 мм, ширина - 1795 мм, высота - 1570 мм. Колесная база – 2655 мм.

Конструкция шасси тоже повторяет «тройку»: стойки McPherson спереди и полузависимая подвеска сзади. Но для электромобиля разработана своя архитектура e-Skyactiv со встроенной в пол кузова литий-ионной тяговой батареей. Разработчики обещают очень жесткий кузов, а саму модель позиционируют как драйверский электромобиль.

Правда, обратной стороной медали стала тяговая батарея небольшой емкости – 35,5 кВт/ч. Mazda заявляет, что это обусловлено экономией массы и... статистикой. По данным японцев, европейцы проезжают в среднем 48 км в день, поэтому паспортных 200 км пробега МХ-30на одной зарядке (по циклу WLTP) им должно хватить с лихвой.

Синхронный электромотор установлен на передней оси, его характеристики пока не опубликованы, но в описании тестовых прототипов Mazda упоминала 143 л.с. и 265 Нм. Вероятно, «серийные» показатели будут примерно такими же. Также МХ-30 имеет электромобильную версию системы G-Vectoring Control Plus, которая варьирует тягу двигателя в зависимости от угла и интенсивности поворота руля, скорости и действующих на машину ускорений.

Выпуск электрической Mazda начнется в следующем году, а продажи – во втором полугодии. Цены пока неизвестны, но предварительные заявки уже принимаются в Японии и Европе. МХ-30 должна стать глобальной моделью, которая выйдет на рынки многих стран по всему миру.



### Lexus: будущее не за гибридами

**М**еще одна электрическая премьера токийского моторшоу – футуристический Lexus LF-30 Electrified. Это концепт-кар чистой воды, но он четко обозначает скорый отход тойотовского премиум-бренда от гибридных моделей в пользу электромобилей. Уже в ноябре Lexus обещает показать первый серийный электрокар, а к 2025 году «розеточные» версии должны быть у всех моделей мар-

LF-30 Electrified показывает, каким может быть электрический беспилотник 2030 года. Клиновидный кузов длиной 5090 мм имеет огромные подъемные двери, открывающие доступ на оба ряда 4-местного салона. Колесная база – внушительные 3200 мм.

Вместо руля – складной штурвал, аудиосистема Mark Levinson имеет компактные динамики в подголовниках (их использует система активного шумоподавления), а стеклянная крыша SkyGate над задними пассажирами может превращаться в проекционный тачскрин: она позволяет вывести карту навигации, потоковое видео и многое другое. В отделке интерьера использованы переработанные материалы и натуральное дерево.

Электромобиль оснащен рулевым управлением «по проводам» и четырьмя мотор-колесами, которые в сумме выдают пиковые 544 л.с. и 700 Нм. При массе 2,4 тонны расчетный разгон до 100 км/ч – за 3,8 секунды, максимальная скорость – 200 км/ч. Батареи емкостью 110 кВт/ч должно хватить на 500 км пробега.

Под задним бампером есть беспроводное зарядное устройство, которое работает совместно с установленной в гараже ответной частью. А мощность проводной зарядки достигает 150 кВт.

Свидетельство

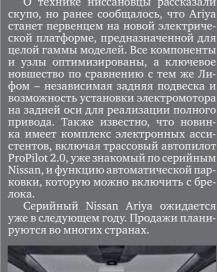
о постановке







Полосу подготовил Диаз Абылкасов





### Tesla в прибыли

esla опубликовала финансовые итоти третьего квартала 2019 года: американский производитель электромобилей наконец-то получил прибыль! Она составила \$143 млн. Хотя еще в первом и втором кварталах компания была в убытках – \$702 и 408 млн соот-

По словам Илона Маска, достичь та сого результата позволило существене снижение производственных затрат После публикации отчетности акцип Tesla подорожали на 20% (с \$254 до 306 за акцию), а капитализация компании выросла до \$53 млрд, превысив показа тель концерна General Motors (51 млрд)



### КАПИТАЛ

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ N 12031-Γ, выдано Комитетом информации и архивов,

Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации "Project Syndicate"

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»

центра деловой информации Kapital.kz

Евгения Емельянова, выпускающий редактор

Журналисты: Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева Литературный редактор: Елена Ким Корректор: Владимир Плошай Верстка: Рустем Еспаев Фотографы: Владимир Третьяков, Ляззат Третьякова

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции. Коммерческий департамент -224-91-44, 224-91-33 Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31 Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: www.kapital.kz Подписано в печать 30.10.2019 г. Заказ N 25003. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04