

Изменились ли требования казахстанцев к жилью после карантина

Д



Типичные ошибки МСБ при продвижении продукта



Алмас Абдыгаппаров, основатель Parmigiano Group

# Nº15 (706)

К

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 18 ИЮНЯ, 2020

Е Л О В О

≝ E

H E

л Е

л ь

н и

Как сохранить ликвидность компании в кризис

страница

Казахстанцы с лета смогут заработать на страховке

страница

Печатный станок ФРС и вторая волна кризиса

страница 👢

Как переживает пандемию аренда вертолетов

страница /

Какую поддержку могут получить экспортеры

страница С





kapital.kz

### Коронакризисный бюджет: драматизировать ситуацию пока не стоит?



Кономический спад продлится два квартала, рост возобновится к концу текущего года. Об этом в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» сказал главный аналитик департамента исследований Halyk Finance Асан Курманбеков. По данным Halyk Finance, в первом квартале экономика продемонстрировала рост на 2,7% в годовом выражении. Но во многом за счет докризисной инерции. Однако за четыре месяца, когда в апреле был пик карантинных мер и падение цен на нефть, рост ВВП замедлился на 0,2% относительно такого же периода прошлого года

- Асан, вы действительно считаете, что вторая половина года станет более благоприятной для отечественного бюджета, чем первая. Об этом говорится в аналитической справке «Обзор государственного бюджета», которую подготовили аналитики Allyk Finance.

Есть повод для оптимизма? - Мы действительно полагаем, что во второй половине года по мере завершения налоговых каникул и других мер фискального смягчения, при одновременном улучшении конъюнктуры на мировых сырьевых рынках, ситуация в экономике начнет выправляться. Это приведет к увеличению доходной части госбюджета. Да, к негативному развитию событий в бюджетной сфере привело резкое ухудшение экономической ситуации в начале текущего года. На фоне слабого роста доходов на 1% и увеличения расходов на 15% год к году дефицит госбюджета без учета трансферта Национального фонда резко вырос до 8,5% от ВВП в первом квартале 2020 года в сравнении с 6,7% от ВВП в первом квартале прошлого года. При этом, с учетом трансферта Нацфонда, дефицит госбюджета составил всего 35 млрд тенге (0,2% от ВВП). Апрельские данные по бюджету также демонстрировали глубокое падение доходной части: поступления по корпоративному подоходному налогу (КПН) за месяц упали на 94,3% год к году, а по НДС, ИПН и налогам на международную торговлю – более чем на 60% за этот же период.

**–** Каково соотношение доходов и рас-

ходов госбюджета? Доходы государственного бюджета, без учета трансферта из Нацфонда в первом квартале 2020 года, выросли на скромные 1,2% год к году. При этом за счет резкого увеличения трансферта из Нацфонда почти на 50% совокупные доходы госбюджета повысились на 14% за этот же период. В результате повышения зарплат произошло серьезное увеличение поступлений по ИПН и соцналогу примерно на 20% год к году, что резко контрастировало с сокращением поступлений от налогов на международную торговлю на 18% за такой же временной отрезок. Сбор налогов по КПН умеренно вырос на 5%, а поступления по НДС снизились на 0,3% год к году. Затраты госбюджета в первом квартале текущего года повысились на 15% за этот же период в прошлом году. Их увеличение было обусловлено повышением социальных расходов и зарплат, кроме того, увеличились затраты на инфраструктурные

– Особых положительных ожиданий нет и от налоговых поступлений, как я понимаю...

 Мы пока не склонны драматизировать ситуацию с налоговыми поступлениями. Картина должна проясниться во второй половине года, когда начнут постепенно прекращать свое действие налоговые каникулы и другие меры фискального смягчения, одновременно мы ожидаем улучшения ситуации на внешних сырьевых рынках. Но снижение поступлений по доходам в госбюджет было обусловлено не только действием разворачивающегося кризиса, но и стало следствием мер фискальной поддержки малого и среднего бизнеса.

Напомню, что в рамках мер поддержки бизнеса правительство освободило МСБ от налогов и социальных платежей, взимаемых с фонда оплаты труда, на 6 месяцев до 1 октября текущего года. Индивидуальные предприниматели, работающие в общеустановленном порядке налогообложения, освобождены от уплаты индивидуального подоходного налога и вовсе до конца года. Ставка НДС на реализацию и импорт социально значимых продовольственных товаров была понижена с 12% до 8% до 1 октября 2020 года. Также была предусмотрена отсрочка по уплате всех видов налогов и других обязательных пла тежей, социальных платежей до 1 июня текущего года. Кроме того, отдельные субъекты бизнеса освобождены от уплаты налога на имущество до конца 2020 года.

- И госказна все еще остается главной опорой экономики?

– В прошлом году правительство уже начало существенно поддерживать экономику посредством фискальных мер, которые в том числе распространялись и на текущий год. В результате, по нашей оценке, расходы бюджета повысились до 20,6% от ВВП в 2019 году в сравнении с 18,8% предыдущего.

\_[Продолжение на стр. 2]

### Цифра номера

### 41 млрд тенге

такого объема достигнет экспорт несырьевых товаров и услуг к 2025 году

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

### Джан Гокташ,

генеральный директор отеля The Ritz-Carlton Almaty

Подробнее [Стр.6]

### Цитата номера

«Если раньше многие хотели стать юристами и экономистами, сейчас нужно становиться экспертами в области data science, которые могут проанализировать продукт и составить портрет и оценку его потребителей»,

– Еркегали Машир, генеральный директор группы компаний Azimut Solutions

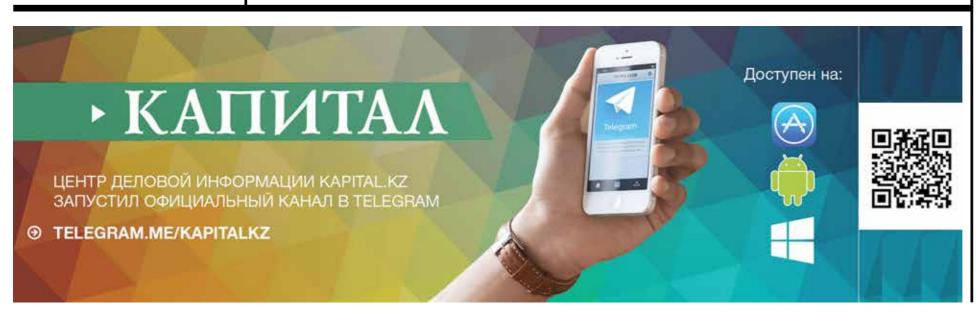
Подробнее [Стр.9]

История бренда

# Pierre Cardin:

бизнес, превзошедший детскую мечту

Подробнее [Стр.11]



ЧЕТВЕРГ, 18 ИЮНЯ, 2020

### **КАЗАХСТАН**

### 10% АКЦИЙ «КАЗАХТЕЛЕКОМА» МОГУТ ПРОДАТЬ ЕНПФ

одернизации экономики Казахстана опре делены новые сроки приватизации активо ФНБ «Самрук-Казына», сообщили в пресс службе компании. «Сегодня, как результа да находится под риском как с точки зрени справедливой стоимости, так и по размеру размещения. Поэтому мы предложили еди траны – изменить сроки, ранее предусмо годы. Как вы знаете, наша инициатива была юлностью поддержана», – сообщил управ ляющий директор ФНБ «Самрук-Казына Алмасадам Саткалиев. Приватизация круп ных активов фонда определена в следующи сроки: 2021 год - способом продажи стра сегическому инвестору АО «Казпочта» и АО «Самрук-Энерго»; 2022 год - IPO AO «НК «Каз-МунайГаз» и АО «Эйр Астана», приватизация АО «Тау-Кен Самрук» и АО «QazaqAir»; 2023 год - IPO AO «НК «Казахстан темир жолы» В текущем году фонд намерен продать 10% акций АО «Казахтелеком» ЕНПФ. По словам Алмасадама Саткалиева, это позволит не голько сохранить присутствие государства і тратегической отрасли, но и гарантироваті средства вкладчиков. Мероприятия по 21 не крупному активу фонда также будут заверше ны до 2023 года.

### MOODY'S ОЖИДАЕТ СНИЖЕНИЕ ВВП **КАЗАХСТАНА**

на 0,5% в 2020 году и вырастет на 3% в 2021 оду, говорится в отчете международног рейтингового агентства Moody's Investors Service. «Перспективы экономического роста страны должны оставаться сильными в средесрочной перспективе, несмотря на ожида ния Moody's относительно сокращения ВВП примерно на 0,5% в 2020 году из-за коронави руса и шока цен на нефть. ВВП должен восста новиться и вырасти примерно на 3% в 2021 активность нормализуется в течение следу ющих нескольких кварталов», - говорится и отчете. Отмечается, что кредитный профил Казахстана («Ваа3», прогноз – «позитивный») отражает его растущую экономическун ными перспективами роста в углеводород ном и неуглеводородном секторах, а также растущими доходами. «Перспективы даль нейших экономических реформ в сочетании с кальными буферами указывают на то, что показатели кредитоспособности Казахстана могут и дальше укрепляться, чтобы соответ ствовать более высокому рейтингу, несмотря на краткосрочное, но временное ухудшение из-за шока от коронавируса», – говорится в

### КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

### АЙБЕК КЕТЕБАЕВ

назначен директором аэропорта Кокшетау

### АЙГУЛЬ ДЖУАНЫШБАЕВА. МУРАТ ДАРИБАЕВ

избраны членами правления АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

### АЛМАС БАТАНОВ

назначен руководителем управлени стратегии и бюджета Алматы

### АЛМАС МАДИЕВ

назначен заместителем акима Жамбылской области

### БАКЫТЖАН ЖУНИСБЕКОВ

назначен руководителем управлени: государственных закупон Жамбылской области

ДАНИЯР ЖУМАШОВ исключен из состава правления

АО «Национальный управляющий

### ЕЛЕНА ШАВРОВА

холдинг «КазАгро»

назначена руководителем управления финансов Кызылординской области

### ЮРИЙ МИХАЙЛИС

назначен главным тренером ХК

# новости недели | Недвижимость: **COVID**ное настроение

Какие требования к жилью у казахстанцев после карантина



#### Мариям Бижикеева

осле снятия режима ЧП и ослабления карантина во многих регионах **Д** страны у казахстанцев большим спросом пользуются квартиры около парков, скверов и с балконами. Стоимость квадратов демонстрирует рост и остается в восходящей динамике. Правда, как долго она продлится, прогнозировать никто не берется: все зависит от статистики заражения короновирусом и возможного возврата к жестким карантинным мерам.

После нулевой динамики в апреле цены на жилье, согласно актуальным данным Комитета по статистике Миннацэкономи ки, продолжили наблюдавшееся с начала года восходящее движение. Например первичное жилье подорожало на 0,2%, до 297,8 тыс. тенге/м², а вторичное – на 1%, до 208,1 тыс. тенге/м². При этом если апрельская динамика была обусловлена еопределенностью на рынке и введением жестких мер по борьбе с пандемией, включающих ограничение передвижений и закрытие нотариальных контор, ЦОНов, то в мае по мере послабления карантинных ограничений снова появилась возможность совершать сделки купли-продажи Немаловажным фактором умеренного роста цен выступило и укрепление нацвалюты – на 3,1% в мае и на 5,2% в апреле из-за высокой импортной составляющей в строительных материалах. По разным оценкам, доля импортных стройматериа лов в строящихся объектах составляет от

«Мы не раз отмечали, что ситуация в кономике страны, как правило, задает тон ценам на рынке недвижимости. Соответственно, улучшение ситуации, а также восстановление реальных доходов населения благоприятно скажутся При таком сценарии тенговые цены на недвижимость могут продолжить умеренную восходящую динамику, в особенности с учетом растущей инфляции», - прогнозирует ведущий аналитик Ассоциации финансистов Казахстана Рама-

Эксперт АФК также предполагает, что на рынке недвижимости мог реализоваться отложенный из-за пандемии спрос со стороны потенциальных покупателей. На этом фоне количество сделок купли-продажи жилья в мае выросло в 3,3 раза и составило 17,2 тыс.

«На сегодня на рынке действительно активно реализуются отложенные сделки и спрос, накопившиеся в период карантина. Провал сделок из-за режима ЧП в марте-мае по стране составил 50% по срав-

После отмены ЧП количество сделок в мае выросло в 3-7 раз в зависимости от региона. Но по сравнению с маем 2019 года это все равно меньше в среднем на 48%», - добавляет аналитик-консультант рынка недвижимости ТОО «Оценка собственности»

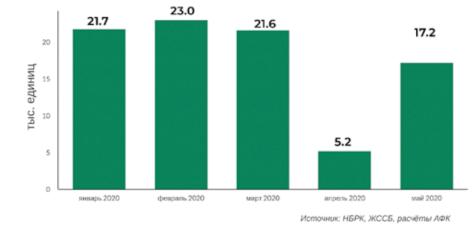
недвижимости в стране постепенно восстанавливается: до 70-75% по итогам мая в сравнении с показателями марта текущего года. По итогам июня в Алматы и Нур-Согласно результатам проведенного Султане рынок жилой недвижимости де монстрирует рост приблизительно на 85%. в июне АФК опроса, ожидается, что эко-

номика страны за ближайший год вы-

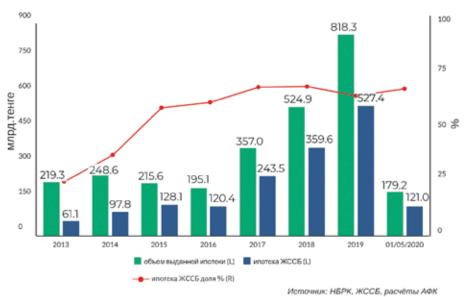
растет на 0,8%. На сегодня, по наблюде-

«Этажи – Астана» Жани Турысова, рынок

### Количество сделок купли-продажи жилья



### Доля ЖССБ в ипотечном кредитовании



«Мы не можем говорить о 90%-ном вос-Если говорить о спросе на жилье в Алмать и Нур-Султане, то здесь можно отметить нехватку иногороднего клиента. На процессы заключения сделок сильно повлияли запреты на междугороднее передвижение Многие компании, особенно работающие в элитном сегменте, не сразу смогли пере строиться после окончания карантина. То есть им нужно было выстраивать новую стратегию и понимать, как работать даль-

### Отложенные прогнозы

ше», – пояснил Жани Турысов.

Эксперты сегодня дают прогнозы по развитию рынка недвижимости по двум сценариям: с учетом второй волны пандемии и без нее. В первом случае объем сделок в октябре ожидается на уровне 70% от объема прошлого года, но только если не будет введен жесткий запрет на передвижение, работу компаний и бизнес-субъектов, так или иначе участвующих в процессах на рынке недвижимости. Что касается сто-

имости, то ее рост при второй волне пандемии прогнозируется в диапазоне 2-3% в тенговом эквиваленте. Если второй волны КВИ не будет, то по объему сделок рынок восстановится к сентябрю-октябрю до 90% в сравнении с прошлым годом. Стоимость квадратов, в свою очередь, вырастет к октябрю текущего года приблизительно до  $5\overline{\%}$  в тенговом эквиваленте. Что касается популярных локаций, то

предпочтения отдаются объектам жилой

недвижимости, расположенным около парков и скверов, отмечает Жани Турысов. Также покупатели квартир обращают внимание на площадь квартир и наличие балкона, потому что остается вероятность возобновления карантина, при котором придется проводить больше времени дома. «То есть население уже рассчитывает, что какая-то часть площади будет выделена на спортивный уголок, рабочее место, зону отдыха. Также в Алматы, например, большой интерес вызывает аренда частных домов и коттеджей», – подчер-

По мнению Анны Шацкой, на сегодня, всем тем, кто видит в недвижимости инструмент для инвестирования, имеет смысл вкладываться в первичное жилье на ранней стадии строительства. В зави симости от проекта рост стоимости к моменту сдачи в эксплуатацию может составить 15-20%. Плюс доходность от аренды ежегодно может приносить 7,2-7,5%. Но в данном случае нужно выбирать надежного застройщика, который обеспечит своевременную сдачу объекта. В то же время сейчас на фондовых рынках есть инстру менты способные приносить доход в 3-5

#### Ипотечная надежда По разным оценкам, в настоящее время бо-

лее 90% рынка ипотечного кредитования приходится на госпрограммы. При этом ключевую роль на рынке играет ЖССБК – в прошлом году на него пришлось 65% всех выданных ипотечных займов, с начала года его доля выросла до 68%.

Рост выдачи ипотечных займов – в среднем на 62% последние три года подряд – свидетельствует о быстром восстановлении данного рынка и все еще неудовлетворенном отложенном спросе населения на улучшение жилищных условий. Тем не менее текущие госпрограммы, стимулируя спрос на жилье, одновременно искажают рыночное ценообразование. Тем самым вытесняется рыночное кредитование, что делает мым от государственных денег, которые в условиях падения доходов бюджета могут третерпеть соответствующие изменения Важно сохранить баланс присутствия государства на рынке ипотечного кредитования для поддержания его устойчиво-

«Вместе с тем ипотека все равно остается дорогостоящим продуктом ввиду долгосрочного характера займа и не является панацеей для решений жилищных нужд увеличивающегося населения страны. Последние тенденции показали, что даже люди с высшим образованием и опытом работы могут потерять источники доходов. Напомню, что покупка жилья является крупнейшей инвестицией домашних хозяйств в стране», - отметил

# Коронакризисный бюджет: драматизировать ситуацию пока не стоит?

ло к тому, что в дополнение к освобождению малого бизнеса от уплаты подоходного налога (>100 млрд тенге в текущем году) были подключены меры по отсрочке уплаты других налогов, отложена подача деклараций до третьего квартала, а также приняты иные фискальные меры. В связи с тем, что полномасштабные карантинные меры длятся два месяца, растут социальные выплаты – 42,5 тыс. тенге, которые уже назначены более 4 млн граждан. То есть почти половине работоспособного населения, на что предусматривается 370 млрд тенге. Общий пакет антикризисных мер поддержки экономики в Казахстане, по заявлениям официальных лиц, достигает 8,5% от ВВП. Для сравнения: наибольший объем господдержки выделяется в Германии, где он достигает 50% от ВВП. Более 10% от ВВП поддержки предусмагривается в развитых странах Запада, что обусловлено наличием высокой доли ма-

Начало кризиса в текущем году приве-

### - Изменился ли размер государствен-

лого и среднего бизнеса на уровне 50% от

- В результате увеличения дефицита бюджета возрастает размер государственного долга, который по оценке госорганов достигнет 20 трлн тенге в текущем году,



что будет соответствовать почти 29% от ВВП. Например, в прошлом году размеј госдолга составлял менее 24% от ВВП. Здесь отмечу, что если бюджетные потери текущего года являются разовыми и вызваны неблагоприятной конъюнктурой на внешних рынках, а также влиянием COVID-19, то возросший объем госдолга быстро не устранить, так как бюджетные ассигнования придется поддерживать на высоком уровне еще как минимум в бли-В то же время масштабное наращива-

ние бюджетных расходов на меры противодействия кризису по данным министерства финансов обойдутся стране в сумму, близкую к 6 трлн тенге. При этом 3,5 трлн тенге будет использовано из средств бюджета и 2,5 трлн тенге из внебюджетных фондов. В рамках бюджета крупнейшей статьей вы-

доходов республиканского бюджета в размере 1,7 трлн тенге, оставшаяся часть з размере около 1,8 трлн тенге приходится на различные мероприятия, включающие социальную сферу, поддержку граждан, предприятий и отраслей эконо иики. Затраты из внебюджетных фондов повторяют направления, предусмотренные бюджетными расходами, но будут финансироваться путем привлечения ресурсов Нацбанка, нацхолдинга «Байтерек», ГФСС и других.

ступает компенсация потерь налоговых

## Unit-linked-страхование в Казахстане

Какой дополнительный финансовый инструмент появится у клиентов страховых компаний?

Мадина Касымов

связи с внедрением такого инвестиционно-страхового продукта, как «unit-linked» клиенты страховых организаций получат возможность доступа к дополнительному финансовому инструко обезопасить себя, но и инвестировать накопления на длительный срок. Об этом корреспонденту «Капитал.kz» сообщили в Агентстве РК по регулированию и разви-

// АКТУАЛЬНО

Как сообщает ресурс по повышению Fingramota.kz, который функционирует это один из способов инвестирования, который сочетает в себе одновременно страхование жизни и инвестиции. Ины ми словами, это продукт, аналогичный

Агентством РК по регулированию и развитию финансового рынка совместно

с участниками финансового рынка в настоящее время прорабатывается вопрос о дальнейшем совершенствовании требований к продукту «unit-linked» по следующим основным направлениям:

- 1) расширение возможности инвестирования для КСЖ как через паевые инвестиционные фонды, так и в рамках индивидуального инвестиционного портфеля и т.д.;
- 2) совершенствование системы защиты прав страхователей (включающее, помимо прочего исключение наложения ареста и обращения взыскания на активы страхователя по его долгам и долга
- любых третьих лиц); 3) установление единой методики и порядка оценки активов страхователей в рамках данного продукта страхования усовершенствованное
- активов страхователей; 5) установление дополнительных требований, направленных

на исключение рисков недобросовестного управления активами страхователей. Каждая страховая премия, вносимая

страхователем, состоит из двух частей. Одна часть непосредственно связана со страхуемыми рисками. Вторая является накопительной или инвестиционной составляющей, инвестируемой в инструменты фондового и других финансовых

Владелец такого договора, по сути, получает возможность инвестировать свои накопления, получать доход от такого инвестирования и при этом быть застрахо

В отличие от классического накопительного страхования с гарантированной доходностью, где инвестиционная страте гия, как правило, консервативна и завязана на долговые ценные бумаги с высоким рейтингом, «unit-linked» позволяет клиентам самим выбирать стратегию и быть свободными от консерватизма страховых компаний.

Главным преимуществом такой программы является относительная просто-

ни (КСЖ), перевести деньги и выбрать инвестиционные фонды из предложенных КСЖ условиях. В странах СНГ «unit-linked» считается инвестиционным продуктом нового по-

та. То есть страхователю не нужно откры-

вать брокерский счет, банковские счета

за рубежом и т.д., а достаточно заключить

оговор с компанией по страхованию жиз-

коления, а в Европе, Азии и США данный инструмент существует более 60 лет, поскольку представляет собой удачный симбиоз страховых и инвестиционных услуг. К примеру, в США до 60% договоров страхования жизни заключаются именно по технологии «unit-linked». В Европе на долю этого сегмента приходится от 30 до 70%. В Российской Федерации первые аналоговые «unit-linked» продукты стали появляться во второй половин В Казахстане инвестиционное страхо

вание жизни существует с 2010 года. На сегодняшний день система предус матривает принцип раздельного учета ак тивов страхователей от собственных активов КСЖ и возможность самостоятельного управления КСЖ активами страхователей при наличии соответствующей лицензии

на рынке ценных бумаг Также действующая правовая среда предусматривает возможность инвестирования активов страхователей исключительно через создание паевых инвестицинных фондов (ПИФ). Требования к составу активов опреде-

ляются КСЖ по согласованию с клиентом В то же время предусмотрена возможтак и на зарубежных рынках с привлече-

гехнологичные компании: Tesla, Alphabet

местных, так и иностранных.

# Страховщики оценили новый продукт

Анна Видянова

Товый продукт сочетает в себе классическое накопительное страхование жизни и инвестиционную составляющую. При этом страхователь может самостоятельно выбрать стратегию вложений своих средств. «Он может заключить договор на 5, 10, 15 и более лет. Предполагается, что средства будут вкладываться страховщиком в определенные финансовые инструменты», – рассказала

председатель правления КСЖ «Сентрас Коммеск Life» Гульжан Джаксымбетова. Получить накопленную сумму клиент может при окончании срока договора страхования, объяснила она. Кроме того, он имеет право расторгнуть договор, при этом ему выплатят выкупную сумму, то есть стоимость активов на его инвестиционном страховом счете на дату расторже

в интервью корреспонденту «Капитал.kz»

«В случае ухода из жизни застрахованного накопленную сумму получат его наследники», - отметила председатель правления КСЖ «Сентрас Коммеск Life». Сколько будет стоить продукт – пока

какие-то жесткие ограничения. «Страхователями могут выступать как юридические, так и физические лица. Приобрести этот продукт могут лица, достигшие 18 лет», – заметила управляющий директор КСЖ «Nomad Life» Елена Тайту-

Предполагается, что клиент будет совершать регулярные взносы в КСЖ. Часть из них будет направляться на покрытие страхового риска, часть - на инвестирование. Но вкладывать свои средства он сможет только в те финансовые инструменты, которые подобрала страховая компания. Также страхователь будет выбирать для своих денег соотношение «риск-доходность», формировать инвестпортфель из предложенных инструмен-

«Страховая компания автоматически будет исполнять эту инвестиционную стратегию, вкладывать средства, получать доход, причислять его к капиталу клиента. От страхователя требуется только ежемесячно вносить взносы и определить свою инвестиционную стратегию, которую страховая компания неукоснительно исполнит», – пояснил управляющий дирек тор КСЖ «Халык-Life» Виталий Любимов. Игроки страхового рынка поясняют, что при разработке продукта финрегуля-

тор активно взаимодействовал с ними и участниками рынка ценных бумаг. «Практически все предложения были учтены. В основном рынок предлагал упростить механизм продукта, ранее заточенного только под паевые инвестиционные фонды. Этот подход усложнил бы

сделал бы его дороже. В качестве альтерначвы было предложено применение опыта пенсионных фондов по управлению инвестиционными портфелями. На его основе пересмотрены требования к управлению средствами страхователей», – разъяснила авляющий директор КСЖ «Nomad Life» лена Тайтуголева

Глава КСЖ «Freedom Finance Life» Азамат Ердесов отметил, что некоторые предложения не были приняты. «Предлагалось не устанавливать для КСЖ минимальный размер гарантийного

фонда по этому продукту. Это связано с гем, что инвестиционные риски по unitlinked несет страхователь. Дополнительных рисков компании по страхованию жизни не несут. Но риск смерти включается в расчет маржи платежеспособности (рисковая часть премии) наравне с другими продуктами компании. Уполно-

моченный орган решил установить минимальный размер гарантийного фонда. Например, 100 тыс. МРП – при передаче активов под инвестконтроль управляюще му инвестиционным портфелем, который не является страховой организацией. Тем компаниям, которые решат предлагать unit-linked, возможно, потребуется докапитализация», – отметил наш собеседник

Страховщики уточняют, что unit-linked широко распространен в странах дальнего зарубежья. В основном страховая защита включает такие риски, как дожитие застрахованного до окончания срока страхования, смерть по любой причине и смерть в результате несчастного случая.

«Обычно иностранные страховые компании разрабатывают инвестиционные стратегии и уже готовые решения озвучивают клиентам. Зарубежные страховщики могут предложить инвестиции в высоко-

NVIDIA, Electronic Arts и т.д. Также вложить средства можно в акции предпри ятий военно-промышленного комплекса фармацевтических компаний, ведущих научные разработки новых поколений лекарств и препаратов, производителей В «Сентрас Коммеск Life» пояснили что unit-linked несколько десятков лет ра-

ботает на западных рынках. «По оценкам некоторых экспертов, в США на этот вид страхования приходится до 60% договоров страхования жизни, в европейских странах – 30-70%. Доходность по консервативным программам в зарубежных организациях составляет 3-5%, по рисковым – доходит до 7-15% годовых», – отметили в

Как и любой инвестиционный продукт, unit-linked имеет свои риски. «Всегда есть риск снижения стоимости активов, в когорые вложен капитал застрахованного Однако на этот случай у страховщиков предусмотрены программы с небольшим но гарантированным доходом», - уточнила глава КСЖ «Сентрас Коммеск Life».

По словам страховщиков, пока не известны лимиты по инвестированию средств страхователя в ценные бумаги. Они надеются, что они будут оптималь-



### КАПИТАЛ.КZ

популярное за неделю

### «ТАУ-КЕН САМРУК» ПРОВЕДЕТ МАСШТАБНУЮ **РАЗВЕДКУ**

рии четырех областей Казахстана начинае овместно с «Казахстан Фортескью», сообщили в пресс-службе НГК. Поисковые работы будут проведены на общей площади в 18 000 областей. «Мы привлекли к реализации геоло изученности недр Казахстана. В перспекти ве мы надеемся на обнаружение коммерч председатель правления «Тау-Кен Самрук Канат Кудайберген. В течение первого года «Казахстан Фортескью» будет собирать и ана физическая съемка будет дополнена деталь ной интерпретацией структурной геологии наземными геофизическими исследовани ми и бурением, чтобы в последующие годы ные районы минерализации. ТОО «Казахстан ния австралийской Fortescue Metals Group Ltd, мирового лидера металлургической пром ленности. (kapital.kz)

### ЭКСПОРТЕРАМ ВОЗМЕСТЯТ ЗАТРАТЫ

2020 года поступило 500 заявок от 246 экс брены 98 заявок от 57 компаний на сумму 1 млрд 128 млн тенге, сообщает пресс-служб в конце II квартала 2019 года. Однако в прав лах были ограничения по охвату субъекто года министерством торговли и интеграци только единожды были внесены изменения Он предусматривает возмещение части затра экспортерам при авиа-, морских транспор с доставкой товаров до конечного пункта назначения, до 50%. (kapital.kz)

### ГДЕ БУДУТ **ПРОИЗВОДИТЬ** ВАКЦИНУ ПРОТИВ COVID-19

В Жамбылской области премьер-министр Аскар Мамин дал старт строительству био фармацевтического завода по производству вакцин при Научно-исследовательском институте (НИИ) проблем биологической безопасности Комитета наук МОН РК в пгт. Гвардейский Кордайского района. Завод будет выпускать иммунобиологические лекарственные препараты по международном стандарту надлежащей производственной практики (GMP), в том числе вакцину против коронавирусной инфекции. В настояще время кандидатная вакцина казахстанского НИИ против COVID-19 включена в список ВОЗ и успешно проходит доклинические испытания. На предприятии также будут производиться вакцины против пандемиче ского гриппа, туберкулеза, бруцеллеза, ноду лярного дерматита, чумы мелких жвачных животных, контагиозной эктимы овец и коз, оспы овец, бешенства и других инфекционных заболеваний. Планируется завершить строительные работы в декабре 2020 года и ежегодно производить до 60 млн доз биофар мацевтических препаратов. НИИ проблем биологической безопасности Комитета наук МОН РК создан в 1958 году как один из 6 крупнейших вирусологических институтов СССР. Штат состоит из 214 научных сотрудников и ведущих ученых-вирусологов (академики, доктора и кандидаты наук, PhD), включает в себя 13 лабораторий для работы с опасными инфекциями. (primeminister.kz)

### **ИНОСТРАННЫХ** ПРЕДПРИЯТИЙ В РК СВЫШЕ 18 ТЫС.

К маю в Казахстане было зарегистрир ю 450,9 тыс. юридических лиц, из них 316 тыс. действующие предприятия. Годовой рост зарегистрированных юрлиц составил 3%, в то время как действующих предприятий – сразу 8,2%. Среди них количество действующи иностранных предприятий достигло уже 18,3 тыс., рост за год – сразу на 16,5%. Удельный вес иностранных компаний за год увеличился с 5,4% до 5,8% от всех действующих юрлиц. Более 43% действующих иностранных предприятий сосредоточено в финцентре, Алматы: 7,9 тыс. компаний, рост за год составил сразу 22,7%. В тройку лидеров также вошел Нур-Султан - 3,3 тыс. компаний (плюс 19,5%), замыкает топ-3 Карагандинская область – 932 предприятия (на 11,8% меньше, чем в прошлом году). Самая высокая концентраци действующих иностранных предприятий (их доля от общего количества действующих) так же наблюдается в Алматы – 10,1%, следом идут Нур-Султан и Жамбылская область - по 6,3% Наибольшее количество действующих иностранных предприятий работает в сфере торговли: почти 8 тыс. компаний. (finprom.kz)

**ЧЕТВЕРГ, 18 ИЮНЯ, 2020** 

■ Казахстанская фарминдустрия и COVID-19. | новости недели

# • KEGOC: трансформация изменила мышление сотрудников

**№**оллектив AO «KEGOC» по итогам 2019 года признан самым вовлеченным в Программу трансформации бизнеса среди всех портфельных компаний АО «ФНБ «Самрук-Қазына». Об успехах и достижениях программы рассказывает главный директор по трансформации бизнеса АО «KEGOC» Хабибулла Казиев

В марте исполнилось ровно пять лет с того момента, как в 2015 году АО «KEGOC» приступило к реализации Программы транс-

Надо сказать, что в первое время отношение сотрудников компании к программе было настороженным и довольно прохладным. Коллеги часто задавали вопрос: нашей компании? Ведь АО «КЕGOC» и так хорошо справляется со своими задачами. И это на самом деле так - KEGOC устоявшаяся компания с четко обозначенными

целями и пониманием своего предназначения и места в отрасли и в целом экономике страны. Однако стремительное развитие новых технологий заставляет современный мир быстро меняться. Качественные изменения происходят как в мировой, так и в отечественной электроэнер

гетике. В связи с этим и наша компания должна меняться и трансформироваться, чтобы соответствовать новым требованиям и вызовам. Так что запуск программы ветом на эти вызовы

компании к программе начало меняться, стало приходить понимание необходимости данных процессов. Это происходило

по мере вовлечения все большего числа людей в трансформацию и непосредственно в успешную проектную деятельность по реализации новых проектов. Этому способствовали интересные и полезные информационные публичные мероприятия, проводимые Блоком управления изменениями с непосредственным участием руководства и широкого круга сотрудников компании. Сегодня у нас есть сильная поддержка коллектива. Так, по данным последнего исследования социальной стабильности, уровень поддержки программы трансформации среди администра тивно-управленческого персонала KEGOC составил 70%, среди производственного персонала – 74%. Это самый высокий по-

менений. На начальном этапе была сформирована команда из числа сотрудников, которые составили коллектив Центра по трансфор-

казатель поддержки среди национальных

компаний, реализующих программы из-

мации бизнеса. Собственно, сама работа началась с реинжиниринга бизнес-процессов, описания целевых бизнес-процессов и создания нес-процессов и дерева КПД (ключевых показателей деятельности) компании. петенции для выполнения такого рода работе нам оказывали помощь централь ная команда трансформации АО «Самрук-Қазына» и внешние консультанты. Фонд оказывал методологическую поддержку по всем направлениям, в том числе в вопросах становления проектного управле-

ния и управления изменениями в компании. Такая поддержка со стороны Фонда не случайна. Как отметил управляющий директор по цифровизации и трансформации АО «Самрук-Казына» Даурен Керейбаев, «цифровая трансформация стоит на повестке дня производственных компаний во всем мире». По его словам, Фонд проделал существенную работу и достиг результатов, которые повышают конкуентоспособность портфельных компа ний на рынке. В рамках программы трансформации запущен процесс непрерывного совершенствования, идет постоянный поиск и анализ новых идей и проектов для повышения эффективности бизнеса

портфельных компаний. Командой СТТ в качестве примера была представлена общая референтная модель карты процессов условной компании, которую надо было адаптировать под специфику своей отрасли, компании. В ходе реализации первого этапа нашими сотрудниками была проде лана значительная работа, что позволило успешно завершить его в очень сжатые сроки. Также была проведена большая работа по адаптации и изменению организа-

ционной структуры KEGOC.

После завершения реинжиниринга и утверждения вновь разработанной карты деятельности компании начались подгоговительные работы к автоматизации бизнес-процессов предприятия. Параллельно был организован сбор инициатив и предложений по компании для формирования первого портфеля проектов программы трансформации. В результате в него вошли проекты, направленные на повышение эффективности в значимых сферах дея гельности KEGOC.

Самым ресурсоемким стал проект по автоматизации бизнес-процессов, который был направлен на автоматизацию цессов на базе программных продуктов SAP ERP (Enterprise Resource Planning планирование ресурсов предприятия) и предполагал внедрение в 2 этапа – внедрение базового функционала и последующее внедрение расширенных процессов

Базовые процессы мы внедрили в начале 2019 года. Привлеченные интеграторы и эксперты высоко оценили огромный объем работ, реализованный компанией в достаточно сжатые сроки. Это был напряженный период, когда члены проектной команды работали, не считаясь с личным временем. Проект оказался масштабным и с точки зрения вовлеченности большой части коллектива компании и дочерних организаций. Впервые в компании за та-

кой срок проведено масштабное обучение для более тысячи сотрудников. Были подготовлены ключевые пользователи и сформирован пул внутренних тренеров которые потом на местах обучали конечных пользователей и оказывали методологическую поддержку. И эта работа продолжается в рамках внедрения расширенных В портфель проектов вошли и другие

значимые для деятельности компании инициативы. Хотел бы выделить проект, который направлен на развитие волоконно-оптических линий связи (ВОЛС). Реализация этого нового бизнеса предполагает получение новых доходов. Компания планирует использовать свободные емкости собственных волоконно-оптических линий связи, изначально предназначенных для обеспечения работы наших технологических систем, с целью оказания услуг по передаче данных сторонним организациям. Качество сигнала и надежность сетей достаточно высокие. Часть работ по оснащению и усилению линий уже последней мили до потребителя, и уже в следующем году мы ожидаем получение



муникационного комплекса компании энергетике, как и в других отраслях все больше применяются IT-решения и цифинформационно-телекоммуникационного комплекса, качества предоставления ITуслуг на основе международного стандарбыл реализован проект «Внедрение целевой модели управления информационными технологиями» и запущена в работу

развивается новое направление по управлению данными. В начале 2019 года в прос системой SAP введен модуль SAP MDG (Master Data Governance – управление мастер-данными), который обеспечивает централизованное ведение основных

данных. Также с целью оптимизации хранения сканов первичных и подтверждающих документов в привязке к тран закциям в системе SAP ERP в ноябре 2019 нию системы класса ЕСМ – Электронного хранилища для документов SAP на базе Так как соответствующего опыта и ком- тов программы трансформации связана решения ОрепТехt. Работа в этом направс развитием информационно-телеком- лении продолжается, поскольку качество

> гехнологическую инфраструктуру от внуренних и внешних угроз В связи с реализацией ряда проектов в сфере ИТК и появлением новых бизнес-процессов возникла необходимость пересмотра организационной структуры компании. Решением руководства были созданы соответствующие структурные подразделения для поддержки операционной деятельности и развития этих процес-

данных влияет на все бизнес-процессы. К

тому же это создает основу для развития

процессов по аналитике больших данных

С широким внедрением ІТ-решений за-

кономерно возникли вопросы обеспече-

ния информационной безопасности. Для

решения этой задачи был инициирован и

реализован проект «Система управления

нформационной безопасностью», вне-

дрена система управления инцидентами

информационной безопасности SIEM,

формационные системы. В компании по-

торая охватывает корпоративные ин-

явился риск-ориентированный подход в

управлении информационной безопасно-

стью, принята Программа развития ин-

формационной безопасности до 2022 года,

которая определяет основные подходы.

ления стал новый проект «Киберщит»,

который инициирован на уровне Прави-

гельства РК и поддержан Фондом «Самрук

Қазына». Реализация этого проекта

обеспечит кибербезопасность технологи-

подключения к единому аналитическому

центру, благодаря чему появится так на-

зываемый кибершит, который будет за-

Дальнейшим развитием этого направ-

цели и принципы развития.

сов ИТК компании Положительные отзывы от субъектов энергорынка получил реализованный системных услуг «Биллинговая система». Были усовершенствованы процессы взаимодействия с нашими клиентами, авгоматизированы процессы расчетов с погребителями и оцифрованы договорные и финансовые документы. Помимо роста уровня удовлетворенности клиентов, соратились расходы компании на курьер-

высокие результаты проекта были отмече лем правления АО «ФНБ «Самрук-Қазына». В связи с запуском в Казахстане рынка

мощности биллинговая система будет и дальше развиваться, что приведет к расширению и развитию функционала систе-

ские и почтовые услуги. В прошлом году

Системные услуги, оказываемые АО «KEGOC», объективно являются очень ценными для общества и предоставляться они должны без сбоев и перерывов. Для выполнения этих условий компания должна постоянно обеспечивать высокую надежность Национальной электриче ской сети (НЭС) а также эффективное дисление режимами работы объединенной энергосистемы Казахстана. Поддержание стандартного качества предоставляемых услуг с учетом происходящих изменений в отрасли требует от компании достижения уровня технологической оснащенности на уровне наиболее развитых зарубежных системных операторов и электросетевых

В связи с этим сегодня в рамках Про-

граммы трансформации реализуются три проекта: система автоматического регу лирования частоты и мощности (АРЧМ). рийной автоматики (ЦСПА) и система моиторинга и управления на основе синхрофазорных технологий (WAMS\WACS). Реализация данных проектов позволит повысить надежность и эффективность работы НЭС. Кроме того, эти системы станут элементами и основой для построения будущей интеллектуальной цифровой энергосистемы Казахстана. Все три проекта вошли в Государственную программу «Цифровой Казахстан». Работы по этим троектам идут успешно, и не случайно осенью прошлого года в рамках второго

международного технологического фо рума Digital Bridge (Цифровой мост) АО «KEGOC» было удостоено премии Digital Bridge Awards в номинации «Лучший офис цифровизации среди квазигосударствен-

Важными факторами, повлиявшими на спешность Программы трансформации в KEGOC, на мой взгляд, являются высокая ков, стабильность руководящего состава компании и коллектива центра транс формации. Из числа руководства во главе граммы была создана эффективная спон сорская коалиция. Руководители компании, как спонсоры, активно участвуют в процессах изменений, оказывают прямую годдержку проектным командам, демон стрируют лояльность к переменам и заражают ею своих подчиненных. И это тоже значимая составляющая успеха.

Если оглянуться назад и посмотрет что изменилось в компании за время дей-Программа трансформации стала толчком ческой сети KEGOC и даст возможность логий и данных, но и раскрыла потенциал общий кругозор.

> идей. Акцент делается на цифровизацик проектов находятся в стадии активной реализации. Как было отмечено, мы нанес-процессов. Это направление требует постоянного внимания. В прошлом году правлением компании принято решение ления с целью повышения эффективно сти управления бизнес-процессами компании. Таким образом офис процессного управления на базе существующего центра по трансформации впоследствии должен стать центром компетенций, который будет обеспечивать непрерывное совер шенствование всех внутренних процессов компании. И в результате у нас в компании будет развиваться и укрепляться культура постоянного самосовершенствования. Это



Возник шоковый спрос, который нужно было срочно удовлетворять. Все фармацевтические компании старались оказать юмощь в обеспечении работников сферы здравоохранения средствами защиты, а нитарной помощи компания «Нобел Аллатинская Фармацевтическая Фабрика» и ее головное предприятие – один из круп-

Влияние и прогнозы на будущее

лей Турции NOBEL ILACH – предоставили Казахстану средства защиты для врачей и процессы осуществляются в соответствии лекарства для лечения осложнений новой коронавирусной инфекции COVID-19. Кроних всегда (и без пандемии) соблюдаются ме того, мы делали благотворительную строгие правила в отношении гигиены отгрузку ТОО «СК-Фармация» препаратов чистоты помещений, парацетамола, которые далее распреде оборудования, одежды, а поступающий лялись по медицинским организациям Республики Казахстан в соответствии с туда воздух проходит многоступенчатую требностью, и предоставляли медицин-

> инфекций для работников здравоохране - В настоящее время довольно часто высказывается предположение, что осенью нас ожидает вторая волна пан-- Будет ли вторая волна COVID-19 или

ские маски с высокой степенью защиты от

привлечением специализированных в предыдущие годы мир уже пережил дезинфицирующий туннель. Во избежание локальные эпидемии коронавирусных инфекций SARS и MERS, но они самопроизвольно элиминировались и не переросли в глобальную пандемию. Но вирус SARS-COV-2 имеет некоторые особенности, которые улучшают его способность к распространению и проникновению в работники регулярно обрабатывают руки. организм человека. Поэтому в отношении новой коронавирусной инфекции, которая циркулирует в этом году, существуют подается в общую систему вентиляции прогнозы. Так или иначе, мы должны быть данная процедура производится, когда отовы, поэтому Министерство здравоохранения Республики Казахстан предпривоздух дезинфицируется с помощью нимает ряд мер. Они направлены на расширение собственного производства, в установлены в вентиляционной системе. первую очередь, средств индивидуальной Этот процесс осуществляется непрерывно защиты. Кроме того, рассматривается возории Республики Казахстан тех лекарств, которые могут потребоваться для лечения

В ассортименте АО «Нобел АФФ» уже имеются препараты, которые применяются в лечении данного заболевания. Это лекарственные средства с парацетамолом и антибиотики. - Как, на ваш взгляд, повлияет теку-

щая пандемия на казахстанский фармацевтический рынок, в частности, на отечественных производителей? – Согласно данным международной аналитической компании IQVIA, по ито-

гам 2019 года объем казахстанского фар-

выражении увеличился на 14% и составил

514 млрд тенге (\$1,34 млрд). В натуральном выражении объем рынка сократился на 1,9%, до 0,60 млрд упаковок. Таким образом, мы наблюдаем некоторое снижение потребления лекарств. Нужно отметить, что 2019 год стал знаковым для ка, так как было введено государственное регулирование цен на лекарства, продаваемые в рознице; утверждены правила этичного продвижения; изменились правила выписывания рецептов (теперь в может быть такой высокой, что ее невозних указывается не торговое, а междуна- можно быстро удовлетворить. Мы плани за исключением препаратов со сложным непереносимости). Несмотря на столь значимые преобразования, локальные фармпредприятия активно развиваются и нарашивают свою долю в объеме рынка. что очень важно, особенно в условиях непростой экономической ситуации и изме-

нений регуляторной среды В течение первых трех месяцев 2020 года мы наблюдали беспрецедентный всплеск объемов продаж лекарственных средств - и в стоимостном, и в натуральном выражении они увеличились на 24%. Люди в преддверии карантина покупали лекарства с запасом. По итогам первых четырех месяцев, то есть с учетом апреля, ситуация выровнялась, так как в апреле люди практически не выходили из дома и спрос на лекарства был очень

Пандемия повлечет за собой глобальные изменения. Об этом сейчас говорят многие политики, аналитики, лидеры

### **КАЗАХСТАН** В РК МОГУТ

- Какие направления развития ком-

– Для нас очень важно оказывать ре-

Мы активно работаем в направлении

гродукции. На данный момент АО «Но-

роизводственной практики GMP (Good

Manufacturing Practice). Кстати, именно

компанией, которая успешно прошла ин-

спектирование с участием экспертов ВОЗ

производятся 250 торговых наименова

ний лекарственных средств различных

фармакотерапевтических групп в форме

аблеток, капсул, кремов, мазей, сиропов.

Это противовирусные, антибактериаль-

ные, противогрибковые, болеутоляющие

жаропонижающие, противовоспалитель

ные, психоневрологические, антигиста

дукции. Мы активно работаем над увели

чением объема экспортируемой продук-

ции, ведь без этого дальнейшее развити

предприятия просто невозможно. На се

от общего объема выпускаемой на на-

шем предприятии продукции составляет

25%. Отмечу, что в данном направлении

АО «Нобел АФФ» значительно опережает

других казахстанских производителей ле-

телем и, как один из крупнейших налого-

плательщиков, вносит достойный вклад в

производство фармацевтических субстан

ций некоторых препаратов должно быть

налажено внутри страны. Потому что го-

либо закрыть границы, либо потребность

руем наладить на территории Казахстана

производство нескольких фармацевтиче

ских субстанций. Отмечу, что некоторый

опыт у нас имеется, на нашем предпри

ятии vже реализован пилотный проект

синтеза одной субстанции. Конечно, это

совершенно другие технологии, другой

опыт, другие знания, и самое главное, дру-

гие кадры. Найти опытных людей очень

сложно, приходится привлекать ино-

странных специалистов, которые обучают

казахстанская фармацевтическая инду-

стрия очень молодая, но за короткий про

межуток она смогла продемонстрировать

огромные результаты. Сначала вектор

развития был направлен на внедрение

международных стандартов GMP, но се

годня мы ставим перед собой новые, более

сложные, цели, которые нам предстоит до-

Спасибо большое за интервью, же-

В заключение я хотел бы отметить, что

наших специалистов.

Компания является крупным работода

Также для нас очень важен экспорт про

и получила сертификат GMP. На фабрике

ПЕРЕСМОТРЕТЬ НАЛОГОВЫЕ СТАВКИ

пространяют информацию о том, что в Казахстане ставки НДС могут быть повышены до 16-20%, КПН - до 24%. В настоящее время ставка НДС составляет 12%, КПН – 20%. Комменти премьер-министра Алихан Смаилов отметил мики создана рабочая группа, которая должна бюджета. «Задача рабочей группы - внималожения на предмет целесообразности, окакономику. По итогам обсуждений в рабочей обсуждение общественности и рассмотрени уточнил Алихан Смаилов. На рассмотрени рабочей группы 77 предложений, по которы сейчас проводятся расчеты и обсуждения По мнению предпринимателей, повышение ставок осложнит ситуацию на фоне того, что многие предприятия не оправились от криз

### ОБЪЕМ ПЕРЕВОДОВ СОКРАТИЛСЯ

ставил 80,9 млрд тенге – на 30,7% меньше чем в прошлом году. Годом ранее был зафин сирован рост на 41,3%, до 116,7 млрд тенго Среди систем денежных переводов по объ чем годом ранее. Следом идут Western Union (20,8 млрд тенге) и MoneyGram (10,3 млрд тенге). Сокращение объемов переводов за получены деньги из-за рубежа. Среди стран откуда были получены денежные переводі за январь-апрель 2020 года традиционно ли дирует Россия, при этом объем уменьшился более чем в 2 раза и составил 22,4 млрд тенге. откуда было получено 16,3 млрд тенге - на 20,9% меньше, чем в прошлом году. Почти 10 млрд тенге было переведено из Кыргызстана – здесь, наоборот, отмечен рост на 11,6% Непосредственно за апрель 2020 года из-за рубежа через СДП было переведено 12,6 млрд переводов из Южной Кореи впервые превы сил помесячный объем переводов из России – 3,1 млрд тенге против 2,9 млрд тенге. Объ ем переводов из России сократился за месяц года – в 5 раз. **(ranking.kz)** 

### В МАЕ КАЗАХСТАНЦЫ КУПИЛИ 62 КГ ЗОЛОТА

В мае 2020 года казахстанцы приобрел

у банков второго уровня и небанковских обменных пунктов 1467 мерных слитков общим весом 62 165 граммов. Всего с 2017 года про дано 25 968 золотых слитков общим весом 845 060 граммов, сообщили в пресс-службе Нацбанка. Золотые слитки представлены в пяти разновидностях: 5, 10, 20, 50 и 100 граммов Наибольшей популярностью среди покупателей пользуется слиток весом 10 граммов. Его доля от общего объема продаж составляет 6969 штук (27%). Далее следуют 5-граммовы – 6050 штук (23%), 20-граммовые – 4966 штук (19%), 100-граммовые – 4933 штуки (19%) 50-граммовые - 3050 штук (12%). Лидером среди регионов по покупке слитков является Алматы (50,3% от общего количества реализованных слитков), далее следуют Атыра (18,4%), Нур-Султан (11,4%) и другие регионы (19,9%). На обратный выкуп было принято 106 мерных слитков общей массой 3010 граммов. (kapital.kz)

### ■ На что способен вовлеченный в работу компании персонал

Аманбек Акмергенов старший консультант отдела консультирования по управлению персоналом компании ЕҮ

Айгерим Исмаилова консультант отдела консультирования по управлению персоналом компании ЕҮ

онцепция вовлеченности персонала прочно закрепилась в лучших практиках современного организационного управления. Результаты различных исследований в сфере управления человеческими ресурсами демонстрируют, что от уровня вовлеченности персонала во многом зависит общий успех организации. Именно поэтому лидирующие организации уделяют данному вопросу все

Существуют разные определения термина «вовлеченность». Мы в ЕҮ рассматриваем вовлеченность как эмоциональное и интеллектуальное состояние, которое мотивирует сотрудников, побуждает и вдохновляет их выполнять работу с максимальной отдачей, независимо от возраста, пола или условий, в которых работает со-

В организациях с высоким уровнем вовлеченности сотрудники, как правило, работают более эффективно и с энтузиазмом, в коллективе наблюдается здоровая эмоциональная атмосфера, а поставленные компанией цели достигаются с большей вероятностью. Вовлеченность сотрудников способствует эффективности и іовышает результативность деятельности организации, а также формированию кон-Компании с высокой степенью вовлеченности персонала демонстрируют более высокие финансовые показатели. Помимо

влияния на финансовые результаты компании, вовлеченность также ведет к снижению уровня абсентеизма, повышению качества оказываемых услуг и высокой удовлетворенности клиентов. Согласно исследованию Gallup, высокая вовлеченность сотрудников ведет к снижению уровня абсентеизма на 41% и повышению

ризводительности сотрудников на 17%. У компаний с наибольшими показателями вовлеченности персонала показатели удовлетворенности клиентов в среднем на вовлеченности персонала, многие органи-

внимания данному вопросу. Сотрудники летворенности начинают искать новое рабочее место и покидают компанию. Чтобы это предотвратить, необходимо работать с вовлеченностью сотрудников на регуляр-

ченности – это первый шаг на пути к ее повышению, который позволит компании выявить свои сильные стороны как работодателя, а также определить зоны роста. оно меняется в зависимости от событий, происходящих как в офисе, так и за его пределами. По этой причине опросы мнений сотрудников, проводимые на регулярной основе, позволяют организации узнать мысли сотрудников, их тревоги и выявить факторы, на которые следует обратить внимание. В то же время важно транслировать сотрудникам полученные результаты и то, какие меры компания предпри-

нимает для поддержания вовлеченности. Респондентам важно понимать, что это не мнения будут услышаны и учтены.

Например, ежегодно около 200 000 сотрудников компании ЕҮ участвуют в глобальном исследовании вовлеченности, по результатам которого разрабатывается онкретный план действий для работы с факторами, получившими низкие оценки. Одним из последних «открытий» исследования стало то, что сотрудники ста-

окружающую среду. Как результат, этот вопрос также нашел отражение в плане мероприятий. В качестве мер были предложены раздельная сортировка мусора, предоставление отдельных контейнеров для пластиковой посуды, для сбора макулатуры, а также для батареек. Кроме того, были предложены разные инициативы посадка деревьев, более экономная распе-

ли больше внимания уделять вопросам

снижения негативного воздействия на

чатка документов и другие. В основе исследований вовлеченности, проводимых ЕҮ как внутри компании, так и для других организаций, лежит методология EY Engagement. Данная метовлеченности как двустороннего процесса взаимодействия между сотрудником и работодателем. С точки зрения сотрудниность и деятельная вовлеченность, то есть то, что чувствует вовлеченный сотрудник, и как он действует. Взаимодействие со стороны работодателя описывается с помощью индекса поддержки - то, как работодатель поддерживает вовлеченность

сотрудников, и индекса отдачи - что компания получает от вовлеченных сотрудников. Таким образом, вовлеченность – это обоюдный процесс, где важную роль играют и работник, и работодатель ников – достаточно трудоемкий процесс экспертов для анализа полученных данных, но новые подходы анализа данных уже сегодня позволяют автоматизировать большую часть работы. Для повышения информации, полученной в ходе опроса сотрудников. Теперь обработку и анализ данных, подготовку отчета осуществляет специальный робот, разработанный для

Преимущества использования поботизированных решений



автоматизацию процессов (RPA) для анализа данных. При этом можно выделить следующие преимущества автоматизации

Робот выполняет рутинную работу по

анализа информации:

обработке данных. Таким образом, сотрудники могут сосредоточиться на основной работе. Снижается риск «человеческой» ошибки. При обработке больших массивов информации присутствует риск допустить ошибку. Вследствие этого также уходит время на перепроверку данных. При использовании робота данный риск

Снижается время на обработку и анализ По итогам обработки файла робот быстро формирует не только готовый файл с необходимыми расчетами, построенными диаграммами и т.д., но и готовый отчет по

тогам исследования Помимо этого, использование роботизированного решения позволило значительно снизить временные и человеческие ресурсы, необходимые для обработки дан ных: более чем в 4 раза сократилось время,

Таким образом, поскольку одним из

ключевых факторов успеха организации являются люди, то руководителям компаний необходимо переосмыслить подходы к работе с вовлеченностью сотрудников. Регулярные исследования являются не только эффективным инструментом для определения настроения работников, но и получения от них своевременной обратной связи. В текущей же ситуации возросшей неопределенности руководителям и HR-профессионалам необходимо «держать руку на пульсе» и проактивно реагировать на проблемы и опасения работников.

### ■ Bitcoin пережил свой первый апокалипсис

COVID-19 и его осложнений.

Дмитрий Чепелев

прошедший семидневный период криптовалютный рынок немного по-**О**терял в капитализации. Основной удар пришелся на Ripple (XRP) и Ethereum (ЕТН), которые являются третьей и второй криптовалютами по капитализации Издатель Стив Форбс в интервью Центру естественного и искусственного интеллекта заявил, что криптовалюты, в частности Bitcoin (BTC), являются отличным защитным инструментом против противоречивой экономической политики государств. Он назвал криптовалюты «криком о помощи», который вырвался

//ЭКОНОМИКА

Мадина Касымова

туацию, связанную с COVID-19?

шлось. Все мы знаем, что страны закры-

вали свои границы. Многие поставщики

фармацевтических субстанций прекрати-

ли или ограничили работу. На наиболее

востребованное сырье повысились цены.

Страны, являющиеся основными мировы-

ми поставщиками некоторых субстанций,

даже накладывали эмбарго на экспорт

например, парацетамола, антибиотиког

Несмотря на все это, наше предприятие

продолжало работать. Мы не останавли-

вались ни на один день, чтобы обеспечить

своевременные поставки лекарств для ме-

дицинских учреждений и населения на-

фабрике для профилактики COVID-19?

- Какие меры предпринимаются на

А вот в офисе обстановка несколько

изменилась. Мы жестко придерживаемся

постановлений главных государственных

санитарных врачей Республики Казахстан

и Алматы. На предприятии действует уси-

ленный дезинфекционный режим, неукос-

нительно соблюдаются санитарно-гигие-

графику осуществляется дезобработка

компаний. На входе в здание установлен

нарушения социальной дистанции

сотрудники обедают по специальному

графику. Они строго соблюдают масочный

режим. В помещениях установлены

санитайзеры со спиртосодержащими

Кроме того, у нас имеется озонатор,

который производит 150 гозона в час. Озон

для обеззараживания воздуха, но

весь персонал покидает здание. Также

ультрафиолетовых ламп, которые

- Оказывала ли ваша компания по-

мощь медицинским учреждениям?

из технологически продвинутого сообще ства в ответ на распространение экономи ческой политики бесплатных кредитов и количественного смягчения. Однако Стив Форбс также отметил и то, что считает недостатками «первой криптовалюты». Он нет, так как полагает, что деньги служат для упрощения торговли, а не контроля экономики. Помимо этого, он обратил внимание на чрезмерную волатильность принятие Bitcoin (BTC) без жесткой борьбы с политиками и регуляторами невозможно. Они никогда не позволят криптовалютам широко распространиться и стать угрозой национальным деньгам. И если основные перечисленные им проблемы достаточно сложны в решении, то чрезмерная волатильность поддается смягчению. В аналитическом подразделении крупнейшего банка США JPMorgan Chase

считают, что «цифровое золото» прошло



Об этом свидетельствует отчет, подготовленный работниками банка Николасом Панигирцоглу и Джошуа Янгером. Отчет, который носит название «Криптовалюта берет свой первый стресс-тест: золото, пирит или что-то среднее?» (пирит – минерал, получивший дурную славу во время золотой лихорадки в США из-за внешнего сходства с золотом. Получил второе имя «золото дураков»), содержит мнение, что мартовское падение рынка продемонстрировало, что волатильность Bitcoin (BTC) стала сопоставима с волатильностью фондового рынка. К позитивным результатам прохождения стресс-теста они отнесли то, что цена «первой криптовалюты» не сильно отличалась от уровня внутренней

том, что доказательств динамики панического побега или даже многоуровневого распределения материального качества среди криптовалют немного даже во время кризиса в марте», – подводят итог стратеги JPMorgan и скромно добавляют, что пришли к выводу, что рыночная структура «цифрового золота» оказалась устойчивее чем у валют, акций, казначейских облигаций и традиционного золота. За отчетный семидневный период об-

щая капитализация криптовалютного рынка снизилась на 2,9%. На утро среды 17 июня 2020 года, она составила \$268 млрд против \$276 млрд на конец прошлого семидневного периода.

На утро среды, 17 июня 2020 года, цена «первой криптовалюты» составила \$9505.

мени стоимость Bitcoin (BTC) снизилась на 2,21%. Рыночная капитализация Bitcoin (ВТС) при этом упала на \$3,9 млрд и составила \$174,9 млрд. Однако доля в общей рыночной капитализации при этом увеличилась на 0,5 процентных пункта и составила на конец прошедшего отчетного периода

> Ethereum (ETH) В ближайшее время «эфир» способен прео-

лаем вам успехов.

долеть отметку в \$300. С таким прогнозом выступил криптовалютный трейдер Михаэль ван де Попе. Исходя из проведенного им анализа, следует, что вышеуказанной отметки «цифровая нефть» способна достичь уже в августе. Он отметил, что просадки стоимости до \$226 не страшны, так как представляют из себя своеобразные тайм-ауты, дающие «быкам» передышку. Однако инвесторам следует опасатья просадок криптовалюты ниже \$210. Уровни сопротивления при восходящем тренде, по мнению трейдера, находятся на отметках \$250 и \$280. Что касается долгосрочных перспектив, то партнер венчурной фирмы Placeholder Крис Берниске считает, что Ethereum (ETH) может достигнуть стоимости \$7500 при условии, что Bitcoin (BTC) закрепится выше \$50000. Также он отметил, что рост «цифрового золота» до \$50000 в текущем цикле возможен, если волатильность актива будет в два раза меньше волатильности в преды-

цем рыночном цикле. На утро среды, 17 июня 2020 года, цена Ethereum (ETH) составила \$233,8. По итогам прошедшей недели стоимость «цифровой нефти» упала на 4,11. Доля Ethereum (ЕТН) в общей капитализации криптовалютного рынка за прошедшие семь дней уменьшилась на 0,07 процентных пункта

За прошедший семидневный отрезок вре-

Ripple Labs расширяет свое присутствие на территории Латинской Америки. Руководитель отдела компании по глобальному банкингу Мариан Делатин заявила о запуске в Бразилии решения для транс граничных платежей On-Demand Liquidity После прогнозируемого успеха в Бразилии компания планирует экспансию на Фи липпины. «Как правило, в таких странах инвесторы не хранят большой объем ликвидности, но иногда возникает необходимость в перемещении средств в эти юрис

дикции», – отметила Мариан Делатин. Генеральный директор Ripple миллиардер Брэд Гарлингхауз прокомментирова: стратегию дальнейшего развития криптовалюты XRP и заявил, что основной акцент будет сделан на становление в качество платежного инструмента. Он полагает, что

токен Ripple (XRP) более чем кто-либо подходит на эту роль за счет высокой скорости транзакций и чрезвычайно малого энергопотребления сети. «Мы продолжим делать качестве платежного инструмента», - от было посвящено итогам первого квартала 2020 года. Также он высказался о том, что центральные банки в большом количе стве стран ведут активную работу по вне дрению цифровых платежей, что само по себе уже является хорошим трендом. СЕО Ripple добавил, что он и его команда намерены наращивать штат в объёмах, которые начительно превзойдут изначальные планы. Они намерены расширить команду до

На утро среды, 17 июня 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила \$0,191. Стоимость токена упала за неделю на 5,45% а его доля в общей капитализации криптовалютного рынка выросла на 0,22 процентных пункта и составила 3,34%.

575 человек уже к концу 2020 года.

'андемия COVID-19 переориенти-

перестроить свою бизнес-модель. «Раньше

вертолеты заказывали в основном для экс

курсий и коротких деловых перелетов. Вс

время режима ЧП мы эвакуировали граж-

дан России и других постсоветских стран

на родину из-за рубежа. Производилась

эвакуация самолетами. Но для более без-

опасной и быстрой доставки клиентов в

аэропорт использовались вертолеты», - от

мечает владелец международной компа

нии Cofrance Sarl Виталий Архангельский.

В беседе с корреспондентом «Капитал.kz»

игроки рынка также рассказали о стоимо-

По данным Виталия Архангельского, еще

четыре года назад спрос на аренду верто

летов был низкий. Даже производители

уменьшили темпы их выпуска, потому что

упало количество заказов. Два года назад

«С одной стороны, даже такой крупный

оператор, как Voom, принадлежащий кон-

церну Airbus и предоставлявший услуги

кратил свою деятельность в конце марта.

Это было связано с пандемией и, соответ-

ственно, падением спроса. С другой сторо

пассажиров в аэропорт в терминал дело-

вой авиации. Ведь многие клиенты теперь

стараются избежать массового скопления

Поэтому, по словам бизнесмена, к вы-

бору бизнес-модели по аренде вертолетов

очень тщательно, с учетом местных осо-

Сфера держится на авиаброкерах

В Алматы услугу по аренде вертолетов пре-

доставляют не более четырех компаний.

«Все они авиаброкеры и не имеют в своем

парке вертолетов, де-факто занимаются

субарендой. То есть берут напрокат воз-

ду под определенный процент. Комиссия

авиаброкера за поиск клиентов в среднем

составляет 10% от стоимости перелета.

Иногда она снижается до 5%. 90% дохода

от перелета направляется собственнику

вертолета», - отмечает генеральный ди-

Он уточняет, что в Казахстане стои-

колеблется от 600 тыс. до 1,2 млн тенге в

мест в вертолете, сложности маршрута

Если перелет запланирован на высокого-

путаты мажилиса рассказали кор-

респонденту «Капитал.kz», где и как

та продлится с 1 июля по 1 сентября. За

неимением возможности выехать на зару-

бежные курорты, народные избранники,

как и простые граждане, смогут отдохнуть

только на родине. Далеко не все мажи-

лисмены в восторге от местного сервиса и

инфраструктуры, и поэтому не торопятся

оведут предстоящий отпуск. Перерыв в работе нижней палаты парламен-

ректор RVTA CLUB Анатолий Гаипов.

душные суда у частных лиц и сдают в арен

по аренде вертолетов по аналогии с Uber в

сти услуги и доходности бизнеса.

Смена бизнес-модели

спутала все карты

людей», – отмечает он

овала рынок аренды вертолетов

мпаниям пришлось полностью

# Джан Гокташ: Самая большая ошибка в сегменте люкс – снижение цен

Генеральный директор The Ritz-Carlton Almaty о ценовой политике и факторах, влияющих на выбор отеля

Т №ак происходит адаптация гостиничного бизнеса к новым «карантин-**1 1** ным» реалиям, при каких условиях а также почему эффект от коронавируса еще долго будет влиять на потребительский спрос в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал генеральный директор отеля The Ritz-Carlton Almaty Джан

#### - Мистер Джан, расскажите, как коонакризис отразился на гостиничном бизнесе, в частности на финансовых показателях вашего отеля?

– Мы, как и все отели глобального холдинга Marriot International, во время карантина наблюдали спад на 90%. Тем временем мы понимаем, что эффект от кризиса далеко не краткосрочен и еще достаточное время будет влиять на нашу деятельность. Однако все будет зависеть от того, насколько долго государство сохра-

Если до ситуации с коронавирусом рентабельность бизнеса была выше 40%, то теперь, когда границы закрыты и отель работает только на 10%, мы стремимся в своих финансовых результатах выйти хотя бы в ноль к концу года. Безусловно, нам пришлось оптимизировать все затраты. Но надо понимать, что самые большие расходы в нашем деле приходятся на коммунальные услуги, так как здание требует

обслуживания. дится адаптировать свои расходы к спросу. Ведь по логике вещей мы не можем содержать сейчас то же количество персо нала, как при заселяемости отеля в 80%. Поэтому самое сложное в данном периоде для нас было расставаться с работниками. Тем не менее мы выплатили им двухмесячную заработную плату и предоставили выбор: либо остаться и переждать вместе с нами, пока бизнес снова войдет в колею, либо уйти по собственному желанию, в поисках лучшего заработка, но с возможностью всегда вернуться.

Однако я уверен, что у нас как у бизнесотеля восстановление произойдет значительно быстрее, чем у тех гостиничных заведений, которые сфокусированы на

 Все-таки в Казахстане большинство гостиниц ориентировано на делотакой бизнес может быть сезонным? И приносит доход The Ritz-Carlton Almaty? Если мы будем говорить конкретно o The Ritz-Carlton Almaty, то да, 90% наших гостей в основном деловые люди. При этом до прошлого года доля посетителей,

ставляла менее 3%, то есть за год она уве-

Как правило, до ситуации с коронавирусом наиболее пассивными сезонами были лето и начало января, в это время заполняемость отеля падала до 60%. А в

Между тем 55% от всего гостиничного дохода приходится на ресторанную часть а именно банкеты и аренду бальных залов, и только 45% на номерной фонд.

- Насколько известно, у вас в отеле нет стандартных номеров. Сколько тогда в среднем стоит самый «скромный» номер? И отличается ли его цена от аналогичных номеров The Ritz-Carlton в

 Если мы говорим про среднюю стоимость номера категории deluxe, то на данный момент она составляет около 100 тыс тенге за сутки пребывания, включая завтрак. Для сравнения: в The Ritz-Carlton, NewYork и Edition (еще один люксовый бренд сети) стоимость проживания обходится в эквиваленте порядка 400 тыс. тен-

Однако стоит отметить, что в ценовой политике любая гостиничная сеть придерживается системы плавающих тарифов, как у авиакомпаний, соответственно расценки могут меняться в зависимости от влияния различных факторов

- В текущих кризисных условиях не планируете ли пересмотреть ценовую политику или предложить какие-то до-– Я считаю, что самая большая ошибка

в сегменте люкс – снижение цен. Клиенты этого сегмента всегда точно понимают, за что именно они платят премиальную стоимость. В свою очередь они ожидают соответствующего сервиса и привилегий, а не скидок. Поэтому лично я не нахожу смысла играть ценовой политикой.

Но мы, безусловно, делаем своим гостям разные «комплименты», например сейчас в номерах предоставляется ком плиментарно услуга мини-бара.

Еще я бы добавил, что кроме престижа в нынешних реалиях для нас самым важным остаются здоровье и безопасность наших посетителей. В этой связи отмечу, что сетью Marriot International повсеместно были введены новые протоколы чистоты, соответствующие не только требованиям медицинских норм Казахстана, но и международным стандартам.

- Вы сказали, что большую часть дохода отелю приносят сопутствующие услуги. Можете назвать, какова стои-



– Как таковой фиксированной цены по аренде бальных залов мы не устанавливаем. Все зависит от формата мероприятия, сложности его организации и количества человек. С каждым клиентом мы обговариваем бюджет индивидуально. Сюда же входит гастрономические предпочтения гостей. Ввиду этого я загрудняюсь ответить, какова будет даже ее средняя стоимость. Но сейчас в связи с новыми правилами карантина устраивать массовые мероприятия запрещено поэтому здесь мы существенно теряем, так же как на работе ресторанов и орга-Что касается конференц-комнат для переговоров, их аренда составляет поряд-

ка 300 тыс. тенге в день, включая безалко-

гольные напитки

Также на первом этаже, вы наверное заметили, у нас есть небольшие площади под витрины, которые арендуют известные бренды сегмента люкс, но доход от них совсем незначительный, поэтому на нем мы не фокусируемся.

– На ваш взгляд, как быстро удастся анимировать бизнес? Сейчас все меняется практически ежедневно, возникают новые правила и в этой связи тяжело что-то прогнозировать. Как руководитель отеля и профессионал в

уже не так охотно как прежде будут пугешествовать. Если раньше они думали где и как можно хорошо провести время, то сейчас пришло другое понимание – как мне сохранить свое здоровье и оставаться

Страх опасности вируса – большая гравма для потребителя. Пока они от нее е оправятся, спрос не вернется в прежнее русло. Таким образом, индустрия гостетриимства будет и дальше страдать. При этом наш основной сегмент – бизнесмены, все равно вынуждены будут совершать рабочие поездки и останавливаться в гости

Если Казахстан откроет воздушное пространство, то при очень оптимистичном прогнозе, я ожидаю, что заполняемость нашего отеля к октябрю может со-

- Насколько сузится этот рынок во время и после карантина?

 Замечу, что еще до коронавируса средняя заполняемость гостиниц в Алпаты находилась в диапазоне 62-65% по информации Smith Travel Report. Как мы видим, даже в хорошие времена предло-

Поэтому, на мой взгляд, основополагаощим фактором закроется отель или нет - будет скорость адаптации бизнеса к но вым реалиям. Если адаптация будет про исходить быстро и качественно, то бизнес выживет. В такие кризисные моменты как раз и определяется важность правильного идерства и менеджмента.

- Тем не менее в некоторых отечественных отелях ценовое предложение чуть ли не выше, чем в Европе... - От того, что отель внезапно снизит

цену, туристов больше в стране не станет. Только при условии серьезного увеличения спроса будут иметь смысл изменение

Между тем вы должны понимать, когда этель устанавливает стоимость на проживание, во внимание принимаются такие вещи, как: объем вложенных инвестиций, зарплатный фонд, административные и прочие расходы, а также учитываются не которые рыночные факторы.

При этом цена за номер – это не самый определяющий момент для человека, ко горый принимает решение, куда ему поехать. Прежде всего клиент смотрит на юкацию, а потом уже ищет отель, исходя Таким образом, здесь нужно подходити

: глобальной точки зрения и смотреть на

го, чтобы Казахстан мог продвигать свои

города как направления, интересные ино

странному потребителю, куда хотелось рье, аренда может подорожать на 16%, с 600 тыс. до 700 тыс. тенге в час», - подчербы приехать не только однажды, но и вер-Цена на аренду вертолетов зависит и т других факторов, поясняет владелец Cofrance Sarl Виталий Архангельский. Например, от времени перелета, количества взлетов и посадок, подлетов и т. д.

Арсен Аскаров



• Как переживает пандемию бизнес по аренде вертолетов?

евро в час. В Казахстане и России вряд ли будет намного дешевле. Спрос на аренду зависит от сезона. Летом они более востребованы, так как используются в туротрас ли. Зимой спрос генерируется в основном за счет деловых поездок», – делится Вита

Мехико, Сан-Франциско и Сан-Паулу, прелий Архангельский. Самые востребованные маршруты по Алматы и Алматинской области – БАО, Чарынский каньон и космостанция. «Без ны, стала востребована услуга по доставке аправки вертолет не сможет осуществлять перелет на дальние дистанции: из одного города в другой. А дозаправка судна повысит стоимость перелета, а значит, и аренды. В основном вертолет арендуют для просмотра горной местности и других окрестностей. В нашей компании 70% в сегодняшних условиях нужно подходить спроса генерируется казахстанцами, 30% – иностранцами. У нас более востребованы вертолеты, чем частные самолеты»,

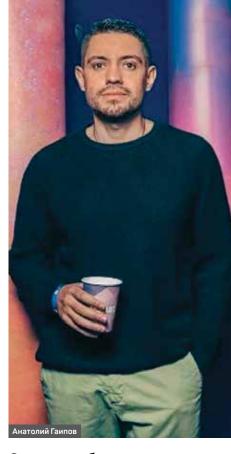
> По словам владельца Cofrance Sarl Виталия Архангельского, в летний сезон вертолеты международной компании в основном обслуживают туристов на юге Франции, Испании и на севере Италии.

- уточнил глава RVTA CLUB Анатолий Га-

«В зимнее время вертолеты арендуют в основном бизнесмены, а также отдыха ющие на горнолыжных курортах Швейцарии, Австрии. Там мало взлетно-посадочных полос для самолетов, поэтому вертолет иногда единственный вид транста», – сообщил он.

Контингент, выбирающий бизнес-дже-

ты, например, самолеты Cessna Citation, мость аренды вертолета Eurocopter EC130 очень разный. «Это могут быть предприниматели, творческие коллективы, спорчас. «Цена аренды зависит от количества тивные команды. Если крупногабаритный спортивный инвентарь или дорогостоя щие музыкальные инструменты в рейсовый самолет и допустят, то никто не будет гарантировать их сохранность. Политики из стран СНГ периодически арендуют воздушные суда. Европейские политики летают реже, там налогоплательщики не приветствуют такие решения. Вообще, бизнес-авиация более доступна, чем кажется. И во многих случаях она экономи-«Аренда вертолета типа Airbus H140 чески более оправдана, чем другие виды



#### Сколько требуется вертолетов лля запуска бизнеса

Бизнес по аренде вертолетов будет принс сить доход, если в субаренде авиаброкера есть два судна. «Это необходимо, чтобы в полной мере покрыть спрос на прокат воздушного судна. Если один вертолет будет занят, то можно предложить клиентам второй. Мой совет – нужно, чтобы один из вертолетов был рассчитан на 4 посадочных места, а второй – на 6 или 8», – отмеча-

Его коллега Виталий Архангельский уверен, что начинать бизнес можно и одного вертолета. «Это обычная практика для частных небольших авиакомпаний», -

Крупные операторы, как правило здравоохранения, охраны правопорядка спасательными службами и т. д. «У них простоя нет, но там другие требования, и пробиться на этот рынок очень сложно особенно в постсоветских странах, где личные отношения владельцев воздушных судов с властями заменяют тендеры» – подчеркивает Виталий Архангельский.

### Срок окупаемости вертолетов

доходит до шести лет вертолеты европейского производства Например, Ми-8 потребляет значительно больше авиатоплива по сравнению с европейскими моделями. «Покупка восьмиместного вертолета

Eurocopter EC130 2020 года обойдется в 3,4 млн евро. Если же говорить об инвестициях, то авиаброкеру для запуска бизнеса доолнительные вложения не потребуются Все затраты на покупку вертолетов, обслуживание, расходы по зарплате авиамеха Он также получает основные разрешения на осуществление перелетов», - отмечает Анатолий Гаипов.

Бизнесмен уточняет, что средняя ко миссия за услуги аренды владельца судна на рынке достигает 90% от стоимости перелета: если час перелета стоит 600 тыс. тенге, то ему направляется 540 тыс. тенге «Я как-то беседовал с владельцем двух

лет. Обычно обеспеченные частные лица приобретают вертолеты для своего личного пользования. И в процессе эксплуатации судна иногда решают сдавать его в аренду», – рассказывает собеседник.

вертолетов, который сдает их в аренду

виаброкерам. По его словам, окупае

мость данной деятельности составляет 5-6

### Тренды гражданской авиации

Один из трендов, который прослеживает ся в Европе, - рост спроса на услуги аэротакси. «Когда перелеты осуществляются на очень маленьких, чаще всего поршневых самолетах. Правда, есть законодательные ограничения, снятия которых сейчас добиваются операторы. Среди клиентов СНГ популярны представительские бизнес-джеты», - заметил Виталий Архан-

По его словам, проблемы авиаотрасли ейчас связаны с закрытием внешних границ многих стран. Ведь пилоты деловых линий в отличие от пилотов гражданской авиации по правилам многих государств должны быть помещены на карантин на

«А это убытки для оператора. Из-за

того, что в разных странах ограничения таница», - отмечает собеседник. Если говорить об условиях до панде мии и после, то проблема всех постсоветских стран в слабой инфраструктуре для бизнес-авиации. «Во многих аэропортах до сих пор отсутствуют соответствующие

Министр финансов Ерулан Жамаубаев со

### «ЭЙР АСТАНА» ВОЗОБНОВИТ ПОЛЕТЫ

обновляется регулярное авиасообщение по следующим маршрутам: с 20 июня – Алматы - Анталия – Алматы, Нур-Султан – Стамбул -Нур-Султан; с 21 июня – Алматы – Стамбул -Алматы, Нур-Султан – Анталия – Нур-Султан; с 23 июня – Атырау – Стамбул – Атырау; с 1 июля – Алматы – Тбилиси – Алматы. В авиакомпании напомнили, что с 8 июня началось выполнение еженедельных репатриационны рейсов между Алматы и Сеулом и с 1 июля начнутся регулярные полеты между Алматы и Сеулом с частотой 3 раз в неделю. С 3 июля авиакомпания запускает новый регулярный рейс Алматы – Батуми на побережье Черного моря. Международные рейсы будут выполняться в основном на воздушных судах Airbus A320/ A321 и Embraer E190-E2. (kapital.kz)

## ■ Финансовый директор на страже денег: пошаговая инструкция

Как сохранить в компании ликвидность во время кризиса

Дмитрий Топоров, управляющий директор Accenture в России и Казахстане

павная задача любого финансового директора в период серьезного кризиса – обеспечить достаточное количество денег на счетах компании. Действовать нужно быстро, но аккуратно. От того, какие шаги вы предпримете сейчас, зависит будущее бизнеса и тех, кто работает с

вами плечом к плечу. Согласно свежему исследованию Accenture, в марте 2020 года под угрозой банкротства в самом ближайшем будущем оказались 210 из 500 публично торгуемых на фондовых биржах США компаний с наибольшей капитализацией. Для сравнения: год назад в том же месяце их было 160. По данным центра стратегических разработок РФ, 82% российских компаний ожидают падения прибыли в мае и июне, а треть опрошенных владельцев бизнеса считают наиболее вероятным развитием событий банкротство. Около 90% казахстанских компаний теряют клиентов и партнеров внутри страны в самых разных секторах рынка. Результаты недавнего исследования НПП «Атамекен» показывают, что у малого и среднего бизнеса в стране практически нет запаса прочности. Осо-

бенно сильно страдает сфера услуг. Как поменялся прогноз ВВП по отраслям на 2020 год до и после коронавируса? Рост (и то меньше процента) покажет только сфера медицины – и только для рынка Северной Америки. Максимальное снижение будет зафиксировано в автомобильной промышленности: больше всего здесь пострадает Европа. Специалисты прогнозируют падение на 13%. Хуже всего придется так называемому «рынку капитала» в США, длинным деньгам со сроком обращения в год и более (падение на 14%). Экономика развивающихся стран почувствует максимальный удар как в

перечисленных выше отраслях, так и в развитию бизнеса. Для этого важно обебанковском, транспортном, ІТ-секторах, на рынках логистики, туризма, промышленного оборудования, потребительских товаров и услуг

Но вне зависимости от того, где и в каком секторе работает компания, ответственность за ее финансовое здоровье целиком и полностью ложится на плечи СГО. Поэтому параллельно со своими денежными потоками главными задачами - учитывать и контролировать поток финансов в компании – в кризисный период он должен взять на себя роль активного лидера, не боящегося управлять рисками. По роду своей дея-

тельности финансовый директор аккумулирует в своих руках данные, с помощью которых можно создать реалистичный сценарий по выходу конкретной компании из конкретной ситуации на рынке, вызванной вирусом.

Шаг 1. Ревизия данных Прежде всего стоит создать в компа-

нии новое структурное подразделение — центр управления ликвидностью, в который должны войти несколько кроссфункциональных команд. Их задача – в максимально короткие сроки провести ревизию компании, изучить картину целиком и в частности. Оценить пассивы и активы, разделить первые на быстро реализуемые и трудно реализуемые, вторые – на срочные и долгосрочные; учесть дебиторскую и кредиторскую задолженность; высчитать коэффициент текущей ликвидности, чтобы оценить, достаточ-

но ли у компании запаса прочности, смо-

жет ли она покрыть долги и возможные Получив свежую картину данных и тщательно их проанализировав, центр управления ликвидностью во главе с фи прогноз и стимулировать изменения в краткосрочных и долгосрочных планах по дебных споров. Финансовая устойчивость

спечить работу центра таким образом, чтобы все входящие в него команды могли оперативно связываться со всеми подразделениями компании и получать от них

необходимую информацию без промедления – в обход стандартных инструкций. Шаг 2. Пристальный контроль за

Сотрудники центра должны иметь возможность просматривать сквозные пока-

затели на протяжении всей цепочки создания стоимости продукции или услуги: от маркетинга до производства или выполнения. Это позволит пересмотреть доходность проектов и распределить ресурсы о учетом доходности текущего портфеля – сразу или поэтапно.

Денежные резервы компании можно увеличить, временно отказавшись от наименее рентабельных услуг и продуктов. Еде один вариант - отдать на аутсорс некоторые производственные и логистические процессы для снижения постоянных затрат и рисков. Такой подход позволит получить максимальную отдачу от струк-

туры активов при одновременном высвобождении денежных средств. Оптимизировать расходы компании центр управления ликвидностью может, координируя работу отдела закупок. Постоянный анализ всех открытых заказов на закупку позволит СГО выявить основные статьи расходов и рассчитать наиболее подходящие условия сделок, в том числе отсрочку платежей. Это может помочь сократить общие и административные

расходы до 30%. Проанализировав всю доступную информацию о заемных средствах, СГО получит возможность моделировать основные болевые точки оборотного капитала, нансовым директором сможет сделать будь то просроченные платежи от клиентов или вероятность возникновения су-

возможность увеличить объем ранних платежей на 40% за счет использования доступных скидок и минимизации других расходов. Разбейте платежи по размеру, срочности погашения, уровню штрафных

Шаг 3. Стресс-тест цепочки поставщиков Важно как можно быстрее выявить текущие и будущие риски всей цепочки поставок, необходимых для жизнедеятельности компании. С теми или иными проблемами сеголня столкнулись все: логистический и производственный бизнес не исключение. Из-за ограничений международно-

COVID-19 в той или иной стране, области и даже городе некоторые из контрагентов не смогут быстро сориентироваться и наладить бесперебойную работу. Для того чтобы оценить возможный масштаб убытков, следует проверить зависимость от ключевых поставщиков, разработать план временного перехода на продукцию компаний, находящихся с вами в одном регионе. Изучить альтернативные варианты поставщиков, выявить потенциально слабые

го сообщения и разной тактики борьбы с

вые схемы их доставки, проанализировать запас продукции и подготовить сценарии работы на случай резкого увеличения спроса или, наоборот, его временного сни-

точки в логистике товаров, выработать но-

Шаг 4. Поиск новых источников капитала и инвестиции Следует запустить программу поиска альтернативных источников финансирования. Для этого как минимум нужно изучить список небанковских финансовых организаций и действующие программы омощи от региональной власти. Проверить, насколько экономически выгодными они окажутся для вашего бизнеса,

увязать программы финансирования ком-

тании с потребностями в кредитовании у ваших клиентов и поставщиков. Падение эффективности бизнеса, в частности снижение рентабельности компании, заставляет многих руководителей задуматься об отмене капитальных вложений. Однако такой шаг замедлит восстановление предприятия после кризиса и послужит причиной снижения текущих конкурентных преимуществ на

В результате нынешнего кризиса обязательно появятся новые возможности: из-

Создавай проблемы для себя, если это в твоем характере,

но не надо их создавать для окружающих

предприятия напрямую зависит от скоропочтения клиентов. Правильный баланс сти оборачиваемости дебиторской и кре- между затратами, доходностью и реинвебудущем. Используйте свежие технологические решения для развития бизнеса, чтобы максимально эффективно использовать новый потенциал вашей услуги или

Грамотно распределить капитал на основании прогнозов притока и оттока денежных средств получится только в том случае, если генеральный и финансовый директора смогут сообща контролировать все внутренние процессы в компании и получать самую свежую информацию по доходности вложений и окупаемости ин-

Шаг 5. Внедрение инноваций

Финансовому директору придется стать катализатором изменений и в инновационной политике компании. В условиях большой неопределенности и труднопрогнозируемого будущего центр управления ликвидностью будет нуждаться в непрерывно обновляемом потоке данных, появится необходимость пристально отслеживать состояние денежных потоков, понадобятся программы для аналитики и составления самых разных сценариев по выходу из кризиса. Для этого руководству придется пересмотреть подход к ис-

пользуемым в компании ІТ-технологиям: выбрать новые, гибкие инструменты для работы с большими данными, вложиться в современную архитектуру и автоматизацию, чтобы повысить отказоустойчивость и производительность оборудования. Экономить на этой статье расходов ни в коем случае нельзя. СГО должен уметь не только инвестировать в технологии и навыки, ускоряющие принятие жизненно важных для масштабирования бизнеса решений, но и убедительно доказать всему руководящему составу необходимость этих вло-

Что можно сделать уже сейчас? Перейти на облачные технологии и формат «ПО как услуга», тем самым сильно снизить затраты компании на закупку лицензий для использования программного обеспе-

Мало сохранить компанию в кризис, нужно обеспечить возможности для ее развития в будущем, и закладывать эти возможности нужно тоже сегодня. Занять лидирующие позиции в посткризисном мире сможет тот, кто сумеет воспользоваться всеми преимуществами передовых информационных технологий, возможности которых не исчерпываются организацией удаленной работы.

Бизнес-афоризмы

чтобы произвести первое впечатлени

#### ехать на Алаколь или в Бурабай. Член Комитета по финансам и бюджету мажилиса Аманжан Жамалов уверен, что в связи с мировой пандемией коронавируса для отечественного туризма открываются большие возможности. Но готовы ли наши курорты удовлетворить вкусы и потребности тех, кто привык к заграничной

«В отпуске я буду в Казахстане, но вот куда поеду, пока не думал. Из-за пандемии коронавируса ситуация неоднозначная что-то заранее планировать будет весьма трудно. Есть экономическое выражение - волатильность на фондовом рынке. Вот сейчас у нас в плане туризма наблюдается большая волатильность в связи с ситуацией с коронавирусом», - сказал Аманжан Жамалов.

философии «all inclusive»?

По объективным причинам казахстанзахстанского сектора туризма - это боль шой экзамен, продолжил он. «Предприниматели всегда мечтали об

устранении конкуренции в виде выездно-

го туризма, сегодня их мечта сбылась благодаря мировой пандемии. Однако готов ли туристический бизнес предоставить достойный сервис? Это самый главный вопрос», - отметил мажилисмен От Бурабая он не в восторге, в «Риксосе» сервис Аманжану Жамалову не по нраву, не говоря уже о ценах на отдых в

«Самое страшное, что психология у владельцев гостиниц такова: и так пойдет, приедут, никуда не денутся, все границы закрыты. При этом у нас народ непривередливый. Не думаю, что туристы, приезжающие на Алаколь, ищут пятизвездочный отель. Хотя и такой не мешало бы иметь», – сказал мажилисмен. Депутат Майра Айсина также не в восторге от местных курортов. Она не пла-

оставил у нее не самые лучшие впечатле-«Все-таки сегодня хорошо было бы развивать семейный туризм на машине, путешествие по стране. Но для этого нет никаких условий! Может поэтому люди бегут в Бурабай или на Алаколь. На Алаколе мы хать в Костанайскую область в местный

# цы не смогут поехать в Турцию или Таиланд. Остается отдыхать на родине, где их ждут менее комфортные условия. Для ка-

потом очень грязные пляжи. Местные домохозяйства, гостиничные комплексы, по сути, ужасно относятся к этому озеру и сливают туда все, что можно! Лично я пока планирую оставаться дома и заняться ремонтом квартиры», – сказала Майра Айсина. По ее мнению, слабое развитие казахстанского туризма связано с тем, что зачастую предприниматели не хотят вкладываться в долгоиграющие проекты. А хотят

дели. Доехали до места по плохим дорогам,

быстрой 100%-ной прибыли. «Я часто ругаю предпринимателей за то, что они не используют свои возможности, а хотят сразу много заработать. Возможно, нужно просто менять менталитет и бизне са, и тех, кто отдыхает. С другой стороны, я не думаю, что из-за пандемии народ хлынет на отечественные пляжи, потому что закрыт выход к зарубежным морям. Если нирует никуда ехать в отпуск, останется в бы людей привлекали местные курорты, столице. Семейный отдых внутри страны туда ехали бы и без наличия мировой пандемии», – уверена Майра Айсина. Депутат Екатерина Никитинская чаще

хала на Алаколе, но от поездок на местные курорты не отказывается. «В этом году зимой мы ездили отдыотлыхали с семьей, еле выдержали две не- санаторий. Там достаточно доступные

всего летает в Турцию и никогда не отды-

чение. Возможно, в этот отпуск мы отдохнем в Алматинской области. В горах есть очень хорошие дома отдыха с ресторанами, бассейном и отдельными котгеджами. Там мне очень нравится. При этом цены не самые высокие, особенно в будние дни», – рассказала Екатерина Ни-

цены, можно отдохнуть и получить ле-

С другой стороны, она не уверена, что туристический рынок как-то изменится в этом году. Тем более что конкуренция никуда не исчезнет, как только пройдет «Хорошо, этот год пройдет, но в следу-

ющем году не только Турция и Китай, а также Таиланд, Индия начнут предлагать очень дешевые туры, чтобы снова вернуть туристов. Там более благоприятные климатические условия в плане моря и солнца. Взгляните на наш Каспий. Красивое море, но холодное и купаться невозмож но», – полагает депутат. Глава Ассоциации турагентств Казах-

стана Асель Нуркебаева заметила, что по статистике, 400-500 тыс. казахстанцев выезжают отдыхать из страны в летний периколе отдохнуло миллион человек. Сегодня там уже 80%-ная загрузка всех отелей.

час задумался об отдыхе на Алаколе, то опоздал. На втором месте по популярности сегодня идет Бурабай. Там уже не сколько пятизвездочных отелей, есть от ели поскромнее, есть гостевые дома по 4 тыс. тенге за сутки. Мы постоянно ведем обучение по повышению сервиса на туристическом рынке. Работа идет, просто ее никто не замечал до этого времени, по-

скольку именно сейчас к отечественным

курортам приковано повышенное внима-

«Поэтому если кто-нибудь только сей-

ние», - сказала она В Алматинской области есть природные места, где люди отдыхают. Кроме того качество сервиса и инфраструктуры выше чем на Алаколе, поскольку последние три года в регионе ведется активная работа в

«Согласно результатам инвентаризации, которую мы недавно делали, в Алматинской области 42 тысячи койко-мест. Внутренний туризм всегда был, своя клиентура есть. Сегодня у отелей максимальная загрузка даже на туры выходного дня. Единственная загвоздка в том, что большую власть имеют санитарные врачи которые в туризме ничего не понимают и не дают бизнесу спокойно работать», - заключила Асель Нуркебаева.

### НОВОСТИ НЕДЕЛИ

**КАЗАХСТАН** 

### **KAZROST ENGINEERING** LTD. РАСШИРИТ ПРОИЗВОДСТВО

Engineering Ltd. реализует проект по расшиединиц комбайнов в год. Запуск запланир структурного развития. Kazrost Engineerin ьный партнер ООО «Ростсельма и АО «Клевер», осуществляет сборку зерноу борочных комбайнов 4 класса - «Vector 410» 5 класса – «Acros 550» из машкомплектов. О 2012 по 2019 год производство зерноуборо ных комбайнов составило 1036 единиц. І водственный план 2020 года составляет почт половину производства за все годы работ предприятия, составив 425 единиц зерноубо рочных комбайнов. По состоянию на 1 июня гекущего года произведено 92 единицы ком байнов. Основными потребителями сельхоз АО «БРК-Лизинг»», - указывается в сообщении ведомства. АО «БРК-Лизинг» до конца текущ ного взноса в лизинг отечественные трактор и комбайны. На лизинг тракторов и комбай нов из республиканского бюджета в 2018 году было выделено 3 млрд тенге, в 2019 году – 3,5 млрд тенге, в 2020 году – 6,5 млрд тенге

### ИНТЕНСИВНЫХ САДОВ СТАНЕТ БОЛЬШЕ

В Алматинской области площади интен сивных яблоневых садов достигли 2222 гек довести до 2600 гектаров. При этом в регион урожая, в 2022 году - более 31 тыс. тонн, сообляют 996,1 га, из них 402,8 га - семечковые 431,2 – косточковые, 161 га – ягоды, 1 га – оре хи и 0,08 га – виноград. «Для увеличения объ ема производства яблок по новой современ в том, что низкорослые яблони на второй год дают уже 30% урожая, а на третий - 80 85%, при этом на сбор урожая не требуется сообщении. По итогам 2019 года общий объ ем земель, занятых плодово-ягодными дер при этом объем валовой продукции состави: 129,6 тыс. тонн, из них собрано 86,8 тыс. тоні на покрывается на 100%, Алматы - на 72,4% а страны в целом - на 19,6%. Полученны урожай будет реализован в торговых точках Алматинской области и Алматы, а около 7 работку и производство соков. «До 2022 года з Алматинской области урожайность яблок планируется довести до 170 тыс. тонн, то есть величить в 1,4 раза», – пояснили в акимате (kapital.kz)

### ИЗЛИШНЕ УПЛАЧЕННЫЕ НАЛОГИ ВЕРНУТ

нут предпринимателям. На отчетной встреч од им были начислены штрафы. «Я хочу при звать граждан не беспокоиться, потому что ишние деньги мы в бюджет не заберем. Если были излишне уплаченные налоги, мы по заявлению граждан их вернем, либо оставим в счет оплаты будущих платежей», - сказал Еру лан Жамаубаев. Глава Минфина отметил, что очередную отсрочку по уплате налогов для бизнеса вводить не планируется. «Правителі ством ведется большая работа по восстановле нию экономики. Мы каждый день в режиме онлайн обсуждаем эти вопросы с бизнесом особенно с МСБ, сферой услуг. Мы эту проблему хорошо знаем, но мы и так дали хорошую отсрочку. Сейчас уже экономика постепенн пивается, и, надеемся, что в следу ющий раз отсрочка не понадобится», - заявил Ерулан Жамаубаев. Однако каждый случай может быть рассмотрен индивидуально по заявлению. Если предприниматель испытывает трудности, он имеет право по налоговому законодательству обратиться в местный депарамент госдоходов. (kapital.kz)

# В ТРИ СТРАНЫ

С 20 июня 2020 года «Эйр Астана» вос-

ганавливает международную сеть полетов

сообщили в пресс-службе авиакомпании. Воз-

### ней разум готов «притягивать» еє

Наполеон Хилл

КАПИТАЛ

Как вода тянется к океану, так и фортуна тянется к тем, Удача стучится в дверь лишь однажды, но у неприятностей терпения намного больше

Лоуренс Питер

Редьярд Киплинг

Коко Шанель

У вас не будет второго шанса,

# • Шынгыс Торез: Ни одно предприятие без помощи не останется

QazTrade собирает заявки на участие в программе акселерации

преле «Центр развития торговой олитики «QazTrade» Министерства горговли и интеграции РК запустил программу экспортной акселерации для отечественных компаний. Программу планируется реализовать до 2025 года. В рамках первого этапа будут отобраны компании в сфере пищевой промышленности. Акселерация будет полезна и тем, кто уже экспортирует продукцию, но хочет найти для себя новые рынки, и новым игрокам. Основное условие - иметь готовую продукцию, которую можно предложить заграничному покупателю. То есть предприятие должно выпускать продукцию надлежащего качества и оформления, иметь достаточный объем товара. Программа будет сфокусирована не на разовой поставке партии на экспорт, а на налаживании долгосрочного канала сбыта зарубежным покупателям. Подробнее об условиях участия корреспонденту «Капитал.kz» рассказал руководитель проектов экспортной аналитики АО «Центр развития торговой политики «QazTrade» Шын-

- Шынгыс, расскажите, пожалуйста, о цели программы акселерации. - Мы хотим, чтобы количество предприятий, ориентированных на несырье вой экспорт, увеличивалось. На данный момент в нашем списке около 400 активных экспортеров. Есть бизнесмены, которые только один раз в год экспортируют, есть такие, которые осуществляют нерегулярные поставки в малых объемах. Мы хотим их привлечь. Также из денежных целевых индикаторов - это увеличение налоговых поступлений за счет совершения экспортных поставок.

- Когда начнется конкурсный отбор? – Сейчас у нас идет этап сбора заявок. Для этого необходимо заполнить анкету на сайте export.gov.kz. Мы планируем, что уже в конце июня завершим для этого потока собирать заявки, дальше уже начнется этап отбора. Мы сейчас максимально стараемся все переводить в цифровой формат, чтобы все было прозрачно и завтра все видели, кто подавал заявку, кто прошел, кто не прошел. Кто не пройдет – получит от нас рекомендации и обоснование, из-за

чего он не прошел. У нас в Facebook есть

отдельная страничка QazTrade Accelerator,

где мы выкладываем каждый наш шаг по

- Каковы основные направления

программы? - Одна из задач – адаптация продукта под конкретный рынок. Другая задача заключение межправительственных соглашений. Это в случае, если одна страна не принимает от нас этот товар. Например, попасть на китайский рынок очень

на рынок продукт, не пытаются де-

тально изучить целевую аудиторию,

а дифференцируют ее только по поверх-

ностным признакам: пол, возраст, семей-

ное положение, доход. Но это неверный

сфере маркетинга. Так как же правильно

ный бренд?

наш товар конкурентоспособным и выйти на необходимый рынок.

- По каким критериям будете отбирать участников программы? Самый главный критерий – иметь налаженное производство продукции и качественный, безопасный товар. Мы знаем, что все наши микро- и крупные предприятия в Китае, там, где рынок большой, могут оказаться микропредприятиями Потому что Китай требует от нас большого объема продукции и непрерывных по ставок. Это самое основное. Еще один из важных факторов – это ответственности самих предпринимателей. Сначала они подают заявку, потом мы им направляем анкетные вопросы, какой товар, объемы, на какой рынок. И если наши планы по экс портному направлению будут совпадать тогда мы это предприятие берем на поток. Остальным предприятиям мы не говорим что они не прошли, они автоматически за этапа акселерации с ними будем работать. Они уже предварительно отбор прошли. У нас имеется база производителей готовой продукции, и параллельно с этим формируется резерв. Ни одно предприятие без помощи не останется, будем формировать пул для следующего потока.

- Можете назвать примерную цифру, насколько вырастут налоговые поступления в результате реализации про-

- Сейчас невозможно точно сказать,

потому что программа находится на этапе согласования с госорганами. Но мы ожидаем, что нашей программой будет охвачено порядка 1 тыс. предприятий до 2025 года. Мы сейчас не знаем масштаб предприятий, насколько увеличится экспорт товаров. Прогнозы делать сложно. Помимо денежных поступлений в бюджет, планируется достижение такого косвенного эффекта, как создание рабочих мест, увеличение производства. Еще одним эффектом акселератора будет налаживание экосистемы. Для того чтобы экспортировать, нам нужны постоянные сорганов – Минсельхоза, Мининдустрии и Минторговли. Мы будем на каждом этапе сопровождать экспортеров и оказывать им поддержку. Кроме того, проводится работа по формированию базы барьеров, начиная от проблем на производственном цикле и заканчивая последней отгрузкой, данные вопросы будут выноситься для обсуждения на прави

- По вашим прогнозам, на какой процент ожидается увеличение экспорта? – Согласно нашему плану, до 2025 года экспорт несырьевых товаров и услуг вырастет до 41 млрд тенге. Последний год мы закрыли с отметкой по размеру экспорта в сложно. Но мы будем стараться сделать объеме 15,1 млрд тенге.



- Сколько компаний будет охвачено

– До 2025 года 1050 компаний будет охвачено акселерацией. Мы будем брать в работу только те компании, которые имеют желание выйти на экспорт, эффективно участвовать в данной про грамме. От потока к потоку отрасли будут меняться. Сейчас в рамках первого потока будет идти обор в сфере пищевой промышленности. Заявки принимаются круглогодично. Временных пауз в нашей программе не будет. Например, если после пищевой промышленности соберутся предприятия легкой промышленности - они уже будут в резерве, и следующий поток мы сформируем и начнем с этого направления. Потом уже нефтехимия машиностроение. Через какое-то время мы снова вернемся к экспорту пище-

вой промышленности. То есть это будет циклично. В рамках первого потока мы предполагаем, что более 35 компаний будет отобрано. В качестве экспортного направления мы предполагаем китайский рынок, потому что со стороны Поднебесной идет очень хороший спрос на наши пищевые продукты. Те компании которые будут участвовать и подавать заявки, – они все будут получать рекомендации от нас. Поэтому нам важно сейчас, чтобы наши потенциальные экспортеры о нас услышали. Отметим, что проект бу так как экспортные контракты, мы знаем,

В чем будет заключаться задача

не сразу подписываются. Иногда их под-

тисания приходится ждать целый год.

раслевые, юридические, финансовые и маркетинговые эксперты, упаковщики, специалисты в области модернизации и оптимизации проектов. Такие консультанты будут полноценно работать, к каждому будет подобран индивидуальный подход. Мы диагностируем предприятие, узнаем слабые и сильные стороны. В работе делаем больший упор на качество, и эта программа отличается от других программ тем, что она практикоориентирована.

- Расскажите о коучах. Это будут иностранные или местные специалисты? Будут и местные, и иностранные Местные будут консультировать по отраслям, иностранные – по целевым рынкам. База экспертов, менеджеров-консультантов в пищевой промышленности уже сформирована. Те, которые, например, знают рынки Китая и России хорошо. Мы по ним будем прорабатывать, они будут искать контрагентов. Эксперты будут рассматривать, насколько конкурентоспособен данный товар на целевом рынке.

- Сколько времени займет процесс

– До конца года акселерацию пройдет один поток. Мы планируем вывод продук ции на ярмарку SEAL EXHIBITION CHINA 2020, которая состоится в сентябре по пишевой промышленности, она проходит во Франции и в Китае. Также на шанхайскую выставку, которая планируется в этом году. В целом после этих выставок мы дальше будем прорабатывать. Но, как я уже говорил, экспортные контракты не сразу подписываются, предприниматель уже будет знать, над чем ему надо работать, будет рынки сбыта в сфере АПК – Китай и Россия. Сейчас у нас идет анализ рынков. Мы исследуем доступ к разным рынкам – Европа, АСЕАН, арабские страны, Китай, ЕАЭС. По всему миру акселераторы показывают хорошие результаты в целом. В европейских странах, Канаде, Америке акселерация осу ществляется полностью за счет предпринимателей. В России есть программа – там несколько каналов акселераторов. Так вот они берут 20% взноса у предпринимателя остальные 80% выделяет государство. У нас пока полностью акселерация со стороны

государства. Программа реализуется абсо кам максимально совершенствовать свои компетенции в ведении внешнеэкономи вара на внешнем рынке, документальном нюансах экспорта. Сейчас мы ориентирограммы. На данном этапе планируем мето дологию адаптировать под казахстанские реалии. Думаю, даже найдутся предпри ниматели, которые захотят за свои деньги ротных средств в БВУ по госпрограммам

### **Алмас Абдыгаппаров: 90% населения** задумываются об открытии ресторана

Основатель Parmigiano Group об удаче и просчетах в ресторанном бизнесе

ткакими трудностями приходилось сталкиваться казахстанским ресторанам во время чрезвычайного положения, как коронакризис сказался на операционной деятельности и финансовых показателях этого бизнеса, а также какие возможности он открыл рестораторам в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал основатель ресторанной сети Parmigiano Group Алмас Абдыгаппаров.

Напомним, что с 25 мая в Алматы приступили к работе 3100 заведений общественного питания с общей численностью персонала около 27 тыс. человек. С 18 мая была разрешена деятельность объектов общепита в Нур-Султане. При этом до сих пор на всей территории Казахстана действует запрет на проведение банкетов и

- Алмас, расскажите, какие государственные меры поддержки в период чрезвычайного положения помогли ресторанному бизнесу?

- Безусловно, нам помогла отсрочка по уплате налогов и по кредитам и то, что нас освободили на три месяца от НДС. Однако мы рассчитывали, что при самом лучшем раскладе бизнес начнет развиваться минимум через три месяца после окончания ЧП. Еще 6 месяцев понадобится на ста-

бильный рост. Только так в течение года мы сможем прийти к январско-февральским показателям, конечно, при условии, если нам удастся избежать второй коронавирусной волны Тем временем, если помните, когда

только ввели карантин и закрыли все заведения общепита, мы - представители ресторанного сообщества – поднимали ряд проблем, касающихся развития нашей деятельности. В свою очередь мы обрати лись к руководству страны с документом под которым подписались порядка 75 тыс человек. Вопросы касались и отсрочки по кредитованию, и рефинансирования на более длительный срок, и зачетного НДС. Мы понимали, что пройдут три месяца, после чего налоговые органы и банки начнут блокировать счета, останавливать операционную деятельность, тем самым

еще больше загонять нас в рамки. Не го-

воря уже об увеличивающихся с каждым

днем долгах перед поставщиками товаров

Кроме того, мы просили государство предоставить финансирование с минимальной процентной ставкой на выплату заработной платы сотрудникам (в среднем 70-80 тыс. тенге), вместо положенных им 42500 тенге. Таким образом мы избавили бы бюджет от лишних трат и взяли бы на себя социальную ответственность, а в течение 3-5 лет вернули всю сумму. Это позво лило бы и нашим сотрудникам держаться за свои рабочие места. Опять-таки наш план базировался на примере разных стран и проведенного в этой части анализа. Одна ко эти вопросы так и зависли в воздухе. Вместе с тем даже на пополнение обо



Чтобы взять кредит, банки просят залоги, значительно превышающие суммы кредита, что в текущих условиях просто не-

Правда, на время карантина нас освободили от уплаты налога на имущество, но это скорее было полумерой, потому что мало у кого из ресторанов имущество находится в собственности; а также освободили от уплаты налогов по зарплате, что гоже казалось странным, ведь людям не из чего было платить заработную плату.

- Известно, что всем ресторанам тогда пришлось работать в режиме доставки. Насколько упала средняя ежеднев-

- Во время режима ЧП выручка нашей ресторанной сети упала на 80%. Из 24 заведений Parmigiano Group работало только 5. Часть людей в этот период мы перевели на доставку еды, часть распределили на доставку продуктов питания в рамках созданного нами нового направления онлайн-магазина Gourmania Таким образом, было задействовано порядка 260-280 человек, остальные 600 ставлял 70 тыс. человек, то, по нашим по-

ния. Тем не менее мы никого сами не сокращали. Получилось так, что большая часть наших работников это в основном жители других городов и областей. Понятное дело, что карантин нарушил привычные для них условия жизни, ситуация стала неопределенной, в результате чего многие покинули город и теперь неизвест но, вернутся ли Вообще, доставка для ресторана всег-

да была как дополнительный заработок и

редко когда работала как основной бизнес.

- Тем не менее месяц назад сняли жесткие ограничения. В какую силу сегодня заработала сеть?

- Сейчас мы работаем на уровне 50% от докарантинной ситуации. При этом три ресторана нам все-таки пришлось за-

ток в связи с тем, что некоторые продолжают находиться на самоизоляции? – Если раньше в целом по сети средний клиентопоток в месяц приблизительно со-

Насколько уменьшился клиентопо-

- Здесь я особо выделю все услуги в об-

ласти финтех и онлайн-обучение. Также

значительно растет рынок развлечений,

онлайн-кинотеатры, которые уже вклю-

чены в пакетные приложения операторов

потребление трафика, активно развивает

ся интернет-контент. Каждый хочет созда-

вать свое и продвигать на местном рынке.

связи, а доступ к ним облегчен. Растет и

следним данным, он сократился до 30-35

- Изменился ли средний чек заказа? - Средний чек сильно не поменялся, по руппе он составляет порядка 15 тыс. тене, в зависимости от заведения. Но тут надо отметить, что Parmigiano Group работает в класса, в котором клиенты меньше всего іувствительны к изменениям. Поэтому в юбом кризисе мы наоборот наблюдаем рост потребления. Тем более сейчас, когда все граждане ограничены в передвижении и не могут выехать за рубеж. Хотя раньше летний сезон из-за отпусков для нас харакеризовался спадом

– Как валютные колебания повлияли на ценовую политику ваших рестора-

 Конечно, мы корректируем цены в зависимости от ситуации на рынке, так как около 50% продуктов из меню мы завозим из-за рубежа. Например, в этом году нам гришлось пересмотреть цены в стороу увеличения где-то на 10-15%. Однако были ситуации, когда мы за счет объемов оптимизировали структуру себестоимости и таким образом снижали цену. Стоит отметить, что один из плюсов

юзволяющий удерживать нашу ценовую политику - появление на рынке локальных компаний, с которыми мы стараемся работать более масштабно. Тем не менее

Сегодня для нас важно сохранить четкий баланс между себестоимостью, наценкой и ценой продажи. Ведь даже в нашем сегменте найдутся категории граждан, торые захотят меньше тратить.

- Насколько в целом ресторанный бизнес может быть эффективным и рентабельным?

 В разрез мнениям, что рестораторы егабогатые люди, могу сказать, что рентабельность ресторанного бизнеса не такая высокая - от 8-15% в зависимости от

Расклад достаточно прост – около 35% от стоимости еды уходит на фудкост, такой же процент составляет зарплата. Если повар иностранный, то затраты могут быть еще больше. Около 10% уходит на аренду и 5-10% на другие административные расходы. Все, что остается - это и есть наша

- Какие новые направления и возможности открыли для вас карантин-

- До карантина мы много вкладывали в цифровизацию и маркетинг и поняли, что не ошиблись, теперь это очень сильно помогает в нашей деятельности. Например, благодаря специально разработанному приложению мы знаем все потребности наших гостей, куда они ходят, что заказывают, какое вино предпочитают, едят ли мясо и т.д. Соответственно это позволяет нам быть ближе к клиенту.

Второй момент, это оптимизация трализация закупа, отбор поставщиков работа с локальными производителями оптимизация меню, смежных позици во всех заведениях и многое другое. Карантин подстегнул нас ускорить работы в

Плюс ко всему мы переходим на оплату труда, завязанную на показателях, чтобы стимулировать персонал продавать больше и работать лучше

В нынешних условиях мы понимаем что только за счет точного таргетитинга ресторанный бизнес может развиваться юэтому выбрали для себя агрессивную стратегию развития, направленную на правильное ценовое позиционировани

 Ваш бизнес начался с одного проекта - ресторана Parmigiano, а теперь у вас целая сеть: что помогает столько лет держаться на плаву

– Да, действительно так. Бизнес начался со здания, которое было у нас в собственности и с которым нужно было что-то сде лать. Вот мы и решили в 2011 году открыть здесь небольшой итальянский ресторан но в результате, как видите, он получился

года, так как на тот период на рынке была свободная ниша в нашем сегменте, а так же была большая покупательная способ ность. Сейчас о такой доходности можно

Вообще, хочу сказать такую вещь: по статистике 90% людей, независимо от их ринансового положения, задумываются об открытии ресторана или кафе. Однакс

закрываются потом, не проработав и года Вы спросите: почему это происходит Ответ простой: у людей нет четкого пони

мания, для кого они это делают. Чаще все в этом заключается их основная ошибка Ведь зачастую то, что любишь ты, други просто не воспринимают, будь то интерьер или еда. Либо существует вторая крайност - открывают ресторан «для всех», чтобы туда могли ходить и студенты, и бизнесме ны, и мамы с детьми. Но так не бывает, не будут все эти категории сидеть и смотреть друг на друга. Только глубокое знание клиента и четкая направленность позволяю кает и название заведения, и функциональ ное планирование пространства и т.д.

Но все приходит с осознанием и вре менем. У нас тоже в сети были рестораны которые мы закрывали, и это нормально явление, к которому надо спокойно отно ситься. Ведь всегда в любом бизнесе есть элемент просчета и элемент удачи. Даже если ты ошибаешься, это твой опыт, который, конечно, бывает дорогим, но важнее его ничего нет. В конечном итоге этот ан тиуспех поможет тебе потом стать успешным. Как говорится, если сомневаешься то не делай, а если делаешь, то уже не со

 Сколько ресторанов, на ваш взгляд, не смогут выдержать кризис?

– Я думаю, 30-40% заведений не смогут выдержать кризис, в основном это будут ронавирус подстегнет и ускорит процесс их ухода с этого рынка. В свою очередь на фоне того, что они закроются, образуется вакуум предложений, который надо будет быстро заполнить, вот как раз этим мы и

#### • Какие ошибки совершают владельцы Еркегали Машир: МСБ при продвижении продукта? Настало подходящее время для цифровизации Анна Видянова лей и это можно сделать, в том числе через ше не затрагивать вопросы гендерного ха-Еще одно из распространенных заблужвопрос: кто будет покупать ваш продукт? рактера, давать авторитарные советы, как ачастую предприниматели, выводя

Хотя она и носит вынужденный характер, добавляет глава группы компаний Azimut Solutions

**п** незапный скачок в IT-отрасли во Веремя пандемии COVID-19 оказалколоссальным, и необходимость развития диджитал-сферы ощутили как крупные корпорации, так и малый и средний бизнес. Кто попал под большой удар, какие диджитал-профессии будут востре бованы и куда движется рынок рассказал генеральный директор группы компаний Azimut Solutions, член IT-совета НПП «Атамекен» Еркегали Машир.

ема производства отрасли ИКТ после 2020 года и за счет чего? – Однозначно, да. По итогам 2018 года объем производства отрасли ИКТ в Казахстане составил 2 053,1 млрд, что на 9% больше, чем в 2017 году. Сейчас же объем ИКТ-рынка составляет уже 3,3% от ВВП страны – \$5,9 млрд. Учитывая удар, который реальный сектор получил во время пандемии – около 50% торговых предприятий понесли весомые потери ввиду огра-

диктовать «условия игры Мы прогнозируем рост объема благодаря программе «Цифровой Казахстан». Сейчас для нашей страны настало вынужденное, но наиболее подходящее время для того, чтобы заниматься ІТ-бизнесом. Прации в ИКТ-рынок до 419 млрд тенге до 2029 года, довести долю местного содержания до 40% – это позволит сохранить огромные суммы внутри казахстанской экономики.

С каждым годом мы видим все большее количество секторов экономики, которые цифровизируются: государственный и квазигосударственный секторы, финансовый рынок, недропользование. Перед ними стоит одна задача - автоматизиро вать процессы, увеличить прибыль и улучшить финансовые показатели. Государственная программа «Инду-

стрия 4.0», направленная на крупные промышленные компании, также влияет на

цированных рабочих мест сократится, а освободившиеся кадры будут работать

условлен повышением объ-– Еркегали, увеличится ли рост объ-

фессиональной техники. Операторам необходимо расширять и оптимизировать каналы связи, внедрять инновации, новые технолоничения деятельности в период ЧП, влигии и 5G. Уже к концу 2025 яние ИКТ-индустрии на ВВП Казахстана года ожидается 1,8 млрд может значительно вырасти, сектор может 5G-пользователей во всем мире. Финтех успешно разтрансформироваться, разивая диджитал-услуги. Се-

> ступны онлайн, активно растут и используются населением

- Какие отрасли станут успешными в мире и в Казахстане за счет перехода в онлайн и какие диджитал-профессии

огромный кадровый голод. Рост телекоммуникаци

емов потребления трафика. Появляются совершенно новые разновидности видео и аудиоконтента, растут требования к качеству артинки», потребитель ская электроника помогает потреблять и производить контент того качества, которое ранее было доступно только владельцам про-

получить ряд банковских

счет государства, корпоративного сектора и людей, которые все больше переходят в онлайн, меняя привычки и образ жизни. Коронавирус стал толчком в резком погреблении онлайн-услуг, объемы выросли

> Возникла также острая необходимость во внедрении big data-методологий и технологий. Если раньше многие хотели

data science, то есть аналитиками, которые, работая с большим количеством данных, могут проанализировать продукт, и составить портрет и оценку его потребителей. Финтех тоже востребован: быстрые онлайн-оплаты, конвертирование валюты с разных точек мира. Здесь, в свою очередь, необходимы специалисты, которые будут развивать технологии онлайн-пере-- На что нужно обратить внимание основателям стартапов?

- Сегодня IT-стартапу нужно обратить особое внимание на B2B и B2G-рынок, где он может решать конкретные задачи, помогать клиентам развиваться. Например, написать решение для банков, чтобы выявлять мошенничества. Необходимо глубокое погружение в продукт и потреб-

Новичкам я бы порекомендовал набраться опыта в более зрелых локальных и международных компаниях. Работая в них, люди начинают мыслить по-другому. учатся не теряться в потоке информации, который в современном мире только рас-

**–** Готов ли Казахстан в 2020-2021 учебном году перейти на онлайн-обучение? Опыт пандемии показал нехватку множества ресурсов. Реально ли за летний период перевести образование в

 Объективно 3 месяца – очень короткий срок, чтобы перевести на дистанцинное обучение всю систему образования ство максимально успеет подготовиться, мы видим недостаточное количество копланшетов, доступной связи. Думаю, что такие же выводы сделали многие другие страны-соседи

Нужно провести масштабную работу не голько школ, но и всей государственной системы. Это должна быть совместная работа. Школьники уже потеряли два месяца ем еще 2-3 месяца, то это отразится на экономике, когда через энное количество лет получим выпускников с недостаточным уровнем образования

На данном этапе стоит большая задача у операторов связи предоставить качественный и безопасный доступ к онлайнплатформам. Тот же Zoom, Webex и ряд других решений, включая и те, что основаны на открытом исходном коде — это все зарубежные продукты. У нас не хватит ресурсов и трафика, чтобы «стучаться» в международные серверы. Поэтому перед участниками ИКТ-рынка как минимум стоит задача по разработке отечественных

Необходимо уже сейчас строить подховеры, а задача МОН РК распределить это

нужно становиться экспертами в области

До 2021 года по программе «Дорожная карта «Анализ в программном обеспече нии и телекоммуникационном оборудова нии для Центрального государственного органа (ШГО), Местного исполнительного органа (МИО) и критически важным объектам информационно-коммуникацион ной инфраструктуры (КВОИКИ) на 2021 год» планируется закупить ПО и ИКТ на в развитие отрасли и при правильном подходе и выстроенных задачах можно достичь отличных результатов и за лето.

- Пандемия COVID-19 поспособствовала резкому росту IT и в сфере медицины. Какую картину вы видите в Казах-

– Медицина в Казахстане требует огромной цифровой реформы. У нас есть зрелое поколение медработников, которое еще не может качественно и быстро работать за компьютером, им все еще легче пи сать вручную. Необходимо повышать как квалификацию врачей, так и их цифровую

Все понимают, что цифровизация ме дицины остро необходима, но еще никто не понимает, как это сделать с учетом чет только цифровые медицинские карточки

Нужно развивать телемедицину, проводить онлайн-консультации международных врачей, систематизировать процессы привлекать инвестиции в новые техно диагностирования заболеваний (в десят нием нагрузки по больницам. Медицине необходим новый менеджмент, ориентиванный на инновации и оптимизацию

 Что сейчас нужно делать компани ям, какие шаги предпринять?

– Компаниям нужно максимально эфния внутренних проблем. Сейчас идеальное время, чтобы продумать дальнейшую стратегию развития компании. Мы пони маем, что к сентябрю состояние экономи Вероятно, даже после ослабления или сня продолжит работать удаленно. И поэтом проводить обучение сотрудников, работу с командой, перераспределение и переоценку сил, формирование правильного

Хочу отметить, что государству необходимо сделать все возможное, чтобы вос становить экономику и минимизировать потери бизнеса. Это новая реальность, в



Крупные компании во время карантина стали больше внимание уделять внутренним коммуникациям. От настроя согрудников зависит их работа с клиентами. Кроме того, не забывайте, что сотрудники являются амбассадорами своей организации. Они транслируют через соцсети, например, что их работодатель не урезал им варплату во время карантина, заботится об их здоровье, соблюдая все санитарные нормы при изготовлении продукта. Это отлично работает на имидж бизнеса и выстраивает доверие клиентов. Такую практику может перенять и МСБ. Поясню, в период карантина основная задача компании – удержать доверие своих потребите-

страивать личный бренд руководителей компании. Одна из ошибок, которую они допускают, – пытаются быть теми, кем не являются. В соцсетях они могут создавать некий образ, который им не соответствует. И при определенных обстоятельствах этот образ с легкостью может разрушиться. личный бренд, владельцу бизнеса нужно сформировать в себе личность, стать эксрия и какую ценность он ей дает. Часто те, кто продвигает свой личный

бренд «заигрываются». В какой-то момент они могут начать переходить на личности, резко высказываться о каких-то событиях, в том числе политических – а это чревато. Когда мы говорим про личный бренд, есть несколько тем, направлений, которые во-

Сейчас очень актуально и модно выпертом, понимать, кто его целевая аудито-

лучше воспитывать детей, как правильно Важно помнить, что построение личного бренда – это не только красивые картинки в Instagram, это, в первую очередь,

Маргарита Маркина, «РR-движение», консультант ЕБРР

Перед тем как запустить на рынок новый продукт, нужно начать с анализа рынка. Как правило, местные компании ориентиполочное пространство придется делить с производителями всей страны, ближнего и дальнего зарубежья. Такой зашоренный ка. Небольшую ремарку можно сделать Одно из упущений МСБ – многие из

«все!» Ничего кроме снисходительной улыбки такой ответ у меня не вызывает. А ведь, составив портрет своего потребителя, его предпочтений, увлечений, целей и даже страхов, можно избежать многих промахов. Уделите этому должное внима-

> Большинство представителей МСБ очень тщательно просчитывают детали производственного процесса, инвестируют в оборудование, инфраструктуру и логистику. Но когда приходит время выведения на рынок продукта, выясняется, что маркетингового бюджета нет, все средства вложены в производство. А продажи нужны уже сейчас. В итоге максимум, на что зии: разослать «невкусные» коммерческие лям и сделать 2-3 рекламных объявления Результат часто бывает печальным. Поэто-

му планируйте маркетинговый бюджет.

Задумывайтесь о маркетинговой страте-

лать все сами. Они полагают: «Да что я сам торе? Ну посижу часок рядом с дизайнером что нужно для продвижения моего товара

Товар же такой классный, натуральный,

по приятной цене, что людям еще нужно?» ство за разработкой дизайна упаковки. продукта (позиционирование), ширину и зайну упаковки, пожелания к иерархии элементов дизайна, технические харакгеристики: размер, способ изготовления



них не пытаются детально изучить свою гии не постфактум, а на старте.

### МИРОВЫЕ

### КОМПАНИЯМ США РАЗРЕШАТ РАБОТАТЬ **C HUAWEI**

вои запреты для американских компаний, отрудничавших с китайской Huawei, позво лив совместную работу над утверждением тандартов сетей 5G следующего поколения Это правило начнет действовать в ближайшее время - информацию подтвердил журнали стам Reuters министр торговли США Уилбур Росс. «Соединенные Штаты не уступят лидерство в глобальных новациях, - подчеркнул он. – Департамент стремится защищать инте ресы национальной безопасности и внешней политики, поощряя промышленность США в полной мере задействовать и отстаивать технологии, чтобы они стали международным тандартами». Он также отметил, что участие США в разработке стандартов влияет на буду щее 5G, автономных транспортных средств, искусственного интеллекта и других передо вых технологий. В телекоммун отрасли ожидается, что беспроводные сети 5G дадут толчок самым разным направлениям и В прошлом году США включили Huawei в список организаций, с которыми по причинам ациональной безопасности ограничено со трудничество американских компаний. Пред ставители промышленности и правительств заявили, что нынешнее изменение правил н стоит рассматривать как признак ослабления решимости США в отношении Huawei, крупнейшего в мире производителя телекомму никационного оборудования. Эта поправка нимается в интересах американских ком аний, работающих над стандартами связи

### TELEGRAM MOГУТ РАЗБЛОКИРОВАТЬ В РФ

Проект закона, позволяющий снять бло сировку с мессенджера Telegram, зарегистри рован в Госдуме России. В пояснительной аписке его авторы – депутаты от «Справед ливой России» Александр Тереньтев, Федот Тумусов и Дмитрий Ионин – утверждают, что ессенджер используется чиновниками в качестве «одного из основных информационнь ресурсов» и выполняет важную социальную рункцию, особенно в период пандемии. Они предлагают прописать в законе «О связи» по нятие «официальный сервис», то есть исполь олномочий. В записке сказано, что Telegran остается доступен россиянам для скачива Telegram, по признанию замглавы Минком вязи РФ Алексея Волина, «не представляется озможной». «Волин также подтвердил, что рецение о блокировке сервиса технически не о начает запрет на его использование. Таким обазом, использование мессенджера Telegram в России является законным, а его дальнейш окирование – нецелесообразным», – указі вается в документе. (forklog.com)

### **BOSTON DYNAMICS** ПОСТУПИЛ В СВОБОДНУЮ ПРОДАЖУ

Компания Boston Dynmics объявила, что етвероногого робота Spot теперь может прибрести любая американская компания а не только отобранные организации. Стои мость робота составляет \$74 500. Вместе с роботом можно приобрести дополнительны датчики и вычислительные блоки. Spot — это первый коммерческий робот Boston Dynamics, гекущая версия которого была представлена в 2017 году. Изначально в 2019 году компания начала мелкосерийное производство Spot, но доступ к нему получили только проекты, одобренные самой компанией. Кроме того, на тот момент она предоставляла роботов только в лизинг. Теперь Boston Dynamics запустила на своем сайте онлайн-магазин, в кото ром продается как робот, так и оборудование и услуги для него. На текущий момент по купка доступна только для компаний в США, однако никаких дополнительных ограниче ний нет. При этом покупатель может заказать сразу несколько роботов. На первом этапе продаж стоимость пересылки входит в цену, а ее длительность составляет от шести до восн ми недель. В комплект помимо робота входит два аккумуляторных блока, зарядка, пульт оператора, чехлы, а также программное обеспечение. **(nplus1.ru)** 

### ЗАРЯДНЫХ СТАНЦИЙ **ДЛЯ ЭЛЕКТРОКАРОВ** СТАЛО БОЛЬШЕ

лей за 2019 год выросло на 60%, что является самым большим приростом за три года и опе режает продажи электрокаров, сообщается в отчете Международного энергетического агентства (ІЕА). Лидером по числу зарядных станций стал Китай: на долю Поднебесной приходится около 60% от общего числа зарядок для электрокаров в мире. На быстрые зарядные станции, которые, например, ис пользует Tesla, приходится около 30% от общего числа зарядных станций. К медленным танциям ІЕА относит станции мощностью 22 кВт. Рост критической инфраструктуры для электротранспорта отражает ожидаемый бум продаж электромобилей. Впрочем, за про шлый год на долю электрокаров приходилось около 1% от общего числа продаж автомобилей. В то время как чаще всего электромобили заряжают дома или на работе, развертывание общественной инфраструктуры зарядных станций является ключом к тому, чтобы убе дить потенциальных покупателей в том, что нет риска застрять с разряженной батареей. В рамках плана экономического стимулирова ния Германия в начале этого месяца объявила о выделении 500 млн евро (\$563 млн) на поддержку развертывания частных электрозарядных станций, которых в мире насчитывается 6,5 млн. (vesti.ru)



# • Печатный станок ФРС и вторая волна кризиса

КАПИТАЛ

аналитик международной инвестиционной сомпании EXANTE в Казахстане

**П**ША не собираются останавливать печатный станок – доллары толстым слоем заливают почти весь рынок и не дают ему даже подумать о падении. Тем временем вторая волна коронавируса медленно подбирается, но в этот раз, кажется, мир не будет так сильно закрываться – выбирая между очередным карантином и экономикой последнее. 4гнорировавшие до этого абсолютно все негативные новости индексы в понедельник немного просели. Основной причиной стали новости из Пекина — там произо-

гельством того, что вирус не ушел. В США

акомпаний. На фоне названных событий шел скачок числа заболевших. 56 новых выявленных случаев — это максимум с середины апреля. В абсолютных цифрах немного, однако служит явным свиде-

сом во вновь открывшихся штатах. В част- становление работы предприятий.

ности, во Флориде зафиксирован наибольший скачок заболеваемости с 1 мая. Но несмотря на снижение в понедельник, уже на следующий день все вернулось на круги своя – индексы растут, как будто в экономике все очень хорошо. Индекс S&P500 вырос на 40% к минимумам марта. Кроме того, начали расти акции пострадавших отраслей, в частности, ави-

не поверили во вторую волну или несиль-Вторая волна коронавируса может привести к новому локдауну и к остановке экономики. Многие представители отраслей которые едва начали восстанавливаться могут не пережить второй волны. При плохом сценарии она затронет не только и ресторанный бизнес, но перекинется на банки, которые выдают кредиты на вос-

Во время первой волны центробанки выступили единым фронтом, снижая про-

- рынки восстанавливаются быстрее, чем прогнозировалось. Вероятно, что этой торенной тропой государства пойдут вновь. Впрочем, не стоит ожидать, что при этом экономику быстро вернут в локдаун Вряд ли правительства будут столь же быстро останавливать экономики. Ведь сейчас уже выработаны протоколы работы с ваболевшими, тестирование и информирование населения тоже на несравнимо Смягчение денежно-кредитной поли-

граммы помощи рынкам, бизнесу и насе-

лению. Стратегия оказалась эффективной

тики – это, в первую очередь, снижение основной процентной ставки. Благодаря этому бизнес и банки могут «занимать» у центробанков под более низкий процент. Как правило, это благотворно сказывается на бизнес-активности и экономике страны. Также центробанки некоторых стран могут включить печатный станок, чтобы выкупать гособлигации своих стран, облигации а затем – облигации всех остальных. Таким образом, государство находит нового крупного покупателя на свои бумаги,

ведет к увеличению денежной массы, что компенсирует потери от сокращения рас ходов бизнеса и потребителей. Глобально, за пределами краткосрочных импульсов более низкие ставки по облигациям и рост денежной массы увеличивают инфляци онные риски и спрос на акции и другие

ные риски для экономик США, Японии и ЕС. Однако важно понимать, что они проявляются за пределами рыночной паники - в момент, когда инвесторы переключаются от поиска тихой гавани на доходные активы в период экономической активно сти. А пока рынки падают, доллар и иена рибавляют в цене, хотя инвесторы понимают, что эти экономики перегружены

Наращивание госдолга и масштабные

количественные смягчения - это реаль-

Казахстан тоже может присоединить ся к политике снижения базовой ставки, инфляцию, которая в последний месяц не-

### ■ Почему ИП и самозанятые в регионах не доверяют финансовому обучению

прания повышения финансовой грамотности населения не сходит со **—** страниц отечественных печатных изданий и сайтов. Но о финансовой грамотности региональных индивидуальных предпринимателей, а тем более самозанятых граждан говорится реже и поверхностно. На каком же уровне в действительности находится их бизнесосведомленность? Мы выяснили это в ринк результате нескольких четырехдневных онлайн-тренингов в мае и июне, которые на тему «Безболезненный выход бизнеса из карантина» провели в Кызылординской, Павлодарской, Восточно-Казахстанской и Алматинской

600 участников, фактически на него пришел 301 предприниматель. А до финала дошли 32 участника. Наибольший интерес и активность проявили участники в Павлодарской, Кызылординской и Алматинской областях, низкая активность у предпринимателей в Восточно-Казахстан-

ков в этом регионе несколько: во-первых, нет доверия к онлайн-обучению, вовторых, плохое качество, а в некоторых

местах полное отсутствие интернета, в-третьих, в процессе обучения бизнесмены решили, что не хотят использовать новые решения и цифровую платформу для развития бизнеса, потому что не желают вкладывать дополнительные денежные средства, в-четвертых, предпочитают заниматься продажами в бизнесе по ста-Результаты обучения показали, что в

регионах Казахстана практически не ве-

дется работа по повышению финансовой грамотности среди предпринимателей. Соответственно не вызывают доверия любые формы обучения для них. Уровень информативности в области возможностей финансирования населения низкий. На тренинг записалось в общей сложности На начальном этапе обучения 80% участников считали неэффективным формат бесплатного обучения. Высказались по поводу стереотипа «бесплатно, значит неэффективно», но после проведения обучения изменили свое мнение на положительное. Также 15% участников заявили, что никогда не слышали о подоб-

различные тренинги и семинары, но им ющие мероприятия. Кроме того, нужно они не нравились: раскрытие темы, спикеры, которые «используют огромное количество непонятных терминов». А также неэффективность предлагаемых методик и инструментов для развития и ведения бизнеса в регионах Казахстана. Итог обучения: 100% участников тренинга, дошедшие до финала, слабо знают основы продаж и совсем не знают правил построения команды. Подавляющее большин-

каждые 4 года В ходе онлайн-обучения все темы были полностью раскрыты, с подробными примерами, применялись практические упражнения, домашние задания, а также были даны консультации по психологическому портрету и самооценке клиентов и навыков в продажах. 100% финалистов были довольны обучением, несколько человек написали положи-

ство предпринимателей продают свои

товары и услуги «по старинке», не учи-

тывая факт того, что продажи меняются

Для повышения базовой финансовой грамотности и информации среди индивидуальных предпринимателей и самозанятых, в регионах необходимо больше

уделять время и внимание их обучению для развития своего бизнеса. Учитывая низкий фактор к онлайн-обучению в регионах, необходимо усилить информацию о финансовой грамотности, обучении, проводимых и планируемых мероприятиях в социальных сетях. Необходимо привлекать к обучению и пре-

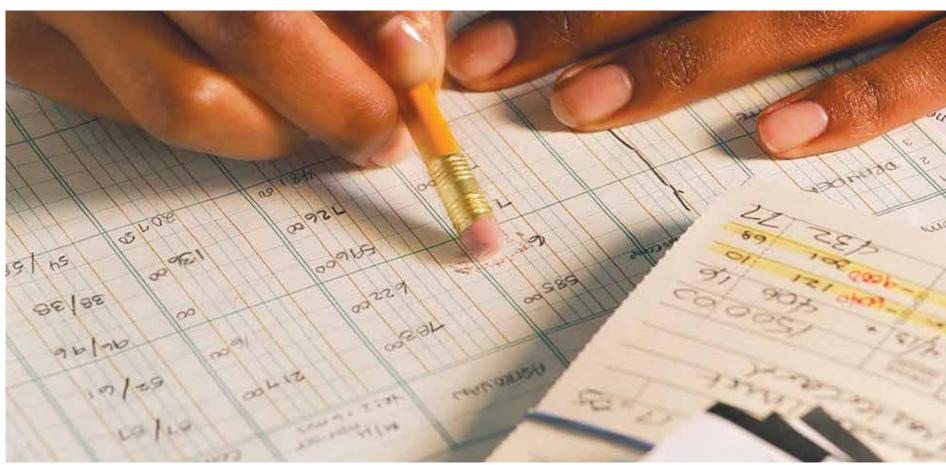
зентациям активных и харизматичных

с предпринимателями «на их языке».

Следует разработать специальные про-

граммы обучения с базовыми данными ринансовой грамотности. С участниками таких проектов нужно систематически работать на местах или проводить семинары, тренинги для того, чтобы у них сформировались четкие представления о бизнесе. В результате проведенного онлайн-обучения и опроса среди участников стало понятно, что если ИП в регионах не будут использовать базовые или элементарные цифровые инструменты для развития бизнеса и обучения финансовой грамотности, то региональные индивидуальные предприниматели и са-

мозанятые в Казахстане остановятся на



#### ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

тудущий французский модельер Пьер Карден родился в 1922 году в итальянском городе Сан-Бьяджоди-Каллальта в многодетной и небогатой семье. Отец Пьера был военнослужащим, а затем стал виноделом. В 14 лет Пьер сделал первый шаг к исполнению мечты: начал подрабатывать помощником портного. Спустя три года, набравшись опыта и уверенности в себе, юноша переезжает в город Виши, где устраивается полноправным портным в магазин мужского

В 23 года Карден стал настоящим про фессионалом и отправился покорять Париж. Там молодой мастер переходил из одного ателье в другое, набираясь опыта и приобретая новых знакомых, связанных с миром моды. Они-то и помогли Кардену получить первый серьезный заказ на пошив костюмов для кинофильма «Красави-

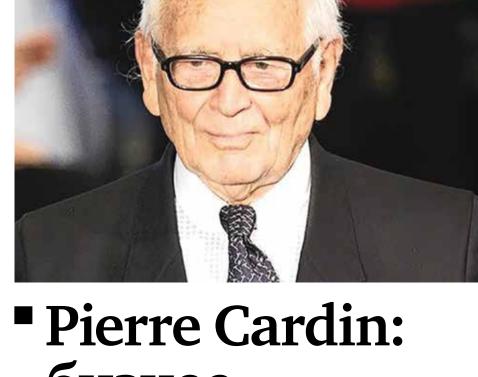
Спустя еще два года Пьер стал главным модельером дома моды Christian Dior и проработал в этой должности три года. За это время он зарекомендовал себя смелым мастером, который не боится экспериментировать. Так появились легендарные карденовские «платья-пузыри». Кутюрье назвали создателем авангардного стиля в моде: его одежда, обувь и сумки были не обычными и эпатажными.

Пьер Карден представил первую коллекцию моделей женской одежды в 1957 году в парижском универмаге Printemps она имела громкий успех благодаря косо му крою, ярким оттенкам и слегка приталенным платьям, которые понравились модницам всех возрастов и модным кри-

Первый собственный магазин под названием Еve Карден открыл в середине 1950-х годов, спустя 3 года еще один магазин – Adam. Нетрудно догадаться, что в первом была представлена женская одежда, во втором - мужская. Отличительной чертой Пьера Кардена считается любовь к ярким и нестандартным показам. Мастер с легкостью выпускал моделей, одетых в его одежду, для демонстрации на улицы или в магазины. Сейчас это кажется обычным творческим подходом, но в то время рушило привычный добропорядочный уклад

Собственный модный дом Пьер Карден открыл в 1950-м, осуществив свою дет скую мечту. При этом модельер показал себя не просто как талантливый кутюрье, но и как эффективный бизнесмен.

Карденовская линия детской одежды появилась в 1966 году. Для презентации первой коллекции он пригласил в качестве моделей детей-тройняшек. В том же году открывается первый бутик Pierre Cardin с детскими вещами. Спустя 11 лет дизайнер получил свой первый «Золотой напёрсток», второй «Золотой напёрсток» в 1979 году, третий – в 1982-м.



# бизнес, превзошедший детскую мечту

Судьбоносным моментом в работе Пьера Кардена стало создание платья-пузыря

одежды и аксессуаров начали выпускать зажигалки, будильники и даже сковородки. Пьер добился цели: название его империи стало нарицательным, а логотип дома Pierre Cardin узнавали даже те, кто не сле В 1957 году модельер отправился в

Под брендом Pierre Cardin помимо

ра японского колледжа моды и дизайна. Через 2 года Карден презентовал коллекцию одежды прет-а-порте. Этот поступок дизайнера даже вычеркнули из списков парижской ассоциации под названием Chambre Syndicale, которая в то время контролировала все, что касается высо-



1991 год ознаменовался другим событием мирового масштаба в индустрии моды – Pierre Cardin стл первым брендом, под которым был организован показ мод перед 200 тыс. человек на Красной площа ди в Москве.

В 1993 году дизайнер отправился во Вьетнам, где в городах Хошимин и Ханой

представил свои коллекции. 3 года спустя кутюрье представил свои коллекции на Олимпийских играх в Атланте. Кроме того, в период между 1980 и 1996 годами дизайнер открыл несколько бутиков в Софии, Будапеште, Лондоне, Санкт-Петербурге, Риге и Тиране.

В 1996 году дизайнер представил в Париже свою новую коллекцию Evolution, предназначенную для молодых покупателей от 16 до 25 лет.

В 1997-м Пьер Карден торжественно открыл ретроспективу в театре Espace Cardin, созданном в 1970 году. Двумя годами позже он представил свою 8-ю коллекцию одежды прет-а-порте для женщин – Ligne Evolution, осень-зима

В 2002 году в честь 50-летия дома выставка произведений Пьера Кардена проодила в Токио, а также в Palazzo Corsini во Флоренции. В 2010 году после многолетнего перерыва Карден возвращается на Неделю моды в Париже с коллекцией прет-

Единственное, о чем Карден сожалеет так только о том, что у него нет наследников. Одним из главных претендентов на получение наследства, стоимость которого, по мнению Кардена, составляет 71 млрд, является его племянник Родриго, более известный как пианист.

Пьер Карден запатентовал 800 различ ных изделий, его бизнес включает два театра, рестораны, 8 тысяч бутиков парфюмерии, часов, журналов, мебели, сигарет и многого другого. Годовой оборот компании составляет приблизительно \$12 млрд. Международный законодатель моды Пьер Карден, несмотря на свой возраст, полон творческих планов и идей. Неиссякаемая энергия, крепкое здоровье позволяют надеяться, что многие из его идей воплотят-







# • Что интересного изобрели в этом году

Владимир Плошай

аджеты и соцсети правят миром. И постоянно устройства, помогающие нам в повседневной жизни, усовершенствуются. Медицина, наука и робототехника тоже не стоят на месте

Итак, сначала краткий обзор новинок международной выставки Consumer Electronics Show (CES) в Лас-Вегасе. Это самая известная и достойная внимания выставка потребительской техники и электроники, которая проводится с 1967 года. Стоит отметить, что в Лас-Вегасе впервые были представлены компакт-диск, видеокамера, домашний компьютер, игровая приставка, планшет, смартфон и многое другое. В этом году CES проходила с 7 до

Известные бренды и совсем молодые стартапы демонстрируют на форуме свои разработки, которые только готовятся к выпуску. Вот некоторые интересные гаджеты CES-2020.

Чудо-робот-мишка RollBot управляется с

телефона и передвигается на двух колесах. Он принесет вам туалетную бумагу, если не объяснил, как RollBot будет получать очередной рулон. Наверно, к такой ситуа-

Робот-спаситель

дверь оставлять открытой. Робот-компаньон Компания Samsung представила крошечного домашнего робота Ballie, который напоминает дроида ВВ-8 из «Звездных войн». Небольшой желтый шар является роботом-компаньоном размером с апельсин Он оснащен камерами и может активировать устройства умного дома, стать фит-

нес-тренером и компаньоном для детей

Гаджет для ухода за кожей

или домашних животных.

искусственный интеллект для создания системы персонального ухода за кожей. Устройство размером с термокружку подбирает дозировку косметических средств с учетом особенностей кожи пользователя и его предпочтений Для того, чтобы начать пользоваться

устройством, нужно сфотографировать вое лицо в приложении на смартфоне, а затем искусственный интеллект, проанализировав состояние кожи и окружающей среды, в которой она находится (температуру, индекс УФ-излучения, аллергены и влажность), создаст смеси крема для лица, для кожи вокруг глаз и сывороток. А еще Perso может создавать оттенки губной по-

Чудо-кресло Много чего было показано на CES-2020:

первый электромобиль от Sony, трехколесный электрический велосипед, работающий на солнечных батареях, велосипед, который может ездить по воде, но особый интерес вызвала новинка Segway. На выставке они представили самоходное кресло, поистине невероятная вещь Кресло может развить скорость до 70 км/ч и на одном заряде преодолеть около 70 километров. Управление происходит не наклоном корпуса, а джойстиком под правой рукой, который регулирует наклоны и

Умное мусорное ведро

ции нужно будет готовиться заранее, да и Еще одно гениальное изобретение – умное мусорное ведро, которое само меняет мусорные мешки. Когда контейнер наполнился, пользователю просто нужно нажать на кнопку, и ведро само запечатает мешок с мусором и заменит его на новый. А еще эту смарт-мусорку не нужно трогать, чтобы выбросить в нее отходы, – у нее сенсорная крышка. А теперь еще о некоторых удивитель-

Летающий мотоцикл

ных изобретениях 2020 года

Французская фирма Lazareth представи-Французский косметический бренд ла концепт мотоцикла LMV496, который L'Oréal представил на CES-2020 гаджет способен не только ездить по дорогам,

движение при помощи электромотора и оснащена четырьмя реактивными двигателями, которые работают на керосине и парафине, обеспечивая полет в течение 10

мотоцикла – 380 тыс. евро.

«Сачок» для ловли космомусора Госкорпорация «Роскосмос» получила патент на устройство для очистки орбиты от крупных объектов космического мусора.

Согласно описанию к патенту, изобре-

тение относится к космической технике

и может быть использовано для очистки околоземного космического пространства от относительно крупного по размеру му-Устройство выглядит как крупнояче-

истая сеть в форме конуса. Ее основание закреплено раздвижной рамкой, кроме того, устройство оснащено двигателями Пока их будут использовать для создания

но и летать. С помощью простого щелчка для маневрирования, а вершина конуса стие наземных служб в этом вопросе не

> сле чего рамка сжимается и мусор оказывается внутри создавшегося мешка. Затем осуществляется буксировка мусора с це-

> > Очеловеченные свиньи В России вырастили свиней с человеческими генами. Над их созданием работали ученые Московского физико-технического института (МФТИ) совместно с китайскими партнерами. Как отметили в МФТИ, на данный момент уже получено более 10

переключателя байкеры смогут перейти соединена с помощью троса с космиче- и диабета, но в дальнейшем животные с в режим полета. Машина приводится в ским аппаратом. При этом устройство человеческими генами помогут получить будет удалять мусор самостоятельно, уча- максимально подходящий материал для Таким образом, «сачок» приближается Робот измерит температуру к объекту, полностью покрывает его, по-В Китае температуру начали измерять

линий гуманизированных свиней, несущих необходимые модификации в геноме.

заряда. Также машина может улыбаться хмуриться и морщиться. Для этого ученые создали сенсорный датчик Affetto, определив 116 точек лица и проанализировав механизмы, необходимые для создания разных эмоций. Следующий шаг — научить робота сочувствию и состраданию. Благодаря этому, считают японские исследователи, машины смогут лучше понимать людей и помогать, например, старикам, Мозг – дело серьезное Ученые НИЦ «Курчатовский институт» создали уникальный комплекс приборов

сделав важный шаг в междисциплинарных исследованиях деятельности мозга Они соединили в одном кластере маг нитно-резонансный томограф, полиграф (детектор лжи), айтрекер (прибор для слежения за направлением взгляда) и уникальный в своем роде МРТ-совместимый экран. Такой комплекс взаимодополняющих методов позволит, с одной стороны начительно повысить эффективность и расширить возможности существующих летодов выявления недостоверной информации на основе полиграфа, а с другой - приблизиться к детальному пониманию механизмов работы человеческого мозга с учетом психоэмоциональной ком-



# Новые X-Trail и IS, обновленный Passat в Казахстане

#### Новый X-Trail

 $\mathbf{N}$ issan рассекретил X-Trail четвертого поколения, точнее – его американскую версию под именем Rogue.

Внешне новинка отличается модной нынче «двухэтажной» передней оптикой и «парящей» крышей. Длина и высота немного сократились (с 4686 до 4648 мм и с 1727 до 1699 мм соответственно), ширина и колесная база не изменились (1839 мм и 2705 мм). Объем багажника прежний – 1113 литров от пола до потолка. Диаметр дисков - от 17 до 19 дюймов.

Интерьер, как и кузов, абсолютно новый, вплоть до фурнитуры. В частности, появились опционная электронная панель приборов, крупный дисплей мультимедиа диагональю 9 дюймов и более высокая консоль между водителем и пассажиром с лотком для вещей в нижней части.

Среди опций – проекционный экран диагональю 10,8 дюйма и трехзонный климат-контроль. Стандартная комплектация включает 10 подушек безопасности и комплекс Safety Shield 360 (системы слежения за разметкой и слепыми зонами, автоматического торможения и управления дальним светом, а также камера заднего вида). Камеры кругового обзора – опция.





В основе кроссовера – новая версия модульной платформы с измененной задней многорычажной подвеской. Пока известно, что в гамме двигателей обновился мотор 2.5, который получил прямой впрыск и развивает 184 л.с. и 245 Нм (вместо 172 л.с. и 237 Нм). Вариатор останется прежним. Но в системе полного привода появилась новая, более быстрая электрогидравлическая муфта подключения задней оси.

### Новый Lexus IS

Lexus представил четвертое поколение компактного спорт-седана IS, выполненное в соответствии с новой фирменной философией Lexus Driving Signature. Coгласно ей, все будущие модели бренда обретут более драйверский характер.

«Четвертый» IS представляет собой рельтат глубокой модернизации третьей генерации образца 2013 года: сохранились платформа, колесная база в 2800 мм, каркас кузова и гамма моторов.

Все внешние кузовные панели – новые. IS обрел более гармоничный, цельный и стильный облик, дизайн стал более «прямолинейным», а пластика кузова – более рельефной. Решетка радиатора увеличилась, несуразные фары с отдельными «стрелками» ходовых огней уступили место интегрированной оптике, а задние фо-

Версия F Sport полагается только IS 350. Она отличается более агрессивными бамперами и решеткой радиатора, маленьким спойлером на крышке багажника, более широкими задними шинами, приборной панелью с тахометром по центру, спортивными передними креслами и оформлением интерьера. Вдобавок для F Sport можно заказать Dynamic Handling Package, в который входят облегченные диски BBS, адаптивная подвеска, самоблокирующийся задний дифференциал Torsen и наиболее экстремальный ездовой режим Sport S+.

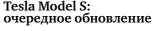




ная), но стальные передние рычаги заменили на алюминиевые (они легче на 18%), а пружины и стабилизатор сбросили 20% и 17% массы соответственно. Диаметр базовых колес увеличен с 17 до 18 дюймов, появились и 19-дюймовые диски.

В стандартное оснащение включен комплекс Lexus Safety System+ с радаром и камерой, который подразумевает адаптивный круиз-контроль, а также системы удержания в полосе и автоматического торможения.

Новый IS выйдет на главный для себя рынок США ближе к концу осени. Также он будет доступен в Японии, Австралии, на Ближнем Востоке, в некоторых странах Азии и Южной Америки. В Европе же Lexus оставил безуспешные попытки навязать борьбу BMW 3 серии и Mercedes С-класса. К сожалению, в Казахстане модель также не продается.



**К**рупный лифтбек Tesla Model S выпускается уже восемь лет – приличный возраст даже для электромобиля, не говоря уже об обычных авто. За это время был проведен лишь один небольшой рестайлинг, но техническим доработкам не было счета. И сейчас подготовлен очередной пакет обновлений, главное достижение которого – увеличение пробега на одной

Паспортный пробег «дальнобойной» версии Long Range Plus по американскому стандарту ЕРА увеличился с 628 до 647 км.

При этом тяговая батарея емкостью 100 кВт/ч осталась прежней (новые аккумуляторы еще не готовы к серийному производству), а выжать дополнительные километры удалось комплексными мерами.

Частичная унификация Model S с более современными Tesla Model 3 и Model Y (более легкие каркасы сидений, корпус батареи и некоторые элементы шасси) позволила уменьшить массу. Появились шины со сниженным сопротивлением качению на дисках Tempest с более эффективной аэродинамической проработкой. Доработаны электромоторы и редукторы: у переднего модуля снижено трение, а у заднего появился электрический масляный насос вместо механического. Наконец изменено управление рекуперацией: теперь она работает и на самых малых скоростях, вплоть до полной остановки.

Мощность электромоторов Tesla оглашать перестала, зато известны динамические характеристики, и они не изменились. Версия Long Range Plus за \$75 000 (цена в США без учета субсидий) разгоняется до 100 км/ч за 3,8 секунды, максимальная скорость -249 км/ч. Показатели экстремальной модификации Performance за \$95 000 – 2,5 секунды и 261 км/ч, но дальность хода - только 560 км по циклу EPA. Остальные разновидности Model S (с менее емкими аккумуляторами и задним приводом) исключены из гаммы сразу после начала производства младших седанов

#### Старт V WID.3: развитие событий

Около месяца назад Volkswagen объ-явил, что старт продаж электрических хэтчбеков ID.3 намечен на 17 июня, и к этому времени все проблемы с программным обеспечением, выявленные в конце прошлого года, будут полностью устранены (мы не раз писали об этом). Теперь опубликовано уточнение: начиная с 17 июня клиенты, оставившие предварительную заявку на электромобиль из первой партии 1st Edition, смогут оформить окончательный заказ и выбрать дальнейший порядок получения машины. Volkswagen предлагает два варианта: ID.3 может быть поставлен заказчику уже в сентябре, но с ограниченным функционалом бортовой электроники, либо в конце года, зато с полным функционалом. Для всех остальных прием заказов откроется только в середине июля.

По официальной информации, в список временно неактивных программ входят система App Connect и одна из функций проекционного экрана. То есть на работе силовой установки и основных электронных ассистентов «сырость» ПО не отразится.

Владельцам первых ID.3 предложат поучаствовать в программе 1st Mover Club («Клуб первопроходцев»), суть которой заключается в возможности напрямую делиться с представителями VW своим опытом эксплуатации электромобиля. Все нарекания будут рассмотрены разработчиками для устранения проблем и дистанционного обновления софта. Кроме того, если клиент приобрел ID.3 в лизинг, он будет освобожден от оплаты в первые

### Обновленный Passat в Казахстане

**Е**вропейский Volkswagen Passat перенес Небольшой рестайлинг еще год назад, а теперь добрался и до казахстанского рынка, причем только с кузовом седан (на других рынках доступны универсал Variant и его кросс-версия Alltrack), в ограниченной комплектации и без новейших моторов.

Модель среднего класса получила слегка измененную внешность, диодные фары и противотуманки с функцией подсветки поворотов «в стандарте» (адаптивная матричная оптика – опция), новые экран панели приборов и систему мультимедиа МІВ 3 со встроенной SIM-картой, голосовым управлением и возможностью воспроизведения аудио- и видеороликов онлайн. Но на нашем рынке она доступна только с самым маленьким сенсорным дисплеем диагональю 6,5 дюйма (бывают экраны на 8 и 9,2 дюйма). Также появилась новая контурная подсветка салона с возможностью выбора 30 цветов. В базовое оснащение входят бесключевой доступ, трехзонный климат-контроль с антиаллергенным фильтром, датчик дождя, электропривод крышки багажника с сенсором под задним бампером, круиз-контроль, система помощи при начале движения на подъеме, система «старт-стоп» и функция рекуперативного торможения, позволяющая экономить топливо, а также подвеска для плохих дорог с усиленными амортиза-

Выбора силовых агрегатов у казахстанцев нет – только бензиновый двигатель 2.0 (190 л.с.) с 7-ступенчатым «роботом» DSG.

Местные цены на новинку начинаются от 12,83 млн тенге. Заказы уже приофициальными дилерами нимаются Volkswagen.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов









полноприводный - за 5,7 секунды.

мм, в высоту – на 5 мм (до 1435 мм).

Свидетельство о постановке 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» Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: Анна Видянова, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов,

Мариям Бижикеева Корректор: Владимир Плошай Верстка: Рустем Еспаев Фотографы: Руслан Пряников Дина Амирханова

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 17.06.2020 г. Заказ N 25026. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04