ИНТРИГА Стр.7

Как отвоевать у импортеров полки в торговых сетях

АКЦЕНТ Стр.2

Деньгами ЕНПФ управляют люди или инфляция?

МНЕНИЕ Стр.5

Талгат Муканов, заместитель главы QazIndustry

КАПИТАЛ

№41 (687)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 28 НОЯБРЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Почему потребители стали ленивыми
страница 8

В чем конфликт интересов стейкхолдеров и клиентов
страница 4

Каковы основные тренды рынка розницы
страница 10

Когда может окупиться проект «А-Паркинг»
страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Много внимания Нацбанку и мало – правительству

Финансист Алмас Чукин считает, что пришло время сблизить экономические политики кабмина и регулятора

Меруерт Сарсенова

В следующем году Казахстан ожидает ряд изменений в финансовой сфере как с точки зрения законодательных процедур, так и создания новых ведомств. В частности, из Национального банка будет выделено новое агентство, которое возьмет на себя функции по регулированию и развитию финансового рынка, а также защиты прав потребителей, в то время как главный банк страны сконцентрируется на классических обязанностях центрального банка.

О том, как эти и другие новшества скажутся на экономической ситуации страны в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал управляющий партнер ТОО «Visor Kazakhstan», независимый директор СД АО ДБ «Альфа-Банк» Алмас Чукин.

– Алмас, давайте поговорим о нововведениях, которые ожидают финансовый и банковский секторы в 2020 году. Во-первых, что повлечет за собой создание нового регуляторного органа, ужесточатся ли, на ваш взгляд, требования для БВУ, улучшится ли ситуация на банковском рынке?

– Здоровье банковского сектора сильно зависит от регулирования. Но надо понимать одну вещь – для примера, если сравнить это регулирование с работой дорожной полиции, то можно констатировать, что, да, с присутствием полиции движение на улице станет организованнее, но в целом оно определяется все же тем, как много людей собираются ехать в том или ином направлении. Так и здесь, самочувствие банков более всего зависит от ситуации в экономике, и ее рост – главное условие для развития банковского сектора. Тут можно сказать, что когда у заемщиков дела идут хорошо, то они возвращают вовремя кредиты. Поэтому важно не забывать, что не банки делают экономику, а экономика делает банки. Хотя потом уже идет и обратная связь, и от банков начинает зависеть состояние экономики. И тут становится заметно, что неэффективное регулирование затрудняет работу.

В свою очередь, хочу отметить, что у нас не просто возрождается агентство по финансовому надзору. Я уверен, что в этот раз оно станет революционным, потому что у него уже будут новые подходы и новые инструменты регулирования. Самое главное – в законодательстве появился такой инструмент, как мотивированное суждение, заимствованный из английского регулирования.

Что это значит? Раньше в Казахстане Национальный банк (НБ), а до него и Агентство по финансовому надзору (АФН) опирались главным образом на статотчетность и пруденциальные нормативы. И зачастую работники НБ, видя что формально на бумаге банки выполняют все требования, на самом деле четко знали, что ситуация складывалась не совсем хорошая, но при этом ничего сделать с этим не могли. Теперь же новый регулятор по новым правилам сможет применять суждение и прочие независимые оценки.

И первый шаг, который сделал главный банк страны в данном направлении – нанял иностранную компанию Oliver Wyman для проведения AQR в БВУ, чтобы не передавать свои накопившиеся «грехи» новому агентству и не переписывать имеющуюся статистику. Однако, по неподтвержденным заявлениям, международные аудиторы уже сегодня насчитали проблемную задолженность в 1 трлн тенге (и это не только 90+).

С одной стороны, новое агентство сможет давать справедливую оценку, которая позволит увидеть состояние дел и способствовать здоровой конкуренции, но с другой стороны – существует опасность, что суждение может быть субъективным. Поэтому в будущем все будет зависеть от квалификации и профессионализма тех людей, которые там (в новом агентстве – Ред.) будут работать.

– В этой связи ваши прогнозы в отношении динамики развития банковского сектора Казахстана, в частности после проведения AQR?

– Все плохое, что могло случиться, уже случилось. Вот многие сейчас говорят, не надо поддерживать банки. Но я бы сказал по-другому, поддерживать банки не надо, но придется. Тем не менее, посмотрите, когда в США в 2008-2009 годы произошел кризис, государство направило невероятные объемы поддержки, чтобы спасти свою банковскую систему. В Англии тоже крупнейшие банки чуть не рухнули, но были вовремя национализированы. И в России произошло практически то же самое.

В Казахстане банковский сектор ужался в два с лишним раза. Этот дебанкинг мы наблюдаем по двум причинам. Во-первых, роль банков в экономике страны, которая оценивается отношением активов банковской системы к ВВП, после кризиса заметно снизилась, с 90% до 35-40%, по разным оценкам. Во-вторых, с кредитного рынка ушли крупные заемщики, преимущественно в иностранные банки, где им предоставляют более щадящие условия и ставку, чем на местном кредитном рынке. По сути, у отечественных фининститутов остались только розничный потребитель и МСБ (доля корпбизнеса невысокая). Это не совсем хорошо. Но в то же время, у них появилась возможность возобновить рост с низкой базы, уже оздоровившись и избавившись от плохих кредитов. Другое дело, как банки будут взаимодействовать с экономикой и появится ли в ней какой-то внутренний двигатель.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$640 млн

таков общий объем финансирования, который АБР намерен предоставить Казахстану в 2020 году

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Уильям Мозер,

Чрезвычайный и Полномочный Посол США в Казахстане

Подробнее [Стр.10]

Цитата номера

«Внедрение стандартов GLOBAL G.A.P. в Казахстане можно ожидать в следующем году. Многие европейские сети, супермаркеты уже ждут вашей сельхозпродукции»,

– эксперт международной организации GLOBAL G.A.P. Эдите Страздина

Подробнее [Стр.7]

Путешествия

На превращение небольшой деревни в процветающий мегаполис жителям Куала-Лумпура понадобилось всего 150 лет

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЭКОНОМИКУ АЛМАТЫ РЕФОРМИРУЮТ

Рост экономики Алматы должен быть не менее 5% в год. Это позволит мегаполису войти в топ-100 лучших городов мира по качеству жизни и бизнес-возможностей, сказал аким Бакытжан Сагинтаев на Almaty Investment Forum 2019. «Чтобы обеспечить такой рост, мы начинаем глубокую структурную реформу городской экономики. Ставка делается на секторы новой экономики. И этот наш структурный маневр открывает принципиально новые поля для инвестирования», — сказал Бакытжан Сагинтаев. Конечная цель структурного маневра — развивать экспортные производства, расширить присутствие производителей Алматы в мировой экономике высоких технологий. «Только так город получит новую модель экономического роста, конкурентоспособную на мировой арене», – считает аким. В ближайшей перспективе рост Алматы будет полицентричным и сосредоточится в нескольких зонах в разных частях города.

БАКЫТЖАН САГИНТАЕВ РАССКАЗАЛ О РАЗВИТИИ АЛМАТЫ

Почти 70% работающего населения Алматы имеет высшее образование. В мегаполисе – 39 вузов. Малое и среднее предпринимательство обеспечивает работой 2/3 занятых и приносит в казну 63% налогов, об этом на Almaty Investment Forum 2019 рассказал Бакытжан Сагинтаев. По его утверждению, город обладает всеми необходимыми факторами для успеха. «Во-первых, мы видим Алматы, как глобальный деловой центр, транспортно-логистический и туристский хаб на Новом Шелковом пути, – подчеркнул аким города. – Для этого необходимо развивать сферы, требующие знаний и высокой квалификации, которые востребованы на региональном и международном рынках. В первую очередь – это финансы и страхование, информационно-коммуникационные технологии, логистика и дистрибуция». Строительную отрасль – сферу жилой недвижимости, медицинской и образовательной инфраструктуры, дорожного строительства и коммунального хозяйства, объекты досуга и развлечений – Бакытжан Сагинтаев готовит еще одной сохраняемой сферой для инвесторов. Третьим важным драйвером экономического роста глава города обозначил социальную экономику. Четвертая перспективная отрасль – это туризм. Также в приоритете развитие Алматы как умного, культурного и креативного города.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

БАХЫТ СУЛТАНОВ

\+ избран председателем совета директоров «QazTrade»

БЕРИК ШОЛПАНКУЛОВ, ЕРБОЛ КАРАШУКЕЕВ, ЖАСЛАН МАДИЕВ, ИГОРЬ АБРАМОВ, ЙОРГ АНДРЕАС ДИНКЕЛАКЕР, МАЙКЛ ВАЙНШТЕЙН, РОМАН СКЛЯР, САПАРХАН ОМАРОВ

\+ избраны в состав совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

ЕРЖАН ЕРКИНБАЕВ

\+ назначен председателем правления АО «Национальная компания «Kazakh Tourism»

ЕРМЕК ИМАНТАЕВ

\+ назначен председателем правления АО «СПК «Актобе»

КАЙРАТ ДОСАЕВ

\− освобожден от должности акима Тараза

КЕНЕС РАКИШЕВ

\+ назначен внештатным советником министра иностранных дел РК

МАРАТ ТАЖИН

\+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Чешской Республике

ХИКМАТУЛЛА НАСРИТДИНХОДЖАЕВ

\+ избран членом правления АО «Кселл»

ЕНПФ. Ломать и строить, или клеить и чинить?

Два реальных шага, чтобы исправить ситуацию с пенсионным фондом прямо здесь и сейчас

Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Разговоры о том, что у нас все плохо с пенсионной системой и она себя не оправдывает вспыхивают регулярно. Последняя большая дискуссия касается покупки недвижимости и оплаты образования за счет пенсионных средств. И снова поднялся вопрос об эффективности и необходимости смены модели, так как у 54% вкладчиков на счетах нет и 500 тыс. тенге. Масла в огонь добавляют чилийцы, которые вот уже несколько месяцев протестуют и жгут машины на центральных улицах столицы, требуя повышения доходов, в том числе и пенсий, и не секрет, что у нас действует чилийская модель пенсионной накопительной системы.

Желание все сломать и построить заново понятно. Всегда кажется, что если все сровнять с землёй, потом легче сделать правильно, но прикол в том, что время, которое понадобится на глобальную перестройку системы по модели Сингапура, потребует от двух до четырех лет на изменения законодательства в сфере налогов, жилья и здравоохранения. На самом деле ЕНПФ глобально сейчас делает правильные вещи, увеличивая иностранные ценные бумаги в своем портфеле, и двигается вперед к большей безопасности и сохранности пенсионных активов.

Когда в Казахстане работали частные пенсионные фонды, у нас был прокол монетарной политики. Тогда при больших значениях инфляции реальные ставки были отрицательные. При инфляции в 7% и более ставки на овернайт репо падали до 0,1%, и только когда случился кризис 2008-2009 года и иностранцы стали выходить из тенговых позиций, ставки на пике страха превысили уровень инфляции и можно было найти длинные ГЦБ с доходностью около 10%. К сожалению, этот пир продлился недолго, и последующие 5 лет реальные ставки вновь были отрицательными. Например, стоимость репо овернайт в среднем колебалась в диапазоне 0,1-1%. Все были рады – наконец-то нормальные ставки доходности.

К чему привела такая ситуация? Многие пенсионные фонды были вынуждены брать неоправданно высокий риск. Отсюда и появились в их портфелях всякие непонятные бумаги, а не потому, что управляющие такие недалекие были, им просто нужно было показывать инвестиционную доходность на уровне инфляции, таргетировать доходность по инфляции. При этом инвестиционные декларации позволяли покупать мусор ради благих целей – например, развития фондового рынка Казахстана или поддержки экономики. Тогда, как и сейчас, многие забывают главную цель пенсионных фондов. Сохранность.

Сейчас по большому счету нет проблемы управления пенсионным фондом – есть проблема правильной монетарной политики. Когда коридор по инфляции составляет 2-4%, то и фонду гораздо проще показывать реальную прибыль и тем самым поддерживать доверие вкладчиков, нежели когда ставки инфляции стремятся к 7-9%.

Самое важное в управлении пенсионными деньгами – это не люди, которые ими управляют, а инфляция, которая гарантированно должна быть в заданных пределах – и вот тогда задача по управлению пенсионными деньгами существенно упрощается, и на первый план выходит второй шаг, который необходимо предпринять прямо сейчас.

Пенсионным деньгам должно быть фиолетово на патриотизм и великие цели развития местных рынков и производств, для этого есть государственные программы, банковские кредиты и специальные фонды с институтами развития – главное для пенсионного фонда – сохранность. Пересмотр инвестиционной декларации по ЕНПФ – первостепенная задача. Сейчас лимиты в ней распределены между иностранными и отечественными бумагами, при этом иностранных не может быть более 50% портфеля, а бумаг местных банков (без всякого рейтинга кстати) можно иметь до 40% в портфеле, хотя по факту их, конечно же, намного меньше. На самом деле не должно быть таких высоких лимитов у отечественных бумаг, в норвежском фонде, например, лимит местных эмитентов – максимум 10-20%.

На что можно отдавать накопления? Выдача средств, конечно же, может осуществляться в случае тяжелого заболевания, когда речь идет о жизни и смерти человека. На покупку жилья – если у человека большие накопления. На образование родственника – также если накопления позволяют. Инвестиции в Казахстан и поддержка национальной экономики – только тогда, когда РК будет страной с рейтингом А, а пока этого рейтинга нет, наверное надо в другие страны направлять средства, чтобы обеспечивать их сохранность. Развитие фондового рынка за счет средств ЕНПФ – невозможно, все уже видели, куда это привело, лишь увеличивает дисбалансы самого рынка, раздувает непомерно цены, а ликвидность поддерживает только управляющими, которые гоняют одни и те же бумаги туда-сюда.

Кто должен управлять активами? На самом деле без разницы, главное, чтобы четко исполнялись положения переписанной декларации, где будут четко и адекватно прописаны все лимиты, более безопасно для активов, если будет соблюдаться режим инфляционного таргетирования, тогда для управления понадобится не такая большая команда. Можно будет либо нанять частных управляющих, иностранцев или наших – не важно, но условия должны быть для всех равными, потому что деньгам все равно, кто ими управляет, рынки глобальны и взаимосвязаны. Каких-то поблажек для казахстанских управляющих не должно существовать.

Все, что надо сейчас – строгая монетарная политика и адекватная инвестиционная декларация, которая учитывает сохранность активов, и, конечно же, соблюдать требования по рискам. Тогда все будет хорошо!

Много внимания Нацбанку и мало – правительству

[Начало на стр. 1]

– Вы сказали, что в некоторых странах Европы банки национализировали после кризиса. А может в Казахстане тоже стоит применить такую же модель, войти в долевое участие, например?

– Нет. У нас уже есть БРК, ЖССБК, и скоро еще хотят создать государственный аграрный банк. И так казахстанская экономика слишком зарегулирована, государство присутствует везде, и если оно появится в БВУ... Еще не хватало, чтобы потом какой-нибудь госбанк нам карточки выдавал (смеется).

– В марте этого года произошла смена руководства главного банка страны, и мы все стали очевидцами череды событий, которые начали происходить вслед за этим. Причем первым стало подписание соглашения о сотрудничестве между Национальным банком и правительством.

– Да, у меня сложилось впечатление, что Ерболат Досаев пришел наладить работу Нацбанка с правительством, и первым шагом к этому стало подписание соглашения о координации мер макроэкономической политики. На мой взгляд, это хороший посыл. Потому что я давно уже говорю, что у нас в государстве действуют обособленно друг от друга две экономические политики – правительства и Национального банка. Пришло время их сближать. При этом я за то, чтобы Нацбанк сохранял свою независимость. Сейчас получается, что правительство бесконечно придумывает разного рода программы по увеличению ликвидности, снижению ставок, а Нацбанк занимается тем, что выпускает ноты, скупает деньги с рынка и убирает соответственно эту излишнюю ликвидность. Производит вот такой несогласованный механизм, который нужно как-то скоординировать.

В то же время я не думаю, что следует что-то сильно менять в самой денежно-кредитной политике, ведь деньги это такой инструмент, у которого не может быть много разных лиц. И главное лицо денег все-таки это базовая ставка, которую Национальный банк может либо повысить, либо понизить. Еще в полномочиях НБ – увеличивать или уменьшать количество денежной массы в обращении. И третья функция главного банка страны –покупать и продавать больше долларов. Была еще функция регулирования, но со следующего года, как мы уже говорили, она уйдет. По сути это и есть три основных рычага денежно-кредитной политики, которые может использовать глава Нацбанка.

А мы сейчас почти как в США: у нас очень много внимания Национальному банку и очень мало – правительству. Хотя все понимают, что у последнего в распоряжении огромное количество министерств с бесчисленным множеством программ.

– Чтобы быть ближе к правительству, Национальный банк и принял окончательное решение о переезде в столицу в следующем году. Тем не менее многие банкиры обеспокоены, что Алматы может потерять статус финансового центра…

– Я считаю, что статус финансового центра Алматы не потеряет, но город потускнеет. Ведь, посмотрите, Национальный банк сегодня генерит много бизнеса, в этой связи в Алматы приезжают многие международные институты и консультанты, в том числе МВФ, между ними завязывается общение, и вокруг этого строится целый финансовый мир, и представьте себе, большая часть этой жизни перенесется в столицу. Однако, я считаю, что коммерческое сердце Казахстана все равно будет биться в Алматы, а Нур-Султан как был административным центром, так им и останется. Ведь факт, что больше половины населения Казахстана сосредоточено в южной части страны, тут плотность выше, соответственно основные коммерческие предприятия тоже базируются здесь. В любом случае БВУ будут привязаны к Алматы.

– В то же время со следующего года все микрофинансовые организации будут включены в периметр регулирования нового агентства АРРФР. Как вы считаете, нужно ли их все-таки регулировать?

– Однозначного ответа у меня пока нет, но я согласен с тем, что деятельность МКО надо регулировать. Однако я все-таки надеюсь, что ее не зарегулируют в Казахстане. В то же время я знаю, что в Кыргызстане рынок МКО не регулировался и очень успешно развивался, а объем выданных ими кредитов превзошел даже объем займов, предоставленных всеми банками этой страны. То есть получается, что микрокредитная система Кыргызстана по объемам кредитования обошла банковскую. Это как пример эффективной деятельности МКО.

– В декабре 2020 года по условиям договора о вступлении Казахстана в ВТО иностранные банки смогут открывать в нашей стране свои филиалы, которые в отличие от дочерних организаций предоставят полный доступ к ресурсам головного офиса. Как вы считаете, не станет ли это новым поводом для беспокойства отечественных банков?

– Сегодня у наших банков слабая депозитная база, соответственно, нет длинных и дешевых денег, в отличие от иностранных банков. Поэтому, я полагаю, что есть вероятность, что какая-то небольшая доля рынка будет охвачена их филиалами. В то же время, согласно казахстанскому законодательству, кредитование юридическими лицами производится только в национальной валюте. А если источник капитала, как вы сами понимаете, в долларах США, то у иностранных банков возникает большой валютный риск. Я сомневаюсь, что многим из них это понравится. К тому же в Казахстане пока еще не совсем развиты инструменты страхования таких рисков.

С моей точки зрения, нашим банкам стоит опасаться другого – финтеха. То есть мне кажется, что сейчас банки должны понимать, что по финансовым транзакциям у них есть серьезные конкуренты, которые завоевывают этот рынок.

В идеале нормальный банк должен диверсифицировать свои доходы, получать минимум 30% от комиссий (платежи, конвертации, прием, выдача денег и так далее), а сейчас эта доля снижается, в итоге я опасаюсь, что БВУ останутся только на процентных доходах, а они, как известно, очень рискованные. Когда я сам работал в банке, всегда шутил: «Зарабатываем мы с кредитов 3%, а один невозврат – и мы теряем 100%».

Сенаторская правка

Мадина Касымова

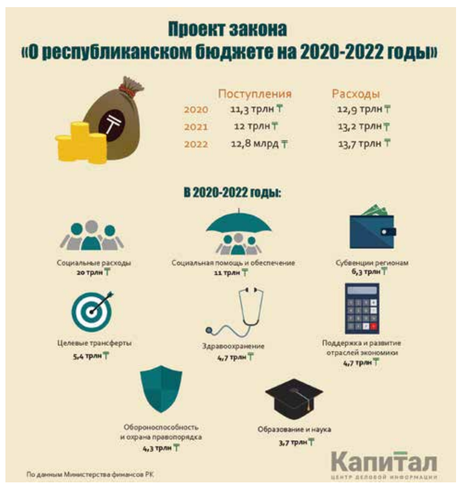
Проект главного финансово-экономического закона вернули в мажилис с правками и дополнениями сенаторов. 25 ноября на пленарном заседании верхней палаты парламента рассмотрели проект закона «О республиканском бюджете на 2020-2022 годы». Депутаты сената предложили внести 85 поправок, в итоге в документ внесли 44 из них на 40,8 млрд тенге. Дополнения касались пунктов по развитию регионов и повышения благосостояния граждан.

Депутаты сената внесли предложения по газификации Туркестанской и Жамбылской областей, Шымкента (17,1 млрд тенге) и строительству водопроводов в Северо-Казахстанской, Кызылординской, Акмолинской, Восточно-Казахстанской областях, Жезказгане (5,2 млрд тенге). На подготовку и проведение 1150-летия аль-Фараби и подготовку экспозиции в павильоне «Казахстан» ВДНХ в 2020 году затраты составят 832 млн тенге, 145,2 млн тенге выделят на подготовку к 30-летнему юбилею независимости Казахстана, почти 460,5 млн тенге – для обеспечения информационным сопровождением деятельности сената в СМИ, пишет «Интерфакс-Казахстан». На 145,6 млн тенге сократили расходы по подпрограмме «Создание систем управления автопарком».

Расходы увеличат на реконструкцию русла реки Есиль и Сарыбулак в Нур-Султане, тепловой магистрали в Кокшетау в рамках подготовки к проведению XVII Форума межрегионального сотрудничества в 2020 году в сумме 1,3 млрд тенге. Также предлагается финансирование строительства канализационного коллектора в поселке Доссор Атырауской области, парка Жер-Уйык (теннисный центр) в Нур-Султане в 2020 году на 1,6 млрд тенге.

Представляя проект республиканского бюджета, первый заместитель премьер-министра РК – министр финансов Алихан Смаилов сказал, что предстоит решить три ключевые задачи: выполнение социальных обязательств, реализация Стратегии-2025 и выполнение поручений Елбасы Нурсултана Назарбаева и Президента Касым-Жомарта Токаева. Как сообщалось, глава государства в Послании народу Казахстана сказал о необходимости повысить заработную плату педагогам и работникам культуры, освободить микро- и малый бизнес от налога на доходы.

Алихан Смаилов также отметил, что в проекте закона предусмотрено выделение дополнительных средств на обеспечение сельских населенных пунктов питьевой водой, услугами водоотведения, газоснабжения, развитие объектов жилищно-коммунального хозяйства и транспортной инфраструктуры. Но самое главное, как подчеркнул министр, в приоритете остается социальное благополучие казахстанцев. В эти цели в течение трех лет планируется выделить 20 трлн тенге.



Джованни Капаннелли: Казахстан отличается от стран, с которыми работает АБР

Меруерт Сарсенова

Исходя из данных по росту экономики Казахстана за прошедшие три квартала, Азиатский банк развития сообщил, что в декабре текущего года ожидает нового пересмотра прогноза по темпу роста ВВП страны в сторону большего ускорения. При этом в последнем обзоре, приведенном АБР в сентябре, прогноз уже был повышен до 3,7% на 2019 год и до 3,4% на 2020 год, ввиду более высокого потребления и роста сферы услуг.

Вместе с тем во время недавнего визита в Нур-Султан президент Азиатского банка развития Такехико Накао подтвердил долгосрочную приверженность его финансового института поддержке развития Казахстана.

О том, что будет способствовать дальнейшему сотрудничеству между АБР и нашим государством, а также каких стратегических соглашений удалось достичь за 25 лет в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор представительства Азиатского банка развития в Казахстане Джованни Капаннелли.

– Джованни, в этом году 25 лет партнерства АБР с Казахстаном. Хотелось бы услышать от вас, сколько было вложено инвестиций в экономику нашей страны за этот период и в какие глобальные проекты?

– Да, 19 января 1994 года Казахстан первым среди стран Центрально-Азиатского региона начал сотрудничать с АБР. За 25 лет сотрудничества мы инвестировали порядка $6 млрд в экономику Казахстана, включая 30 суверенных проектов, под которыми подразумеваются правительственные займы или займы, предоставленные под государственную гарантию, 11 несуверенных займов, выданных частному сектору напрямую, и 100 проектов технической помощи в виде грантов на общую сумму $15 млн.

Большая часть нашего финансирования – это суверенные займы, преимущественно инвестиции в транспортную инфраструктуру: строительство крупных автомобильных дорог (Китай – Европа, Россия – Иран, Восток – Запад – Север – Юг).

Другой сектор, который получил наибольший объем финансирования, – это сфера госуправления, а именно поддержка государственных контрциклических программ. Здесь стоит отметить два крупных займа: первый на сумму $500 млн, который был предоставлен в 2009 году, когда страна испытывала последствия глобального экономического кризиса, и второй в размере $1 млрд, предоставленный АБР в 2015 году с целью смягчения последствий внешних шоков в период резкого снижения цен на нефть, в том числе для поддержки программы «Нурлы жол», Дорожной карты занятости и т.д.

Наряду с этим финансирование частного сектора активизировалось только в последние несколько лет, достигнув общего объема инвестиций около $600 млн.

Если говорить о текущем портфеле АБР, то на сегодняшний день он составляет в целом около $900 млн, из них $750 млн приходится на суверенные займы и $162 млн на инвестиции в частный сектор.

– Какие займы в ключевых отраслях экономики РК были одобрены АБР в текущем году?

– В этом году нами было одобрено три суверенных займа на общую сумму $500 млн. Практически половина этой суммы приходится на проект реабилитации систем ирригации в 4 регионах Казахстана (Жамбылская, Карагандинская, Восточно-Казахстанская, Кызылординская области). Вы знаете, что еще в 1980-е годы было построено много каналов для полива сельскохозяйственных угодий, но после развала СССР их эксплуатация не осуществлялась должным образом. В итоге потери воды на данных каналах составляют 60-70%, хотя при правильных интервениях можно сократить их практически до нуля. Именно на это направлено наше финансирование. Помимо АБР в реализации данного проекта участвуют и другие международные финансовые институты.

Также в текущем году мы профинансировали несколько проектов в сфере возобновляемой энергетики в размере порядка $40 млн, в числе которых проект с «Байконур Солар» в партнерстве с ЕБРР.

Еще важно упомянуть, что на позапрошлой неделе впервые в истории банка было подписано соглашение о предоставлении займа на сумму $100 млн в местной валюте для программы доступного жилищного финансирования для женщин Казахстана. Как известно, проект реализуется совместно с Жилстройсбербанком.

– Сколько инвестиций и в какие секторы АБР планирует вложить в 2020 году?

– Общий объем финансирования на 2020 год в нашем операционном бизнес-плане предварительно определен в размере около $640 млн в таких секторах, как сельское хозяйство, транспорт, водоснабжение и канализация, а также финансы, при этом займы будут выделены в национальной валюте.

Один из примеров – совместная работа АБР и ЕБРР с министерством инвестиций и инфраструктурного развития, Казцентром ЖКХ и другими участниками рынка, над подготовкой долгосрочного инфраструктурного проекта, в рамках которого планируется охватить 53 города Казахстана в части замены, модернизации или восстановления канализационных очистных сооружений. Эта программа, по нашему прогнозу, будет способствовать постепенному увеличению участия частного сектора в отрасли. Для этого необходимо создание соответствующих условий, над чем мы и работаем совместно с партнерами. На первую фазу проекта со стороны АБР предусмотрено $120 млн для финансирования первых 5-6 городов.

Надо отметить, что Казахстан отличается от стран, с которыми работает АБР. Во-первых, уровнем дохода, который здесь выше среднего, во-вторых, большим количеством государственных предприятий. Понимая, что, как правило, частные предприятия намного эффективнее государственных, ведется работа по приватизации госкомпаний, и международные финансовые институты поддерживают данный процесс.

– Под какие ставки АБР обычно предоставляет финансирование?

– У АБР самая низкая ставка среди международных финансовых институтов. Если говорить о суверенных займах в твердой валюте (доллары, евро, иены), то наша ставка складывается из 6-месячного LIBORа плюс 50 базисных пунктов для покрытия административных расходов. Никаких дополнительных комиссий нет.

В случае займов в местной валюте условия отличаются. Проще говоря сверху учитывается уровень инфляции. Например, если в долларах США ставка финансирования на сегодня составляет около 2%, то в тенге примерно 8%. Однако условия могут меняться в зависимости от ситуации на рынке.

Первоначально мы столкнулись с проблемой отсутствия необходимого объема национальной валюты, но решили ее путем выпуска бондов. В этой связи в течение последних двух лет мы активно сотрудничаем с KASE.

Понятно, что в случаях с суверенными займами риски минимизированы. Другое дело – с проектами в частном секторе. Здесь уже в зависимости от каждого конкретного случая мы рассчитываем риски и определяем процентную ставку.

– По каким принципам АБР отбирает проекты для предоставления займа?

– Мы руководствуемся тремя составляющими нашей страновой стратегии партнерства для Казахстана: первая – содействие в диверсификации экономики (сюда относятся вопросы развития логистики, сельского хозяйства, финансового сектора и так далее); вторая – инклюзивный рост (уменьшение разрыва в уровне благосостояния и доступа к услугам между городом и сельской местностью) и третья – устойчивое развитие (вопросы зеленой экономики, возобновляемой энергетики и энергоэффективности).

Опираясь на это, АБР принимает решение о финансировании проектов, и именно поэтому мы никогда не инвестировали в нефтегазовый сектор.

– В таком случае, есть ли перспектива у зеленых облигаций в Казахстане?

– Несмотря на то, что вопрос о внедрении зеленых облигаций пока находится в процессе обсуждения с Правительством РК, МФЦА, фондом «Даму», НАО «Международный центр зеленых технологий и инвестиционных проектов» и другими учреждениями, надеюсь, что Казахстан станет первой страной в Центрально-Азиатском регионе, которая сделает это в ближайшее время на площадке МФЦА. Между тем в данном направлении предстоит большая работа, в том числе в части самого определения зеленых технологий, внедрения механизмов государственного регулирования в сфере зеленого финансирования и выработки соответствующих мер поощрения для МСБ.

В свою очередь международные финансовые институты готовы оказать содействие Казахстану в реализации программы зеленого финансирования, как с точки зрения финансов, так и технического сопровождения.

– Однако вас, как представителя МФИ, не смущает, что в нашей стране функционируют параллельно две биржи?

– Да, конечно, казахстанский рынок не настолько большой, чтобы обосновывать существование параллельно двух бирж. Даже если посмотреть на весь Центрально-Азиатский регион с населением примерно в 65 млн человек, то наличие одной площадки здесь было бы более чем достаточно.

С другой стороны, площадка МФЦА действует в условиях британского законодательства, гарантирует защиту прав инвесторов и верховенство закона, что отличает его от KASE. Не исключено, что в определенный момент власти посчитают нужным рассмотреть возможность их объединения.

– Удалось ли достичь каких-то новых стратегических соглашений с Правительством Казахстана во время недавнего визита в Нур-Султан главы АБР Такехико Накао?

– Обсуждалось много вопросов стратегического сотрудничества АБР с Казахстаном. Хотелось бы особо отметить пилотную программу поддержки стартапов, реализуемую банком в 4 странах, в числе которых и Казахстан. Приоритетные для программы определены такие сферы, как альтернативная и возобновляемая энергетика, смарт сити и эффективность коммунальной инфраструктуры, финтех, здравоохранение, сельское хозяйство и гендерное равенство. Программа реализуется в партнерстве с акселераторами МОСТ и «Астана хаб». В октябре уже были отобраны 13 стартапов из Казахстана и ближнего зарубежья для участия в программе акселерации. Наиболее успешные предприятия получат доступ к инвестициям в размере до $200 тыс. и консультационную поддержку АБР.

Как известно, в мае текущего года Совет безопасности поручил правительству разработать стратегию безопасности водного сектора. АБР продолжит оказывать содействие Казахстану в создании водного хаба «Казахстанский центр знаний по устойчивому управлению водными ресурсами» и планирует предоставить дополнительную техническую помощь в размере $500 тыс. для данного проекта.

Кроме того, глава АБР с Касым-Жомартом Токаевым обсуждали вопрос введения режима «открытого неба», который будет способствовать развитию туризма в Казахстане и увеличению транзитного потенциала в части проводимой АБР работы по подготовке национальной транспортной модели для РК, которая будет включать автомобильные и железнодорожные перевозки, а также авиацию.

Полис уходит в сеть. IT-технологии меняют страховой рынок

Арсен Аскаров

Основатель и владелец публичной инвестиционной компании в СНГ Freedom Holding Corp. Тимур Турлов рассказал о преимуществах онлайн-коммерции в страховании как новейшей технологии, способной уничтожить традиционный офлайн-рынок. «Все потому, что клиенты хотят простых и быстрых технологичных решений», – сказал он в беседе с корреспондентом «Капитал.kz».

В мае этого года компания Freedom Finance Insurance презентовала технологию страховых терминалов, которая позволяет выписать полис за несколько минут. Терминалы уже запустили в крупных городах страны. Таким образом, казахстанская страховая компания попыталось отказаться от традиционных офисов продаж и работы с агентами, сделав упор на цифровизацию и внедрение современных информационных технологий в страховом сегменте.

«По сути, электронный страховой полис – это одно из важнейших решений Национального банка за последнее время. Осмелюсь предположить, что технология, адаптированная Нацбанком, – одна из самых эффективных в мире. В США для полиса надо заполнить около 20 полей. В Казахстане же всего три: номер автомобиля, ИИН и номер мобильного телефона. В итоге получить страховой полис можно всего за три минуты. Это крутая технология, которая в будущем сможет уничтожить традиционный офлайн-рынок», – считает Тимур Турлов.

В то же время он отмечает, что онлайн-страхование пока только зарождается на казахстанском рынке, и в этом сегменте нет большой конкуренции. За последние полгода из миллиона проданных полисов лишь 3 тыс. выписали онлайн.

– Тимур, ранее вы отметили, что люди боятся делать покупки онлайн, особенно если дело касается финансовых продуктов. Как переманить этих клиентов на свою сторону?

– Вспомните, когда Amazon сократил доставку своих товаров с двух недель до одного дня, тут же удалось многократно увеличить объем спроса. Для страховых компаний наличие в штате агентов – это огромные расходы, куда входят зарплата и премии. Лучше эти деньги поделить с клиентами. Повысить уровень сервиса, скорость выплат, снизить кость для конечного потребителя.

– Что остается делать страховым агентам в случае потери традиционного рынка?

– Роль страховых агентов будет еще долго оставаться востребованной, но она будет мигрировать с технической сферы в различные виды страхования, куда входит обязательное накопительное страхование. Здесь роль агента заключается в том, чтобы понять потребности конечного потребителя, какие продукты ему нужны. Вместо автострахования услуги профессиональных агентов будут стремительно нарастать в сфере продаж сложных инвестиционных продуктов, в накопительном страховании, брокерском обслуживании и более сложном корпоративном страховании. Поэтому советую страховым агентам наращивать собственную компетенцию, осваивать новые технологии и встраиваться в меняющуюся коммерческую систему. Это важно понимать, поскольку наш мир ускоряется вместе с тем, как ускоряются компьютеры. Старые игроки, занимавшие высокие позиции, покидают рынок всего за пару лет, а новые развиваются очень быстро.

– На ваш взгляд, насколько высок человеческий потенциал в Казахстане? Может ли добиться подобного успеха любая местная компания с хорошей командой и идеями?

– На самом деле для предпринимателя в Казахстане уже сейчас гораздо больше возможностей, чем где-либо еще. Начинайте не с денег, а с команды, специалисты которой будут в вас верить. Если вам девять раз сказали «нет», это не значит, что вы не получите положительного ответа с десятого раза. Поэтому ступите во все двери, это не занимает много времени. Привлекать деньги на те же стартапы в Нур-Султане гораздо проще, чем в Кремниевой долине. При этом в Казахстане очень много талантливых людей. Когда я приехал сюда в 2011 году, то очень удивился, насколько легко мы закрывали вакансии. В Алматы и Нур-Султане это оказалось легче сделать, чем в той же Москве. Так что на казахстанском рынке есть реально сильные специалисты, с которыми можно работать.

Управляющий директор по страховым выплатам СК Nomad Insurance Виталий Веревкин верит в долгосрочную перспективу онлайн-страхования. Тем более что он сам участвовал в разработке законопроекта по внедрению онлайн-страхования в РК.

«Freedom Finance далеко не единственная компания, которая занимается онлайн-страхованием в Казахстане, они всего лишь первыми установили страховые терминалы в стране. В целом все компании одновременно начали выдавать страховые полисы в электронном формате с 1 января 2019 года», – сказал наш собеседник.

С другой стороны, в онлайн-формате пока действительно продается небольшое количество полисов, поскольку отечественное законодательство изначально не было должным образом адаптировано под быструю и удобную продажу полисов, заметил он. Приходится вносить определенный набор данных, но процент купленных онлайн-полисов растет и прошло не так много времени, чтобы подводить какие-то итоги, считает Виталий Веревкин.

«Здесь хочется отметить, что в рамках нового законопроекта о страховании инспекторы дорожной полиции контролируют и проверяют полисы через базу данных, что автоматически исключает возможность подделки бумажных полисов. В итоге объем рынка обязательного страхования вырос примерно на 20% в 2019 году. Этот показатель положительно отразится на росте продаж полисов в онлайн-формате», – добавил он.

Кроме этого, наш собеседник уверен, что в случае массовой продажи онлайн-полисов без работы страховые агенты не останутся.

«На мой взгляд, агенты вообще не должны заниматься продажей полисов обязательного страхования. Тем более что один агент не может самостоятельно продать более трех полисов в месяц. Вместо этого их нужно переориентировать на продажу полисов по добровольным классам страхования. Здесь очень много направлений. Сегодня застраховать можно все, что угодно», – полагает Виталий Веревкин.

Он также добавил, что сегодня страховые агенты становятся более мобильными и могут осуществлять продажи полисов через интернет или по телефону, как это принято во многих странах с высокой долей цифровизации.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ДЕКАБРЕ ЗАПУСТЯТ ПОРТАЛ ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ «QAZTRADE»

На базе «QazTrade» создается информационно-аналитический портал export.gov.kz, об этом рассказала заместитель председателя Центра развития торговой политики «QazTrade» Асель Егембердиева. Портал будет включать в себя всю необходимую информацию для экспортеров, в том числе материалы по товарам экспортного интереса Казахстана, наиболее привлекательным рынкам сбыта, статистике, рекламе. Также на портале будет размещен реестр казахстанских экспортеров-поставщиков и их продукции. Это позволит иностранным заказчикам находить казахстанских контрагентов. «Это будет ресурс по обратной связи с экспортерами. Они могут обратиться за получением мер поддержки. Портал будет интересен для импортеров казахстанской продукции, которые могут на этом портале найти себе потенциальных экспортеров, поставщиков казахстанской продукции», — сказала Асель Егембердиева. Согласно данным министерства торговли и интеграции, внешняя торговля Казахстана за январь-сентябрь 2019 года составила $70,4 млрд, что на 1,5% выше, чем за аналогичный период предыдущего года. Общий экспорт из Казахстана за январь-сентябрь 2019 года составил $42,7 млрд. Главными потребителями казахстанских обработанных товаров являются: Китай (с долей 24,8%), Россия (18,8%), Узбекистан (6,3%), Нидерланды (5,8%), Турция (4,4%). Эти страны в совокупности потребляют 60,1% казахстанских обработанных товаров. **(primeminister.kz)**

В АКМОЛИНСКОЙ ОБЛАСТИ ПОСТРОЯТ ГУСИНУЮ ФЕРМУ

Израильские инвесторы планируют реализовать крупные проекты в Акмолинской области. Об этом стало известно на встрече акима Ермека Маржикпаева с президентом израильской компании Amos VP Agro LTD Владимиром Полевым, сообщает пресс-служба акимата. Иностранный инвестор предложил рассмотреть возможность строительства на территории области гусиной фермы с производственной мощностью 10 тыс. тонн мяса в год. Также компания намерена построить рыбное хозяйство по производству лосося. Общая стоимость инвестиционных проектов оценивается в $100 млн. Реализация проектов не требует государственных гарантий. Объем зарубежного финансирования составит 85%. В дальнейшем компания планирует увеличить портфель своих проектов в регионе. **(kapital.kz)**

АКИМ АЛМАТЫ РАССКАЗАЛ О ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Акимат города принимает меры для поддержки и развития бизнеса. О предпринятых их глава мегаполиса Бакытжан Сагинтаев рассказал во время встречи с жителями Алатауского района. В этом году в Алатауском районе создано 3 тыс. 400 новых рабочих мест. В том числе в индустриальной зоне введено в эксплуатацию 7 предприятий, где открыты 1 тыс. 500 рабочих мест. Особое внимание уделено созданию возможностей для обучения и трудоустройства начинающих предпринимателей. По программе «Бизнес Бастау» в Алатауском районе обучилось 474 человека, еще 267 продолжают обучение. По программе «Жас кәсіпкер» завершили обучение 260 человек. По программе «Искерана» 17 многодетных матерей открыли собственное дело. В рамках программ «Алматы — город без окраин» и «Алматы Бизнес-2025» структурными подразделениями СПК «Алматы» ведется работа по выделению кредитных средств малым предприятиям района на сумму более 1,1 млрд тенге. При этом процентная ставка составит не выше 7%. Кроме того, рассматривается вопрос выделения 47 млн тенге на микрокредитов предпринимателям района. 108 многодетных матерей Алатауского района получили гранты в размере 505 тыс. тенге (200 МРП) по проекту «Молодой предприниматель» в рамках курсов «Основы предпринимательства «Бастау Бизнес». В настоящее время обучаются еще 85 матерей района. 17 многодетных матерей открыли свой бизнес, а также по проекту «Менің кәсібім» 10 многодетных женщин были обеспечены необходимыми товарами и оборудованием. В рамках проекта «Бюджет участия» жители Алатауского района вносят 32 предложения на сумму 1,2 млрд тенге, допущено к голосованию 26 проектов на 1 млрд тенге. По результатам открытого голосования на сайте OpenAlmaty определены восемь проектов победителей на 439,7 млн тенге. **(kapital.kz)**

НОВЫЙ ЗАВОД ЗАПУСТИЛИ В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ

ТОО «Fores» ввело в эксплуатацию завод по выпуску фурнитуры для пластиковых окон на территории индустриальной зоны «Боралдай» в Илийском районе Алматинской области, сообщили в управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития. «На заводе выпускают комплектующие и фурнитуру для пластиковых окон. Производство имеет полный технологический цикл, включая гальванизацию. На заводе имеются: прессы, литьевые машины, аппараты автоматизированной сборки и ручные линии сборки», – сообщили в ведомстве. По данным облуправления, мощность завода составляет 30 тыс. квадратных метров в год, стоимость – 1,650 млрд тенге. ТОО «Fores» – турецко-голландская компания, является официальным представителем компании Akpen New в Казахстане. **(interfax.kz)**

Почему казахстанцы хранят верность банку

Ксения Бондал

Исследования и аналитика свидетельствуют, что казахстанцы чаще всего задумываются о регулярном и длительном накоплении денег в возрасте 35-55 лет. Это, так сказать, период финансовой стабильности, когда уже удовлетворены их базовые нужды и есть некая сумма, которую можно спокойно откладывать. Кроме того, в этом возрасте они уже постигли азы финансовой грамотности и разбираются в основных инвестиционных инструментах. Гаухар Т. стала клиентом Сбербанка пять лет назад, когда открыла свой первый депозит. Сейчас ей 33 года и у нее два вклада – несрочный и сберегательный, один из них в тенге, а другой в долларах.

Гаухар ни на что не копит, просто не хочет, чтобы деньги находились дома, потому что это опасно: то она в отъезде, то муж, а дети остаются дома одни. Кроме того, какой смысл в том, что деньги лежат мертвым грузом, пусть лучше в банке на них начисляется процент, рассудила она.

«Получив консультации по депозитным предложениям почти всех банков, я решила сделать свой выбор в пользу Сбербанка по многим причинам. Во-первых, это надежность, так как их материнский банк находится в России, и он входит в число топовых банков России, во-вторых, в нашем городе Актау Сбербанк всем известен своей хорошей репутацией. В-третьих, многие мои знакомые там обслуживаются, в-четвертых, у Сбербанка очень высокие ставки по депозитам, одни из самых высоких в нашем городе, я сравнивала», – объяснила свой выбор Гаухар.

По несрочному тенговому депозиту Сбербанка для физлиц – «Управляй» – ставка одна из самых высоких на рынке – 9,4%, а стартовая сумма вклада начинается с 1000 тенге.

По двум срочным депозитам «Пополняй» (стартовая сумма 3 тыс. тенге) и «Популярный» (с 50 тыс. тенге) эффективная ставка также весьма прибыльная – до 10,8% и до 11%, а по сберегательным вкладам она доходит до 13,5% годовых.

Как мы упомянули выше, после 30 лет люди со свободным остатком капитала начинают разбираться в финансовых инструментах. Например, принято считать, что инвестиции в недвижимость являются чуть ли не единственным достойным видом вложений. Однако нужно иметь большой первоначальный капитал для входа, на $3-5 тыс. квартиру не купишь. У недвижимости относительно низкая ликвидность, если владельцу срочно понадобятся вложенные деньги, вытащить их из квартиры будет сложно. Зато ее можно сдавать в аренду и так обеспечить себе стабильный доход. Кроме того, предсказать изменение стоимости недвижимости легче, чем колебание курса валют, цен на драгоценные металлы.

Ну и тут же стоит упомянуть о достоинствах и изъянах этого актива. Прибыль по золоту или серебру не гарантируется, она складывается из роста их курсовой стоимости, то есть может как расти, так и падать, формируя убыток. Физическое золото надо держать в банковской ячейке, а это уже регулярные затраты. Зато по драгметаллам не надо платить налоги – и это прельщает. К тому же ценные слитки можно использовать как предмет страховки или залога при сделке. Они высоколиквидные, а инвесторы называют их «тихой гаванью», то есть действительно надежными.

Конечно, это не весь список финансовых инструментов, но даже перечисленными большая часть населения не спешит пользоваться, предпочитая, как Гаухар Т., вкладываться в банковские депозиты. Дело в том, что стартовая сумма депозита может начинаться с 1000 тенге и выше, ставки по вкладам гарантированы и превышают уровень инфляции. Депозиты надежны не только потому, что по ним гарантирована доходность, но еще и потому что их возвратность обеспечивается Казахстанским фондом гарантирования депозитов. Под залог своего депозита можно получить кредит, а условия по некоторым вкладам позволяют снимать ежемесячные проценты и тратить их на свои нужды.

Клиенты и стейкхолдеры: кто есть кто

Фарида Садвокасова,
аналитик казахстанского центра ГЧП

Иногда можно перепутать клиента и стейкхолдера, хотя это немного разные понятия.

Стейкхолдеры – это лица, группы или организации, которые могут повлиять на некоторое решение, принятое в ходе реализации проекта, на деятельность, выполняемую в ходе проекта или непосредственно на его результат. А также лица, группы и организации, испытывающие или считающие, что они чувствуют влияние, порождённое упомянутыми решением, деятельностью или результатом. Само понятие управление стейкхолдерами – это субъективный аспект, нужно учесть интересы, мотивы, стереотипы, предубеждения, и в их анализе нет мелочей.

В чем разница

Каждая организация существует, или по крайней мере должна существовать для того, чтобы удовлетворять потребности клиентов. Это необходимое, хотя и недостаточное условие прибыльности, а также выживаемости в долгосрочной перспективе.

Словом «клиенты» обозначены те, ради удовлетворения нужд которых существуют компании. Без них у компании нет причин для существования. Как же различить клиентов и стейкхолдеров? Стейкхолдерам принадлежит доля в деятельности организации. Они предоставляют ресурсы или сотрудничество, необходимые компании, чтобы хорошо обслуживать клиентов.

Инвесторы и собственники являются стейкхолдерами, поскольку вкладывают в организацию свои деньги и время. Банки, акционеры (держатели облигаций) и прочие, кому компания должна деньги, тоже стейкхолдеры, поскольку они рискуют своими средствами.

А как насчет сотрудников? Они определенно стейкхолдеры, так как их работа и, следовательно, зарплата, будут под угрозой, если компания прекратит существование.

То же самое верно и в отношении менеджмента любого уровня. Местное сообщество, где работает организация, тоже является стейкхолдером, поскольку компания может загрязнять воздух, воду или провоцировать пробки на прилегающих дорогах.

Каждый, у кого что-то есть в игре, конечно, в организационной игре – стейкхолдер. И они вполне резонно ожидают вознаграждения за свои усилия. Но их нельзя считать движущей силой – организация существует не ради них, а исключительно ради клиентов.

Стейкхолдеры скорее сдерживающий фактор, который менеджмент должен учитывать. Компании достаточно отвечать их запросам, например, выплачивать проценты по займу.

Чтобы избежать путаницы со стейкхолдерами и клиентами, лидеры некоммерческих организаций (НКО) должны стремиться к духовному развитию, задаваясь вопросом «кто действительно нуждается в наших услугах?», а лучше «кому должны быть нужны наши услуги?», и фокусироваться на будущем.

Следующий вопрос: в ком организация нуждается, чтобы удовлетворить потребности клиентов? Это стейкхолдеры.

И наконец, как организация может удовлетворить потребности стейкхолдеров, не жертвуя при этом потребностями своих клиентов?

Это самый сложный вопрос, поскольку зачастую существует реальный конфликт интересов между потребностями стейкхолдеров и клиентов. Чтобы обеспечить более великий возврат на инвестиции, менеджмент может существенно урезать клиентские сервисы или устраиться от оказания противоречивых социальных услуг, даже если они жизненно необходимы клиентам.

Чтобы быть результативным менеджером, спросите себя: зачем существует ваша организация? Кто те стейкхолдеры, чьи ресурсы и поддержка нужны и с чьими интересами вам придется иметь дело? Кто те реальные клиенты или покупатели, чьи потребности вы должны удовлетворить? Это ваша цель и вы можете измерить ее повторными продажами. Возвращаются ли ваши клиенты? Если речь идет об НКО, когда у людей может и не быть выбора, спросите себя, вернулись бы они к вам, имея его.

Вы должны внимательно следить за всеми стейкхолдерами, чтобы убедиться, что они не ослабляют вашу способность обслуживать эту группу.

Помните: стейкхолдеры – это скорее сдерживающий фактор, нежели клиентская база. Не задавайтесь вопросом, кому вы стараетесь услужить, чтобы защитить самого себя. Спросите лучше: кому я стараюсь служить? Это и есть цель бизнеса.

Как это применимо к НКО

У них есть клиентская база (сообщество, для которого они создают сервис), и они тоже должны удовлетворить потребности этих клиентов.

Вопрос лишь в том, какова цена, которую люди готовы заплатить, чтобы удовлетворить эти потребности. В случае с НКО ее трудно разглядеть, однако цена существует на все.

НКО должны спросить себя, какое сообщество они обслуживают и сколько люди в этом сообществе готовы заплатить, чтобы удовлетворить свои потребности. Цена не обязательно выражается в деньгах. Это может быть их эквивалент – время, усилия, трудности или даже боль. Это может быть время, которое люди готовы ждать, чтобы выяснить, будет ли их заявка на финансирование подтверждена.

Например, как долго люди готовы ждать в очереди в больнице, сколько километров могут пройти, чтобы получить лечение в клинике. В этом и выражается цена.

Итак, вместо того чтобы говорить «Мы не используем прибыль как критерий оценки» – НКО должны спросить себя: кого они обслуживают, какова цена, которую клиенты готовы заплатить за обслуживание, помогаем ли мы им самым эффективным образом из возможных.

Коммерческие организации замеряют свою успешность по краткосрочной прибыльности, добавленной ценности. НКО должны оценивать себя по менее существенным, но все же реальным характеристикам, спрашивая, привносит ли они дополнительную ценность наилучшим образом.

По сравнению с лидерами коммерческих предприятий лидеры НКО должны гораздо сильнее полагаться на себя и свою честность.

Это непростые вопросы, которые зачастую требуют большие самодисциплины, честности и прозрачности, чтобы измерить эквивалент цены, чем это практикуется при подсчете прибыли. Действительно ли НКО понимает потребности сообщества, которому служит? Осознает ли она, что именно должны претерпеть люди в этом сообществе, чтобы получить помощь? Делает ли все от нее зависящее для удовлетворения их потребностей наиболее эффективным образом?

Есть еще и дополнительная сложность. Многие НКО (здесь и далее имеются в виду государственные компании) – по сути являются монополистами на ту услугу, которую предоставляют. Так что их клиенты могут, даже вынуждены платить гораздо более высокую цену (в виде потраченного впустую времени или нервов), чем если бы этот сервис был частным и конкурировал с другими подрядчиками.

По сравнению с лидерами коммерческих предприятий замеры успеха лидеров НКО базируются исключительно на том, насколько честно они оценили свою работу.

Общие долгосрочные проблемы

Чтобы быть результативным и эффективным в долгосрочной перспективе, коммерческая организация должна определить будущие потребности своих клиентов, она должна быть органически структурирована, чтобы в ней не было незаменимых и компании ничто не угрожало, если какая-то ее часть столкнулась с трудностями.

То же самое относится и к НКО. Некоммерческие организации должны четко знать, могут ли они идентифицировать будущие потребности определенного сообщества и достаточно ли проактивны, не отстают ли от времени. Структурированы ли они таким образом, чтобы уход из организации ключевой персоны не помешал ей выжить в долгосрочной перспективе?

Иными словами, довольно много сходства между коммерческими и некоммерческими структурами. Основная же разница заключается в интерпретации различных ролей, которые требуются организации, чтобы быть результативной и эффективной в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Таким образом, путь к расцвету и пребыванию в нем обеспечивается через поддержку интеграции. Но что же такое интеграция? Как она влияет на рост или его отсутствие (старение) и как все это соотносится с предпринимательством?

У этих вопросов есть как психологическая, так и организационная ипостаси. Однозначно интеграция предшествует предпринимательству. Для успешности любого дела нужно вдохновение. Обратите внимание: слово «вдохновлены» имеет похожий корень со словом «дух», «быть в духе».

Когда вы в духе, вдохновлены, вы интегрированы с чем-то большим, чем вы сами. Вы превосходите самих себя, как если бы вступили в общение с кем-то за пределами вашего тела. В широком смысле это ощущение свойственно всем креативным усилиям, включая бизнес.

Одна функции по обеспечению населения страны всеми необходимыми благами, особенно социального, некоммерческого характера, государство реализует через различные механизмы, включая госзакуп и государственно-частное партнерство (ГЧП).

В проектах, реализуемых государством и частным партнером, во главу угла ставятся интересы и чаяния людей, то есть отправной точкой являются именно люди и их потребности.

Данный посыл государства получил свое подтверждение и в рамках Первого международного форума ГЧП «People First – PPP и ответственное инвестирование (ESG) в целях устойчивого развития», проведенного 30 октября-1 ноября 2019 года в Нур-Султане, где экспертами широко обсуждались проблемы и достижения в области ГЧП.

Форум в свою очередь показал, что роль частного партнера в реализации социально важных государственных проектов неоценима и высока.

При этом полагаем, что институт формирования в постсоветском пространстве мышления частного партнера в ракурсе People First требует времени, но, как говорится, «Дорогу осилит идущий».

LG SIGNATURE: технологии, создающие тренды

Искусство вдохновляет технологии, технологии дополняют искусство

Ультрапремиальная линейка продуктов LG SIGNATURE от LG Electronics воплощает в себе баланс формы и функциональности, основанный на непревзойденных технических достижениях.

Изображение на телевизоре LG SIGNATURE OLED TV W максимально приближено к реальному благодаря исключительной детализации и великолепной четкости. Вы испытаете эффект полного погружения с тончайшим OLED-дисплеем, который словно сливается с вашей стеной, передавая глубокий черный цвет и натуральные оттенки.

Точное управление яркостью самоподсвечивающихся пикселей и бесконечный коэффициент контрастности делают каждую сцену идеальной, а процессор Alpha 9 2-го поколения обеспечивает высочайшее качество изображения и непревзойденную цветопередачу. LG SIGNATURE TV W также поддерживает технологию Dolby Atmos®, которая обеспечивает динамическое объемное звучание, окружающее пользователя.

Представляя искусство точного температурного контроля, в холодильник LG SIGNATURE встроен инверторный линейный компрессор, который позволяет дольше сохранять продукты свежими. Компрессор использует уникальный линейный способ движения, чтобы повысить эффективность охлаждения и при этом снизить колебания температуры и внутреннее трение.

Вас также приятно удивят пониженный расход электроэнергии и тихая работа холодильника. Благодаря революционной технологии Insta View Door-in-Door® содержимое холодильника можно увидеть, дважды постучав по стеклу на передней панели, что существенно снижает утечку холодного воздуха и делает жизнь удобнее. Технология FRESH Shield™ еще больше продлевает свежесть продуктов, создавая барьер, который удерживает холодный воздух там, где он должен быть.

Стиральная машина LG SIGNATURE обеспечивает бережную и качественную стирку тканей любого типа – от повседневной одежды до белья. Технология Centum System™ делает стиральную машину LG SIGNATURE энергоэффективной и надежной.

Улучшенная система подвески оснащена датчиком вибрации, который оптимизирует скорость вращения, и глушителем вибрации, который сокращает избыточные движения и шум. Еще одна важная функция – инверторный тепловой насос, он обеспечивает бережную и эффективную сушку белья. LG SIGNATURE TWIN Wash™ дает пользователям возможность запустить две стирки одновременно, что делает жизнь проще и экономит время.

Климатический комплекс LG SIGNATURE – это целая система, которая очищает и увлажняет воздух в комнате, убирает посторонние запахи и следит за количеством частиц пыли. Перед распылением климатический комплекс очищает воду ультрафиолетом, а в режиме ожидания осушает фильтры – это нужно, чтобы в воздух не попали бактерии и другие вредные микроорганизмы.

За изящным корпусом ультрапремиальных продуктов LG SIGNATURE скрываются передовые технологии, которые призваны улучшить качество жизни и сделать ее заметно комфортнее.

Инновации меняют рецепт успеха предприятий

Мадина Касымова

Инновации стремительно меняют отдельные компании и целые экономики. Если в прошлом веке среднее время от изобретения до массового производства составляло 40-60 лет (электричество, автомобиль, телефония и т.д.), то сегодня оно сократилось до двух-трех лет. Об инновациях и перспективах их развития в Казахстане корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с заместителем председателя правления АО «КЦИЭ «QazIndustry» Талгатом Мукановым

– Талгат Аскарович, сейчас слово «инновация» одно из наиболее употребляемых. Что мы имеем в виду, говоря об инновациях?

– Термин «инновация» образован от латинского глагола, что означает «внедрение нового». Инновация подразумевает не просто новую идею, но именно ее практическую реализацию, что применимо как к продукту, так и технологии и бизнес-процессу. Инновации способны обеспечить качественный рост и дополнительную ценность компании в условиях жесткой конкуренции (прибыль, лидерство, качественное превосходство).

Ускоряющийся с каждым годом процесс появления и внедрения новых технологий кардинальным образом меняет традиционный «рецепт успеха», превращая «вчерашние» преимущества в недостатки. Если ранее прогрессивные технологии внедряли в основном мировые лидеры в своей нише, с многочисленным коллективом работников, многолетним опытом и значительными активами в собственности, то сегодня уже никто не удивится, если таких гигантов вытеснят стартапы. Причем зачастую это происходит за короткий срок. В среднем компании из списка Fortune достигают капитализации в $1 млрд за 20 лет, Google на это понадобилось 8 лет, Facebook – около 5, а Uber и многим, кто появился позже него, – меньше 2.

А все потому, что технологии инвестируют необходимость владения физическими активами и огромным штатом и дают возможность небольшим компаниям выигрывать за счет мобильности и оперативного реагирования на внешние изменения, не просто адаптируясь к ним, а извлекая из них выгоду.

– В XXI веке процесс развития технологий, можно сказать, приобрел взрывной характер. Каковы прогнозы относительно дальнейшей технологизации?

– Да, вы правы, современные реалии поражают стремительностью «вхождения» новых технологий в нашу жизнь. Причем время с момента появления и внедрения технологии имеет тенденцию постоянного сокращения.

Еще в начале XXI века известный американский изобретатель, футуролог и топ-менеджер Google Рэймонд Курцвейл отмечал: «Люди живут в линейном мире, а технологии растут экспоненциально». В 1965 году Гордоном Муром был выявлен закон об удвоении мощности компьютеров каждые два года, который уже в начале 2000-х был расширен Курцвейлом, который сформулировал закон ускоряющейся отдачи, утверждающий, что то же самое происходит в любой области, связанной с информацией, причем мощность технологий и скорость растут в геометрической прогрессии.

Все мы являемся свидетелями удивительной эпохи, и многие прогнозы даже сейчас выглядят фантастично. Тот же Курцвейл делает смелые прогнозы относительно подключения человеческого мозга к компьютерам, распечатке пищи в 3D-принтерах, возможности бессмертия, не говоря уже о появлении роботизированных людей, программировании клеток для лечения человека, самоуправляемых автомобилях и т.д.

– А как дела обстоят по уровню развития инноваций в мире?

– В настоящее время существует два общепризнанных рейтинга по определению уровня развития инноваций: Глобальный индекс конкурентоспособности Всемирного экономического форума (участвует 141 страна) и Глобальный инновационный индекс (участвует 129 стран).

Ведущие места в этих рейтингах занимают Швейцария, Швеция, США, Нидерланды, Сингапур, Гонконг и Великобритания.

Международный опыт подтверждает необходимость и безальтернативность целенаправленной господдержки. В большинстве стран результативность обеспечена системой взаимосвязанных мер в сфере образования, промышленности и науки, последовательно реализуемых на протяжении длительного времени. Немаловажными факторами успеха в развитии высокотехнологичных производств также являются инвестиционный климат, состояние и развитость инфраструктуры.

– Какие позиции в этих рейтингах занимает Казахстан?

– В 2019 году Казахстан в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума занял 55 место, на 4 позиции превысив результаты прошлого года. Факторами, за счет которых было достигнуто повышение позиций, стали «рынок труда» (25 место), «динамичность бизнеса» (35 место).

Здесь стоит пояснить, Глобальный индекс конкурентоспособности формируется по результатам статистических данных международных организаций и опроса руководителей компаний, на основе которых определяются 12 факторов конкурентоспособности, которые включают как макроэкономические (стабильность), так и микроэкономические показатели (развитость инфраструктуры, институтов, рынков и т.п.).

– Как, по вашему мнению, можно повысить эффективность инновационной деятельности в Казахстане?

– Успешный опыт развития инноваций стран-лидеров демонстрирует необходимость развития научно-исследовательской составляющей. Опыт таких быстро развивающихся стран как, например, Южная Корея, свидетельствует, что на первоначальном этапе необходимо создать сильные институты прикладной науки, работающие на повышение уровня технологичности отечественных предприятий. Кроме того, нужно создать благоприятную институциональную среду. При этом усилий только государства недостаточно. Государство должно создавать условия, стимулирующие науку и бизнес, генерировать и развивать инновации. При этом в случае запуска больших новых проектов, требующих масштабных рискованных вложений, без поддержки господдержки не обойтись.

Несмотря на то, что за последние 4 года значения таких показателей, как доля инновационно активных предприятий и объем инновационной продукции, выросли на 2,5 п.п. и в 3,1 раза соответственно, темп развития инноваций в Казахстане значительно отстает от мирового.

К числу основных факторов, сдерживающих инновационное развитие, можно отнести:

- отсутствие системного подхода в реализации технологической политики страны;
- разрозненность мер государственной поддержки. В настоящее время в Казахстане разные госорганы предоставляют разный «пакет» поддержки;
- низкую технологическую сложность производства;
- высокую степень физического износа основных средств;
- неразвитый рынок венчурного финансирования, ограниченность финансов у частного сектора;
- несистемное и недостаточное софинансирование науки и инноваций. Расходы лидера по инновациям Германии на НИОКР составляют 2,9% от ВВП, Сингапура – 2,2%, России – 1,1%. В Казахстане расходы снизились с 0,2% в 2018 году до 0,1% от ВВП в 2019-м;
- низкий уровень кооперации науки и бизнеса;
- невостребованные отечественные технологические решения.

– Можете назвать успешные инновационные проекты, которые получили господдержку?

– Одним из действенных механизмов являются инновационные гранты. Они предоставляются на условиях обязательного софинансирования со стороны бизнеса по трем направлениям: коммерциализация технологий, технологическое развитие действующих предприятий и технологическое развитие отраслей. Размер гранта определяется индивидуально под каждый проект, в соответствии с результатами экспертиз, но не превышает установленных лимитов по видам грантов в 200 млн, 400 млн и 500 млн тенге соответственно.

Один из успешных проектов, завершенных в текущем году, – «Разработка программно-аппаратного комплекса дистанционного мониторинга лифтовых кабин «SafeLift», реализованный компанией «Media Service 2010». Договор о предоставлении гранта подписали в 2017 году. Общая сумма проекта составила 120 млн тенге, из которых 60 млн – инновационный грант. Основной целью проекта является разработка комплексной системы дистанционного мониторинга безопасности лифтовых кабин с возможностью оповещения максимального количества населения информацией городских служб.

Технология дистанционного мониторинга лифтовых кабин на мировом рынке представлена главным образом закрытыми программными обеспечениями самих производителей мировых брендов. Местный рынок представлен в основном локальными диспетчерскими системами, которые не имеют возможности интеграции с открытыми системами. По итогам реализации проекта была установлена 1 тысяча единиц программно-аппаратных комплексов дистанционного мониторинга лифтовых кабин «SafeLift» в подъездах жилых домов в Нур-Султане. В ближайшее время компания планирует расширить производство и выйти на рынки других регионов Казахстана.

Еще один успешно завершенный проект – модернизация производственного комплекса по промышленной переработке стекла, реализованный уральской компанией «Стекло-Сервис». В 2017 году был выдан грант на технологическое развитие действующих предприятий. Общая сумма проекта составила 1 266,6 млн тенге, из которых 400 млн – инновационный грант. Компания приобрела технологическое оборудование для продолжения модернизации производственного комплекса промышленной переработки стекла. Проведена полная автоматизация части производственного процесса по сборке стеклопакетов, установке дополнительного оборудования по обработке стекла, новой конструкции, автоматизированной системы складирования стекла, установке современного оборудования по водоочистке сточных вод, обеспечивающего концепцию внедрения зеленых технологий в производство. Предусмотрена модернизация, в основном, на 80% роботизированного производства, которое является уникальным в СНГ. В 2018 году 38% готовой продукции компания «Стекло-Сервис» экспортировала в Россию. И этот показатель ежегодно растет.

– Какие меры принимаются для повышения уровня инновационного развития в Казахстане?

– Для развития государственных и корпоративных инноваций в проект Государственной программы индустриально-инновационного развития РК на 2020-2025 годы внесены семь предложений.

Первое – формирование единого видения научно-технологического развития страны на основе результатов технологического прогнозирования. Причем стратегии и мастер-планы министерств и ведомств в области развития науки, технологий должны будут разрабатываться на основе единого национального видения развития научно-технического развития. Это будет способствовать скоординированности действий всех основных факторов инновационной экосистемы.

Второе – создание Национальной системы научно-технической информации, что позволит сформировать единую информационную и аналитическую базу. На данной платформе будет объединена информация о реализуемых и завершенных проектах, потребностях предприятий, разработках с высоким потенциалом коммерциализации, статистическая информация.

Третье – проведение на системной основе технологического прогнозирования, что позволит определить приоритеты научно-технологического и инновационного развития страны в соответствии с мировыми трендами и имеющимися компетенциями.

Четвертое – создание Совета по технологической политике в качестве консультативно-совещательного органа по вопросам развития науки, технологий и инноваций при Правительстве РК.

Пятое – реализация целевых технологических программ в качестве механизма государственно-частного партнерства в научно-технологической сфере. Целевые технологические программы (ЦТП) будут направлены на решение технологических проблем бизнеса. Тем самым ЦТП должны помочь усилить конкурентоспособность различных секторов экономики, повысить ориентированность науки на потребности производства и, соответственно, увеличить степень коммерциализации разработок.

Шестое – разработка программы поддержки компаний, участников цепочки создания добавленной стоимости для повышения казахстанских компетенций через международную кооперацию с транснациональными компаниями.

Седьмое – создание и развитие центров компетенции в приоритетных направлениях.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АКТИВЫ БАНКОВ ВЫРОСЛИ ПОЧТИ НА 5%

Совокупные активы банковского сектора на 1 ноября текущего года составили 26 467,5 млрд тенге, увеличившись с начала года на 4,9%. В структуре активов преимущественную долю занимают кредиты – 49,4%, портфель ценных бумаг – 20,1%, наличные деньги, аффинированные драгоценные металлы и корреспондентские счета – 12%. Об этом сообщили в пресс-службе Национального банка. Кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней (NPL), составили 1 302,4 млрд тенге, или 9,1% от ссудного портфеля. Провизии по ссудному портфелю сформированы в размере 2 278,1 млрд тенге, или 15,9% от ссудного портфеля (на начало 2019 года – 1 776,6 млрд тенге, или 12,9%). Размер совокупных обязательств банковского сектора по состоянию на 1 ноября 2019 года составил 23 136,8 млрд тенге, увеличившись с начала года на 4,1%. В структуре обязательств банков наибольшую долю занимают вклады клиентов – 77,2%, выпущенные в обращение ценные бумаги – 8,2%, займы, полученные от других банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, – 2,7%. Обязательства банков перед нерезидентами Республики Казахстан в совокупных обязательствах уменьшились по сравнению с началом 2019 года с 6,2% до 5,3%, или 1 098,0 млрд тенге. Совокупный собственный капитал банковского сектора по состоянию на 1 ноября 2019 года составил 3 330,8 млрд тенге, увеличившись с начала года на 10,2%. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТДОХОД ЕНПФ ПРЕВЫСИЛ 551 МЛРД ТЕНГЕ

Общая сумма пенсионных накоплений за 10 месяцев 2019 года составила 10,6 трлн тенге. Об этом сообщили в пресс-службе фонда. «Чистый инвестиционный доход, зачисленный на ИПС (индивидуальный пенсионный счет) вкладчиков, с начала года составил 551,1 млрд тенге. Доходность пенсионных накоплений за 10 месяцев 2019 года составила 5,7% при инфляции 3,9% за аналогичный период. Если рассматривать доходность в годовом выражении, то на 1 ноября она составила 8% против инфляции 5,5% за 12 месяцев. За период деятельности ЕНПФ (2014 – октябрь 2019 года) накопленная инвестиционная доходность по пенсионным активам составила 68,4% при накопленной инфляции 55,1% (реальная доходность, превышающая инфляцию, составила 13,3%)», – рассказали в фонде. Как сообщили в ЕНПФ, среди основных направлений инвестирования можно выделить вложения в государственные ценные бумаги Республики Казахстан (по состоянию на 01.11.2019 года – около 38,2% от пенсионных активов), как наиболее надежные финансовые инструменты; инвестиции в облигации квазигосударственных организаций РК (15,6%), ценные бумаги банков второго уровня РК (15,4%), государственные ценные бумаги иностранных государств (14,5%), депозиты в иностранных банках (2,8%), ценные бумаги международных финансовых организаций (2,9%) и другие финансовые инструменты. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАНЦЫ ЗАДОЛЖАЛИ ПО КРЕДИТАМ 7 ТРЛН ТЕНГЕ

По итогам октября (III квартала) 2019 года совокупная ссудная задолженность по кредитам физических лиц достигла уровня 7 трлн тенге, увеличившись относительно предыдущего квартала на 7,4%, что составляет более 500 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе Первого кредитного бюро. По сравнению с началом года рынок вырос на 16%. Количество кредитных контрактов также продолжает расти и составило уже более 13 млн кредитных контрактов. По состоянию на 1 октября 2019 года в структуре портфеля 26,3% занимает ипотечное кредитование, потребительское кредитование без залогов составило 53,2%, доля залоговых потребов продолжила снижаться (с 11,3% до 10,3%). На автокредитование приходится 7,4% от совокупного портфеля, на кредитные карты – 2,8%. В январе-сентябре доля БВУ в общих объемах составила более 95%, остальные 5% – доля МФО, компаний онлайн-кредитования и прочих. **(kapital.kz)**

НАЦБАНК ВЫПУСТИЛ МОНЕТЫ С БАБОЧКОЙ

Национальный банк выпустил в обращение коллекционные монеты «Qurақ көрге» из серии монет «Сокровища степи» из серебра номиналом 500 тенге и коллекционные монеты «Көбелек. Lasiommata maera» из серии монет «Флора и фауна Казахстана» из сплава мельхиор номиналом 200 и 100 тенге, об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. Монеты «Qurақ көрге» изготовлены из серебра с применением технологии цветной печати. На реверсе монеты расположены изображение лоскутного одеяла ручной работы, надпись «Qurақ көрге», год чеканки и товарный знак Казахстанского монетного двора. Монеты изготовлены из серебра 925/1000 пробы, масса – 31,1 г, диаметр – 38,61 мм, качество изготовления – «proof», тираж – 1500 штук. Монеты «Көбелек. Lasiommata maera» номиналом 200 и 100 тенге изготовлены из сплава мельхиор с применением технологии нанесения интерференционного радужного изображения. Монеты номиналом 200 тенге изготовлены из сплава мельхиор качеством изготовления «proof-like», масса – 15 г, диаметр – 33 мм, тираж – 5000 штук. Монеты номиналом 100 тенге изготовлены из сплава мельхиор качеством изготовления «brilliant uncirculated», масса – 11,17 г, диаметр – 31 мм, тираж – 20 000 штук. Монеты предназначены для продажи по коллекционной стоимости. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЦИФРОВИЗАЦИЮ ГОСУСЛУГ «ФОРСИРУЮТ»

Из запланированных в 2019 году работ по плану интеграции информсистем госорганов выполнена лишь половина. Оставшиеся 50% интеграции связаны с некачественно спланированным бюджетом. Об этом на заседании правительства сообщил премьер-министр Аскар Мамин. «Министерствам финансов, энергетики, экологии, внутренних дел нужно подтянуться и обеспечить до конца года 100% исполнения плана. Создание единой платформы позволит объединить разрозненные сайты госорганов на одной площадке», – пояснил глава правительства. Он поручил всем центральным госорганам завершить переход на единую платформу до конца 2019 года. Также премьер-министр поручил форсировать работу по расширению перечня госуслуг, доступных населению через мобильные устройства. Он сообщил, что до конца года уже 80% госуслуг будут доступны ступны населению через интернет, однако нужно довести этот показатель до 90%. «Согласно программе «Цифровой Казахстан», в 2020 году РК в индексе развития электронного правительства ООН должна занять 28-ю позицию. Сегодня мы на 39-м месте. Нужно предпринять меры по достижению индикатора. Мы идем к тому, чтобы оказывать госуслуги быстро, качественно и удобно», – заключил премьер-министр. **(kapital.kz)**

КАЗАХСТАНЦЫ СТАЛИ РЕЖЕ ХОДИТЬ В ЦОНЫ

«Правительство для граждан» оказывает казахстанцам 89,6% государственных услуг. Об этом сообщила председатель правления корпорации Асемгуль Балташева. «Благодаря активно проводимой работе по обучению граждан в сравнении с прошлым годом наблюдается сокращение услуг, полученных в корпорации, на 4,1 млн, в то время как количество самостоятельно полученных электронных услуг увеличилось на 3,7 млн. Госкорпорация создала все условия, для того чтобы казахстанцы могли и умели воспользоваться сервисами и получить госуслуги самостоятельно. Получить консультации по пользованию порталом egov.kz можно как в секторах самообслуживания обычных ЦОНов, так и в новых цифровых ЦОНах», – рассказала она. Асемгуль Балташева добавила, что по Казахстану функционирует 348 фронт-офисов госкорпорации, для упрощения услуг иностранным гражданам работают 17 миграционных центров, которыми за 2019 год оказано 246 тыс. услуг. «Процесс (получения госуслуги. – Ред.) сократился с 5 дней до 1 часа. Работа по совершенствованию услуг будет продолжена», – заключила Асемгуль Балташева. **(kapital.kz)**

В РК ПОЯВЯТСЯ ЕЩЕ ТРИ «ЦИФРОВЫХ» ВИЦЕ-МИНИСТРА

Экономический эффект от работы «цифровых» вице-министров составил 218 млрд тенге в 2018 году, а за 9 месяцев 2019 года – 305 млрд тенге. Об этом на заседании правительства сообщил министр цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности Аскар Жумагалиев. В 2018 году для эффективного внедрения передовых технологий в 5 министерствах были назначены «цифровые» вице-министры (в сфере здравоохранения, образования, социально-трудовой сфере, цифрового развития и налогово-таможенной службе), а также сформированы офисы цифровизации в центральных и местных государственных органах. «Планируется назначить еще 3 «цифровых» вице-министров в министерства индустрии и инфраструктурного развития, энергетики и внутренних дел», – сказал он. По словам Аскара Жумагалиева, наибольшее количество электронных услуг сконцентрировано в министерстве образования и науки и министерстве обороны (26 и 8 услуг соответственно). «В связи с этим прошу коллег из других ведомств ускорить работу», – заключил он. **(kapital.kz)**

7 МЛН ЧЕЛОВЕК ИСПОЛЬЗУЮТ «ЦОН В КАРМАНЕ»

В базе мобильных граждан Mgov зарегистрировано более 7 млн граждан, телеграм-бот скачали более 654 тыс., Egovmobile – более 205 тыс. человек. Об этом на заседании правительства рассказала председатель правления госкорпорации «Правительство для граждан» Асемгуль Балташева. «Если раньше большая часть граждан получала услуги через портал электронного правительства egov.kz, то сейчас возрастает количество услугополучателей через телеграм-бот EgovKzBot2.0, социальные сети Вконтакте, Facebook и обновленное мобильное приложение Egovmobile», – рассказала она. Участие в базе мобильных граждан дает казахстанцам возможность использовать все удобства и функции, которые предоставляет мобильное правительство. «Мобильное приложение Egov mobile позволяет получить 28 видов госуслуг и сервисов, таких как справки с психо-, нарко-, противотуберкулезного диспансеров, справки о наличии либо отсутствии недвижимости и т. д. Больше не нужно ходить в ЦОНы за их получением, достаточно один раз зарегистрироваться в базе мобильных граждан и скачать приложение», – рассказала Асемгуль Балташева на заседании правительства. **(kapital.kz)**

Крипторынок: экспансия Ripple и перспективы Bitcoin

Дмитрий Чепелев

Минувшая неделя оказалась непростой для рынка криптовалют. Едва сдерживающий натиск «медвежьих» настроений Bitcoin (BTC) не смог устоять и провалился ниже $7 тыс., что, в свою очередь, привело к дальнейшей панике на рынке. Одним из факторов, разрушивших хрупкий баланс сил между «быками» и «медведями», могла стать публикация крупным криптовалютным изданием The Block новости о визите полицейских в один из офисов биржи Binance в Шанхае. Генеральный директор Binance Чанпэн Чжао поспешил опровергнуть эту информацию, сообщив что у биржи нет и не было офисов в Шанхае. Однако могло случиться так, что инвесторы, нервничая по поводу потенциальных мер, которые могут быть предприняты китайскими властями, подстраховались и незначай сбросили рынок. Тем временем издание The Block продолжило настаивать на правдивости опубликованной информации и обвинило CEO Binance в манипулировании фактами. В частности, оно заявило, что по мнению господина Чжао, Binance лицензированная организация, а вместо, где собираются и коллективно работают члены команды биржи (именно в такое место наведалась китайская полиция), нельзя называть офисом в общепринятом смысле. Данное противостояние может перейти в новую плоскость, так как CEO Binance объявил о намерении подать в суд на The Block.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка потеряла 12,30%. На утро среды, 27 ноября 2019 года, она составила $196,1 млрд против $223,6 млрд на конец прошлого семидневного периода.

Общая рыночная капитализация криптовалют

(с 20 по 26 ноября 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю

(с 20 по 27 ноября 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	20 ноя **2019 г.**	27 ноя **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$8199	$7180	-12,43%
2. Ethereum **(ETH)**	$176,1	$147,65	-16,16%
3. Ripple **(XRP)**	$0,252	$0,22	-12,70%
Общая кап-ция (млрд)	$223,6	$196,1	-12,30%

Однако специалисты предупреждают, что если Bitcoin (BTC) не сумеет хорошо закрепиться выше отметки $7460, то, исходя из технического анализа, рискует падением к очередным минимумам, которые могут находиться в районе $4600-5200. Знамением того, что «первой криптовалюте удастся избежать новых серьезных падений, является поведение майнеров. Величина хешрейта сети Bitcoin стабильно идет вверх, тем самым генерируя в сети шутки о том, что, мол, надо бы сказать майнерам, что Bitcoin (BTC) падает, а то, видимо, не знают. На самом же деле майнеры, очевидно, владеют всей информацией о ситуации на рынке, однако предпочитают выжимать максимум перед становящимся все ближе «халвингом», когда награда за добытый блок станет в два раза меньше.

На утро среды, 27 ноября 2019 года, цена Bitcoin (BTC) составила $7180. За прошедшую неделю стоимость «цифрового золота» рухнула на 12,43%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом потеряла почти $20 млрд и составила $129,7 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации на конец прошедшего семидневного периода не изменилась и вторую неделю кряду составила 66,2%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» в очередной раз стала заложником поведения Bitcoin (BTC). По итогам недели «эфир» потерял более 15%, что явилось самым сильным падением среди тройки крупнейших криптовалют.

На утро среды, 27 ноября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила $147,65. По итогам прошедшего семидневного периода «цифровая нефть» потеряла 16,16% от своей стоимости. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,37 процентных пункта, составив 8,18%.

3. Ripple (XRP). «Банковская криптовалюта» была не в силах противиться фундаментальному движению рынка и на прошедшей неделе существенно потеряла в стоимости. Дальнейшее давление падающего Bitcoin (BTC) может привести к падению Ripple (XRP) ниже психологического порога $0,2, что, в свою очередь, могло бы повлечь панику инвесторов и еще более крупную волну выхода из актива.

Несмотря на текущее состояние рынка, руководство калифорнийской криптовалютной компании полно оптимизма. Представители Ripple отчитались о том, что компания инвестировала еще $20 млн в американского провайдера денежных переводов MoneyGram, тем самым закрыв сделку $50 млн по покупке доли размером 9,95% в MoneyGram. «Наше сотрудничество с Ripple Labs поспособствует позитивным преобразованиям как в сфере традиционных денежных переводов, так и в сфере цифровых активов. Впервые в истории отрасли мы можем осуществлять трансграничные денежные переводы за считанные секунды. Успех на начальном этапе побудил нас расширить использование решения On-Demand Liquidity (прим. – сервис Ripple, непосредственно использующий токен XRP для осуществления переводов)», – заявил генеральный директор MoneyGram Алекс Холмс. Но не MoneyGram едины. Динамично растущая фирма денежных переводов TransferGo объявила о планах перейти на использование сервиса On-Demand Liquidity. По словам соучредителя фирмы Даумантаса Двилинскаса, в 2020 году даже несколько минут станут слишком долгим периодом ожидания для осуществления денежного перевода. Именно поэтому компания видит сервис Ripple с использованием XRP как реальную альтернативу предварительному финансированию.

На утро среды, 27 ноября 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,22. По итогам прошедшего семидневного периода цена XRP просела на 12,70%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 0,04 процентных пункта и составила 4,86%.

Каким был и станет искусственный интеллект

Ксения Бондал

Сейчас мир накрыла третья волна развития искусственного интеллекта ((ИИ). Формироваться она начала в марте 2016 года, когда компьютерная программа AlphaGo, предназначенная для игры в го (настольная игра, развивающая логику), – победила Ли Седола, чемпиона мира. Первая волна создания устройств и программ, обладающих ИИ, возникла в 1956 году. Как с того времени менялась способность компьютеров обучаться, что из этого получилось и чего ожидать?

В 1950-х годах в сфере создания искусственного интеллекта существовало два подхода: символьные вычисления и коннекционизм. Символьные вычисления основаны на моделировании мышления человека, а коннекционизм – на моделировании устройства мозга. На раннем этапе своего появления машинный разум мог играть в шахматы и доказывать математические теоремы. Первыми достижениями в области символьных вычислений были созданный в 1950-е годы язык Lisp и работа Джорджа Робинсона в области логического вывода. В 1980-х годах сформировалась вторая волна развития ИИ благодаря открытию метода обратного распространения ошибки, который позволял нейронным сетям обучаться быстрее, а значит – на первый план вышел коннекционизм.

Разница между современными технологиями, которые используются во время третьей фазы развития ИИ – и технологиями предыдущих периодов его формирование заключается в невероятной способности нынешних систем обучаться.

Что может делать ИИ

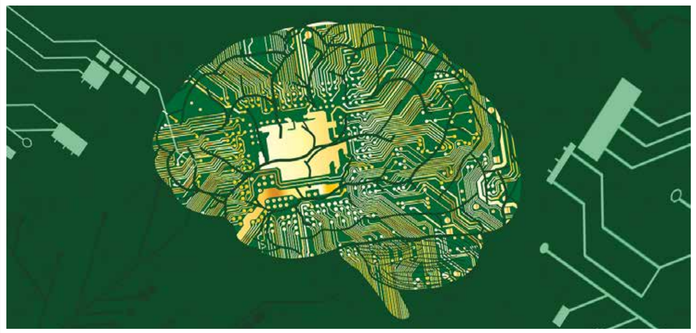
В 2012 году Google Brain – исследовательский проект Google по изучению искусственного интеллекта на основе глубокого обучения – смог идентифицировать кошек по изображению. Как говорилось выше, в 2016 году Google AlphaGo победил Ли Седола, а в октябре 2017-го AlphaGo Zero победил своего предка AlphaGo. Важно отметить, что AlphaGo Zerowas – абсолютный самоучка. К успехам машинного обучения можно отнести создание многочисленных чат-ботов, которых для общения с клиентами используют коммерческие компании. В сфере здравоохранения работают самообучающиеся роботы-опекуны, в промышленности – умные грузовики, в сфере обороны – роботы-разведчики, в ЖКХ роботы инспектируют линии электропередачи и трубопроводы, в сельском хозяйстве интеллектуальные системы доят и кормят коров, поливают овощи в теплицах и подают им удобрения. И это далеко не весь список достижений, которые стали возможны благодаря использованию ИИ. Но как бы то ни было, машинный разум по-прежнему работает на основе сопоставления больших данных, благодаря поиску, распознаванию статистического анализа и догадок (вероятности). Это отличается от того, как мир воспринимают люди, ведь они для этого используют воображение, рассуждения, креативность мышления и т.д. То есть ИИ компетентен в решении конкретных задач с четкими правилами, но это не означает, что он не зависит от человека: ученые должны изучать реальные сценарии, кодировать новые правила работы машинного разума, делать много тестов, прежде чем ИИ сможет использовать все это в своей работе.

Куда дальше

Согласно прогнозам компании Huawei, к 2025 году в мире будут работать более 40 млрд личных умных устройств и 90% из них будут снабжены функцией интеллектуального помощника. Вещи смогут чувствовать и соединяться так, как нельзя было себе представить ранее. Объединенные между собой люди, вещи и устройства смогут взаимодействовать и обмениваться информацией. По мере того, как это будет происходить, хранилища информации практически исчезнут, а ее передача будет происходить быстрее и безопаснее, чем сегодня.

Сети, образованные соединенными устройствами, увеличат производительность отраслей экономики, компаний, людей. Это будет способствовать росту доходов не только бизнеса, но и сотрудников. Благодаря широкому применению интеллектуальных интегральных схем с возможностями глубинного обучения интеллектуальные устройства смогут чувствовать, анализировать и прогнозировать потребности людей и давать рекомендации, как их удовлетворить.

Интеграция интернета вещей, облачные вычисления, искусственный интеллект, 5G и другие технологии объединяются для того, чтобы создать правила ведения бизнеса, в которых потоки данных используются для управления потоками людей, вещей, энергии, денег. Это также позволяет отраслям экономики создавать собственные модели платформы «+Интеллект», формировать комплексные системы безопасности любого масштаба. Такой комплекс способен объединить видеонаблюдение, охранную и пожарную сигнализацию, систему охраны периметра, систему контроля доступа, аудиоконтроль.



КАПИТАЛ

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Жизнь — это искусство извлекать значительные выгоды из незначительных обстоятельств.

Сэмюэль Батлер

Прими свои страхи, позволь им вытворять самое худшее — и отсеки их, когда они попробуют этим воспользоваться. Если ты этого не сделаешь, они начнут сами себя клонировать, как грибы, окружат тебя со всех сторон, и закроют дорогу к той жизни, которую ты хочешь избрать.

Ричард Бах

Ты не поймёшь, что такое достаточно, пока не станет более, чем достаточно.

Уильям Блейк

Импорт: есть ли шанс отвоевать полку?

Какие ввозимые товары могут заменить отечественные производители

Мариям Бижикеева

Казахстанской продукции на сегодня непросто конкурировать с импортными товарами даже на внутреннем рынке. Но отечественные компании, считают эксперты, должны быть готовыми к битве за «полку» в магазинах и на рынках страны. Имеющаяся на сегодня доля импортных товаров на внутреннем рынке говорит о том, что победить, при имеющейся конкуренции, будет весьма не просто. Вероятнее всего, основная поддержка казахстанским производителям будет оказана государством в рамках «экономики простых вещей» за счет госзаказа.

Правда, как на внутреннем, так и внешнем рынках бороться казахстанским производителям с недорогим импортом из КНР, ЕАЭС и других азиатских стран будет еще сложнее. Кроме того, существует традиционный риск, что за отечественную продукцию будет выдаваться импортная с очень невысоким уровнем локализации. Условно говоря, с наклеенными этикетками «Сделано в Казахстане».

«Данная ситуация удобна многим заинтересованным сторонам. Например, от изготовителей подобной продукции, которые смогут получать преференции, пользуясь статусом казахстанского производителя, до ответственных за реализацию импортозамещения ведомств, в отчетах которых объем казахстанской продукции и ее доля на рынке будут расти», – убежден Вячеслав Додонов, доктор экономических наук, главный научный сотрудник «Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК».

По итогам трех кварталов текущего года максимальные объемы импорта приходятся на Россию, Китай, Корею, Италию и Германию. Ввоз товаров из России составил 35% от всего импорта в Казахстан. При этом доля практически не меняется – в 2012 году она была 36,6%, в 2013-м – 36,8%, в 2016-м – 36,6%. Доля Китая за последние семь лет также менялась несильно и находится в интервале 16-17%. То есть статистика не фиксирует увеличения доли этих стран.

«Для того чтобы казахстанские товары не вытеснялись импортом, необходимо чтобы росла их конкурентоспособность. Как минимум по одному из двух ключевых направлений – по цене или по качеству.

ТОП-5 товаров для импортозамещения в сельском хозяйстве

		Объем импорта (тонн)	Стоимость импорта (тыс. долларов США)
1	Масло подсолнечное или сафлоровое	29 779	$18 883
2	Части тушек и субпродукты домашних кур, мороженые	16 839	$17 614
3	Молоко и сливки с содержанием жира не более 1,5%	3 537	$7 559
4	Сыры молодые и творог	1 236	$3 329
5	Маргарин, за исключением жидкого маргарина	2 743	$2 145

Капитал ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

Можно, конечно, обеспечить поддержку отечественному производству и стимулированием со стороны государства – отдавать приоритет при госзаказе, предоставлять налоговые льготы, субсидировать кредитные ставки для производителей и покупателей и прочее. К слову, часть таких мер уже применяется. Но при этом надо помнить, что в конечном итоге такого рода субсидирование оплачивают налогоплательщики, и в то же время стоит учесть потребность балансирования бюджетных расходов, так как льготы для бизнеса осуществляются из того же источника, что и социальные выплаты. То есть здесь и возникает вопрос приоритетов государственной поддержки», – говорит Вячеслав Додонов.

Статистики, что казахстанские товары вытесняются импортными, на сегодня нет. В целом имеются исследования по отдельным товарным позициям, и по подходят качество, упаковка, сроки. Но из этого делаются обобщенные выводы о невозможности поставок. «Далеко не каждый казахстанский товар может попасть на полки всех отечественных магазинов по этим же причинам. В то же время не каждый российский товар присутствует в федеральных торговых сетях. Это нормально. Для того чтобы пробиться к покупателю, товар должен обладать широким спектром качеств, делающих его привлекательным для всех участников цепочки, включая оптовиков, торговые сети, мелкую розницу – это азбука бизнеса в любой стране и в любом интеграционном объединении. Поэтому ответ на вопрос о доступе на тот или иной рынок, включая казахстанский, очень простой – повышать конкурентоспособность товара», – советует главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК.

Алматы – как показатель

Палатой предпринимателей «Атамекен» Алматы проведен анализ импорта товаров в мегаполис. За 1 полугодие 2019 года его объем в город составил $6,15 млрд – это 35,6% от общей массы внешней торговли страны ($17,1 млрд). Если сравнивать с тем же периодом прошлого года ($6,18 млрд), то наблюдается снижение на 0,4%. При этом за 2018 год объем импорта Алматы составил $12,9 млрд. Это 38,3% от общего объема внешней торговли Казахстана ($33,7 млрд). Основными странами-импортерами являются Россия – 34%, Китай –32%, США – 7% и Турция – 5%.

Из 10 тыс. ввозимых товаров больше всего в Алматы импортируются лекарственные средства, сотовые телефоны и автотранспортные средства. Как отмечает директор Палаты предпринимателей Нариман Абильшаиков, некоторые из этих товаров либо невозможно произвести на территории Казахстана, либо мощности обмена информации станут основой цифрового телекоммуникационного коридора, соединяющего Европу и Азию», – рассказал Серикбай Трумов. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТИЦИИ В ИСКУССТВО ВЫРОСЛИ ДО 119 МЛРД ТЕНГЕ

Объем инвестиций в основной капитал в сфере искусства, развлечений и отдыха за январь-октябрь 2019 года составил рекордные 118,9 млрд тенге — на 53,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года (ИФО — 147,9%). Доля инвестиций сектора от всех инвестиций в основной капитал за год выросла с 0,9% до 1,2%. В целом же за весь 2018 год объем инвестиций в досугово-развлекательную сферу составил 104,2 млрд тенге — на 38,7% больше, чем за 2017 год. Среди регионов самая большая сумма инвестиций в основной капитал в секторе приходится на Нур-Султан: 29,3 млрд тенге — в полтора раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. На втором месте ВКО: 21,7 млрд тенге — на 27% больше, чем за январь-октябрь 2018 года. Также в тройку лидеров вошла Алматинская область: 19 млрд тенге, годовой рост на 27,2%. На топ-3 регионов приходится почти 59% от всех инвестиций в основной капитал в сфере искусства и досуга. Также стоит отметить Мангистаускую область, где инвестиции в сектор выросли более чем в 10 раз, с 1,3 млрд до 13,3 млрд тенге за январь-октябрь 2019 года. При этом в соседней Атырауской области наблюдается наибольшее сокращение инвестиций в данную сферу — на 72,1%, до 838 млн тенге. **(finprom.kz)**

ЭЛЕВАТОРАМ И ХПП РАСШИРИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ

Элеваторам и хлебоприемным пунктам теперь разрешено заниматься дополнительными видами деятельности и оказывать сопутствующие услуги. Изменения и дополнения внесены в законодательство по инициативе Министерства сельского хозяйства РК. Об этом сообщили в пресс-службе ведомства. «Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования агропромышленного комплекса», подписанным Касым-Жомартом Токаевым 28 октября 2019 года, предусмотрено совершенствование действующих и внедрение новых финансовых инструментов», – говорится в сообщении Минсельхоза. Для создания благоприятной бизнес-среды внесены изменения в Закон «О зерне», которые предоставляют право хлебоприемным предприятиям оказывать сопутствующие услуги, такие как: предоставление железнодорожных путей, находящихся в их собственности, в пользование другим субъектам; реализация крупяной продукции; переработка и реализация маслосемян; хранение зерноотходов. До принятия нового закона хлебоприемные предприятия не могли заниматься деятельностью, не относящейся к складской. Внесенные изменения позволят им получать дополнительный доход, отметили в пресс-службе министерства. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ ПОЯВЯТСЯ ЦИФРОВЫЕ РЫНКИ

СПК «Алматы» совместно с акиматом города проводит трансформацию рынков: разрабатывается проект так называемых «легких базаров». Об этом сообщил председатель правления СПК Аскар Билисбеков. «Мы уже выбрали приблизительные локации, рассматриваем их с акиматом, управлением архитектуры. Мы не стали изобретать что-то новое, а изучили международный опыт. Такие легкие крытые базары позволят нам проводить ярмарки не только выходного дня, они будут работать всю неделю. Базары будут соответствовать международному стандарту, который называется эконарт», – объяснил Аскар Билисбеков. По словам председателя правления СПК, внедрение «легких рынков» позволит обеспечить транспарентность их работы. Ситуаций, когда цены подменяются после проверки, уже не будет. «Хочу отметить, что «легкие базары» будут установлены не за счет бюджетных средств, а за счет инвестора, либо это будет работать по принципу ГЧП. Мы говорим с инвестором о том, что необходимо полностью оцифровать такие рынки. Цены на мониторах в таком случае мы сможем видеть в режиме онлайн», – добавил спикер. **(kapital.kz)**

Как внедрение стандарта GLOBAL G.A.P. поможет аграриям

Айнагуль Елобаева

Руководство страны не раз заявляло о значительном экспортном потенциале казахстанской сельскохозяйственной продукции. Однако процесс проникновения отечественной продукции в крупные зарубежные торговые сети усложняется отсутствием необходимых сертификатов соответствия качества. На сегодня международный стандарт GLOBAL G.A.P. действует на территории почти всех стран мира, но ни один казахстанский фермер не может похвастаться его наличием. Почему, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала эксперт международной организации GLOBAL G.A.P., технический менеджер в Центральной Азии, Латвии и Российской Федерации Эдите Страздина.

– Г-жа Страздина, расскажите, каковы особенности GLOBAL G.A.P.?

– GLOBAL G.A.P. – это система стандартов для обеспечения безопасности продуктов питания, здоровья людей, работающих в данном секторе, и охраны окружающей среды. Сертификация по GLOBAL G.A.P. нужна производителям сельскохозяйственных культур и фермерам, выращивающим животных, рыбу для потребления человеком. GLOBAL G.A.P. – охватывает контролируемые производственные процессы основной продукции и не распространяется на диких животных, рыб и сельхозкультуры, собранные в дикой местности. В Европе первые сертифицированные хозяйства появились в 2003 году. В настоящее время насчитывается более 90 стран, в которых сертифицированы производители, а общее количество хозяйств, имеющих сертификат GLOBAL G.A.P., составляет около 200 тыс. Таким образом, на сегодняшний день GLOBAL G.A.P. является наиболее распространенной системой сертификации безопасности продукции в мире.

– Какие выгоды может получить Казахстан при внедрении данного стандарта?

– Наличие сертификата GLOBAL G.A.P. повысит доверие потребителей и проверяющих органов к безопасности и качеству продукции. Также стандарт позволит минимизировать отрицательное воздействие на окружающую среду и главное – даст возможность выхода на международный рынок. Сейчас в Европе отмечается высокий рост заболеваний из-за некачественной продукции. Поэтому супермаркеты Европы, США и других стран предъявляют более строгие требования к поставщикам по наличию сертификата GLOBAL G.A.P.

– На ваш взгляд, почему в Казахстане до сих пор не введен этот стандарт?

– Я думаю, все страны Центральной Азии в этом очень похожи. У вас не хватало смелости пойти на экспортные рынки. На сегодня Казахстан экспортирует сельхозпродукцию в маленькие европейские магазины, соответственно, речь идет о небольших объемах. Если вы хотите работать напрямую с супермаркетом, без посредников, тогда вы должны неукоснительно выполнять все требования по стандарту, в том числе по организации четкого порядка в вашем хозяйстве, то есть постоянно вести контроль и записи по надлежащему уходу за продукцией, соблюдению норм гигиены, обучению персонала. Ни одному фермеру не нравится вести подобный учет, но когда они начинают работать в такой системе, то осознают ее выгодность. У нас была конференция на Украине, где один из участников признался, что до момента работы по этому стандарту пребывал в большом хаосе.

– Получается, казахстанскую продукцию не пустят в крупные европейские супермаркеты без этого сертификата?

– Да, такие требования. И они охватывают не только европейские рынки, но и их представительства в других странах. К примеру, европейская сеть Metro Cash & Carry, которая работает в Казахстане, Украине, России, также предъявляет требования по наличию этого сертификата. Из-за отсутствия сертифицированных поставщиков в Казахстане они вынуждены экспортировать сельхозпродукцию из других стран. Таким образом, вы упускаете большие возможности. Я знаю казахстанских фермеров, которые хотят внедрить эти стандарты и уже разрабатывают необходимую документацию. Внедрение стандартов GLOBAL G.A.P. в Казахстане можно ожидать уже в следующем году. Многие европейские сети, супермаркеты уже ждут вашей продукции.

– В какую сумму оценивается стоимость такого сертификата?

– Цены разные. К примеру, если идет сертификация круп – то это дешевле. Если говорить условно, то фермер из Узбекистана, имеющий участок площадью в 100 га, платит 2-3 тыс. евро. Это только стоимость самого сертификата, не считая других инвестиционных затрат.

– Какой период времени занимает подготовка и обучение фермеров?

– Базовое обучение длится 3 дня. Первые 2 дня – это теория, 3 день – экзамен и посещение фермерского хозяйства.

– На какую сельхозпродукцию из стран Центральной Азии наблюдается наибольший спрос со стороны Европы?

– Большой спрос на дыни и арбузы. В сухой период, как в прошлом году, Европе не хватало репчатого лука. И вся Центральная Азия тогда работала на европейский рынок, чтобы закрыть эту потребность.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ РЕАЛИЗУЮТ 10 ИНВЕСТПРОЕКТОВ

Объем привлеченных инвестиций в Мангистаускую область в 2019 году составил 445 млрд тенге. Этот показатель по сравнению с прошлым годом увеличился на 2,9%, рассказал на брифинге глава региона Серикбай Трумов. Аким пояснил, что в регионе планируется реализовать 10 крупных инвестиционных проектов на сумму 29 млрд тенге, пять проектов уже начали работать. «В специальной экономической зоне «Морской порт Актау» запущен завод по производству гидроизоляционных материалов на основе битумной эмульсии «Satex Chemi». ТОО «BEST-Group NS» успешно завершило строительство ветроэлектростанции», – рассказал он. Аким уточнил, что на прошлой неделе началось строительство еще нескольких объектов. Один из них оценивается в $1,8 млрд – завод по производству метанола и олефинов. Производственный центр будет расположен в СЭЗ «Морпорт Актау». Инвестиционный проект будет запущен в 2023 году. В строительстве завода будут задействованы около 4 тыс. рабочих, и около 700 новых постоянных рабочих мест будут созданы после его запуска. «Второй проект – прокладка волоконно-оптической линии связи по дну Каспийского моря до Азербайджана. Стоимость составляет $60 млн. В рамках проекта будет создано около 150 новых рабочих мест. Длина линии по морскому дну составит 400 км. Таким образом, 4-6 терабит емкости обмена информации станут основой цифрового телекоммуникационного коридора, соединяющего Европу и Азию», – рассказал Серикбай Трумов. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТИЦИИ В ИСКУССТВО ВЫРОСЛИ ДО 119 МЛРД ТЕНГЕ

Объем инвестиций в основной капитал в сфере искусства, развлечений и отдыха за январь-октябрь 2019 года составил рекордные 118,9 млрд тенге — на 53,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года (ИФО — 147,9%). Доля инвестиций сектора от всех инвестиций в основной капитал за год выросла с 0,9% до 1,2%. В целом же за весь 2018 год объем инвестиций в досугово-развлекательную сферу составил 104,2 млрд тенге — на 38,7% больше, чем за 2017 год. Среди регионов самая большая сумма инвестиций в основной капитал в секторе приходится на Нур-Султан: 29,3 млрд тенге — в полтора раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. На втором месте ВКО: 21,7 млрд тенге — на 27% больше, чем за январь-октябрь 2018 года. Также в тройку лидеров вошла Алматинская область: 19 млрд тенге, годовой рост на 27,2%. На топ-3 регионов приходится почти 59% от всех инвестиций в основной капитал в сфере искусства и досуга. Также стоит отметить Мангистаускую область, где инвестиции в сектор выросли более чем в 10 раз, с 1,3 млрд до 13,3 млрд тенге за январь-октябрь 2019 года. При этом в соседней Атырауской области наблюдается наибольшее сокращение инвестиций в данную сферу — на 72,1%, до 838 млн тенге. **(finprom.kz)**

ЭЛЕВАТОРАМ И ХПП РАСШИРИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ

Элеваторам и хлебоприемным пунктам теперь разрешено заниматься дополнительными видами деятельности и оказывать сопутствующие услуги. Изменения и дополнения внесены в законодательство по инициативе Министерства сельского хозяйства РК. Об этом сообщили в пресс-службе ведомства. «Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам регулирования агропромышленного комплекса», подписанным Касым-Жомартом Токаевым 28 октября 2019 года, предусмотрено совершенствование действующих и внедрение новых финансовых инструментов», – говорится в сообщении Минсельхоза. Для создания благоприятной бизнес-среды внесены изменения в Закон «О зерне», которые предоставляют право хлебоприемным предприятиям оказывать сопутствующие услуги, такие как: предоставление железнодорожных путей, находящихся в их собственности, в пользование другим субъектам; реализация крупяной продукции; переработка и реализация маслосемян; хранение зерноотходов. До принятия нового закона хлебоприемные предприятия не могли заниматься деятельностью, не относящейся к складской. Внесенные изменения позволят им получать дополнительный доход, отметили в пресс-службе министерства. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ ПОЯВЯТСЯ ЦИФРОВЫЕ РЫНКИ

СПК «Алматы» совместно с акиматом города проводит трансформацию рынков: разрабатывается проект так называемых «легких базаров». Об этом сообщил председатель правления СПК Аскар Билисбеков. «Мы уже выбрали приблизительные локации, рассматриваем их с акиматом, управлением архитектуры. Мы не стали изобретать что-то новое, а изучили международный опыт. Такие легкие крытые базары позволят нам проводить ярмарки не только выходного дня, они будут работать всю неделю. Базары будут соответствовать международному стандарту, который называется эконарт», – объяснил Аскар Билисбеков. По словам председателя правления СПК, внедрение «легких рынков» позволит обеспечить транспарентность их работы. Ситуаций, когда цены подменяются после проверки, уже не будет. «Хочу отметить, что «легкие базары» будут установлены не за счет бюджетных средств, а за счет инвестора, либо это будет работать по принципу ГЧП. Мы говорим с инвестором о том, что необходимо полностью оцифровать такие рынки. Цены на мониторах в таком случае мы сможем видеть в режиме онлайн», – добавил спикер. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

LVMH КУПИТ TIFFANY ЗА $16 МЛРД

Французский производитель товаров класса «люкс» LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton SE достиг соглашения о приобретении американской сети розничной торговли ювелирными изделиями Tiffany & Co за $16,2 млрд. Как говорится в пресс-релизе LVMH, компания заплатит $135 за акцию Tiffany. Это примерно на 13% выше первоначально предложенной цены в $120 за бумагу. Сделка, которая будет оплачена денежными средствами, единогласно одобрена советами директоров обеих компаний и, как ожидается, будет закрыта в середине 2020 года. Покупка Tiffany является крупнейшей сделкой в истории LVMH. Компания рассчитывает, что она позволит ей не только расширить присутствие на американском рынке, но и значительно укрепить позиции в ювелирном секторе. Об интересе LVMH к приобретению Tiffany стало известно в конце октября. По данным СМИ, компания как минимум дважды увеличивала свое предложение, прежде чем было достигнуто соглашение. Акции Tiffany стабильно торговались выше цены первоначального предложения, закрывшись в пятницу на отметке $125,51. Цена бумаг LVMH с конца октября выросла более чем на 3%. LVMH Moet Hennessy Louis Vuitton, подконтрольная французскому миллиардеру Бернару Арно, является крупнейшим в мире производителем предметов роскоши (70 брендов), включая аксессуары (Louis Vuitton и Fendi), коньяк, шампанское (Moet & Chandon, Dom Perignon, Veuve Clicquot и Krug), часы (TAG Heuer, Hublot, Zenith), ювелирные изделия (Bulgari, Chaumet, Fred, а также совместное предприятие с De Beers), одежду (Givenchy, Loewe, Marc Jacobs и т.д.), парфюмерию и косметику (Christian Dior, Guerlain, Givenchy, Kenzo, есть магазинов Sephora). **(interfax.kz)**

EBAY ДОГОВОРИЛСЯ О ПРОДАЖЕ STUBHUB

Американский интернет-аукцион eBay договорился о продаже билетного сервиса StubHub компании Viagogo, которая также занимается перепродажей билетов. Сумма сделки составит $4,05 млрд. Партнеры рассчитывают закрыть сделку в первом квартале 2020 года после одобрения регуляторов. В eBay уточнили, что регулярно пересматривают портфель активов, чтобы сверить их со своей стратегией, — продажа StubHub была лучшим решением для обеих компаний. Гендиректор Viagogo Эрик Бейкер был одним из основателей StubHub. Он покинул компанию еще до покупки сервиса eBay в 2007 году за $310 млн. «Я давно хотел объединить две компании», — приводится его слова в пресс-релизе. Ожидается, что суммарно StubHub при году будут продавать «сотни тысяч» билетов в день в более чем 70 странах. StubHub работает в 44 странах, однако основным рынком для сервиса считаются США. В третьем квартале 2019 года выручка компании составила $306 млн, пишет TechCrunch. **(vc.ru)**

FACEBOOK БУДЕТ ПЛАТИТЬ УЧАСТНИКАМ ОПРОСОВ

Социальная сеть Facebook объявила о запуске в США приложения Viewpoints, пользователи которого смогут получать деньги за прохождение опросов и выполнение других заданий. Об этом сообщается в блоге компании. Воспользоваться новым сервисом соцсети могут только совершеннолетние. Для этого нужно скачать приложение и подключить к нему свою учетную запись в Facebook. Приложение также потребует указать имя, адрес электронной почты, страну проживания, дату рождения, пол и в некоторых случаях местоположение. В компании обещают не продавать эти данные и не публиковать их без разрешения, пишет TJ. После регистрации Viewpoints предложит пользователю пройти опросы и выполнить разные задания (перед каждым из них компания сообщит, как будет использоваться собранная информация). Когда пользователь наберет определенное количество очков за прохождение опросов, их можно будет конвертировать в деньги и вывести на свой счет в PayPal. **(hitech.newsru.com)**

AMAZON ПОДАЛА В СУД ИЗ-ЗА КОНТРАКТА MICROSOFT

Amazon.com Inc подала судебный иск, пытаясь опротестовать таким образом решение передать Microsoft Corp. контракт на создание облачных технологий для Пентагона, сообщает агентство Reuters. В чем заключается суть претензий – неясно. В Amazon заявили, что не могут сообщить подробности, поскольку в иске есть конфиденциальная финансовая информация, а также секреты фирмы. Решение подать в суд Amazon приняла через неделю после того, как министр обороны США Марк Эспер заявил, что решение о передаче контракта Microsoft пересмотрено не будет. Пентагон подвел итоги контракта 25 октября. В споре за деньги военных корпорация обошла конкурентов из Amazon, Oracle и IBM. Amazon, которая изначально считалась фаворитом конкурса, назвала это решение непонятным. Компания уже поставляет оборудование ЦРУ и правительственным агентствам США. Как указывало Reuters, поражение Amazon потерпела на фоне непростых отношений главы компании Джеффа Безоса и президента США Дональда Трампа, который не раз критиковал бизнесмена. CNN позднее сообщил, что американский лидер обращался к бывшему главе Пентагона Джеймсу Мэтису с предложением «выкинуть» Amazon из числа претендентов. Победа Microsoft в борьбе за военный контракт позволила основателю компании Биллу Гейтсу впервые более чем за два года возглавить рейтинг богатейших людей мира по версии Bloomberg. Неделю назад он обошел Джеффа Безоса на $1 млрд ($110 млрд против $109 млрд). **(rbc.ru)**

Современный маркетинг: расчет на ленивых клиентов

Мариям Бижикеева

В борьбе за потребителей нет необходимости инвестировать в новые технологии. Инвестировать нужно в понимание потребителя, чтобы создать предложение ценности. Оно может поддерживаться технологиями, но они не должны являться самой целью. Почему крупные корпорации платят несколько миллионов долларов за интернет-магазин и считают его цифровым проектом, но при этом не мыслят как IT-компания, и как разрабатывать продукт в режиме non-стоп, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал партнер и руководитель практик Strategy Partners Денис Собе-Панек

– Денис, любому бизнесу изначально интересна прибыль от внедрения современных механизмов развития, в том числе по отношению к цифровому маркетингу. Скажите, какие затраты может повлечь внедрение «цифры» и как быстро, с учетом современного темпа digжитализации, оно окупается?

– Маркетинг часто воспринимается неоднозначно: для одних это центр прибыли, для других – вынужденные расходы. Если мы рассматриваем цифровой маркетинг как новый подход к продвижению товара или услуги, который позволяет подругому привлекать и удерживать аудиторию, а главное – превратить клиентскую базу в актив компании с соответствующими показателями эффективности, то цифровой маркетинг стоит ровно столько, сколько компания может себе позволить с точки зрения максимального роста и монетизации клиентской базы.

– Сколько стоят специалисты цифрового маркетинга? Какой коридор стоимости знаний в Казахстане, России в частности и в странах СНГ в целом?

– В свете предыдущего вопроса, на этот однозначно ответить не представляется возможным, у каждого бизнеса разные потребности и разные амбиции. А зарплаты – понятие очень растяжимое, отличающееся на одной и той же должности в разы, в зависимости от квалификации специалистов.

– По вашей оценке, готовы ли казахстанские компании к IT-эксперименталм? По каким причинам отечественный бизнес к ним прибегает? Например, влияние конкурентной среды, нежелание отставать от тренда, факторы роста и требования рынка…

– Я считаю, что любая рыночная компания неизбежно столкнется с цифровым переходом. Логика очень простая – потребитель становится цифровым. В разных регионах и индустриях динамика этого перехода может отличаться: и если для банковской отрасли или медиакомпаний не быть цифровым просто нельзя, то в некоторых – в частности, добывающих отраслях – темпы ниже. Но это не означает, что они полностью «застрахованы от цифры».

– Какие три фактора роста для цифровой экосистемы вы могли бы выделить?

– Для экосистемы важны открытость, скорость и тотальная клиентоцентричность. Начну с последнего. Экосистема по определению строится вокруг потребителя, а это значит, что изучение его потребностей и жизненных ситуаций – основа подхода. Клиент в центре, и именно его лояльность является ключевым активом экосистемы, которая стремится максимальное время удерживать его внутри своей экосистемы за счет различных платных и бесплатных сервисов. Скорость важна, так как потребности меняются и под них нужно оперативно подстраиваться, а вот открытость – безусловный фактор успеха, ведь наполнять экосистему нужно лучшими сервисами, а внутри нее невозможно создать все возможные компетенции и обеспечить превосходство во всем – придётся строить партнерства.

– Приведите успешные примеры внедрения IT-маркетинга в бизнесе в Казахстане и России.

– В Казахстане – это один из инвестиционно-строительных холдингов, который, к примеру, использует динамическое ценообразование при продаже жилой недвижимости. В России – это, безусловно, банковский сектор, который одним из первых пришел к цифровизации. Многие БВУ понимают, что в традиционном банковском бизнесе заработать все сложнее, и поэтому одними из первых стали строить экосистемы, подключая в свой периметр небанковский сервис. Среди неожиданных примеров можно выделить российскую горнодобывающую и металлургическую компанию «Северсталь», запустившую интернет-магазин для дистанционной продажи металлопроката. Я всегда привожу данный пример, когда мне говорят про то, что цифровой маркетинг – это только b2c. Я как-то довольно долго изучал их сайт, а потом за мной по всему Facebook гонялась таргетированная реклама с предложением купить лом по выгодным ценам. По-моему, отличная демонстрация того, что надо экспериментировать даже в самых консервативных отраслях.

– Так все-таки, что такое цифровой маркетинг? Почему этот термин неправильно трактуют?

– Я не люблю этот термин именно потому, что используют его чаще всего те, кто хочет продать волшебную таблетку. Как будто если ваш продукт не покупают, то с помощью цифровых инструментов продвижения его вдруг начнут покупать. Это иллюзия. Нет «цифры» и «нецифры», есть рынок, потребитель, продукты, конкурентные преимущества. Да, методы продвижения несколько изменились, а в экосистемном подходе вообще не надо уже никого никуда привлекать, потребитель уже там и для компании выбор прост – либо встраиваться в экосистему, либо потерять бизнес. Найдите мне пример медиаздания, не использующего в своем арсенале социальные сети, и я с уверенностью скажу вам, что шансов на выживание у него нет; или таксиста, не встроенного в экосистему «Яндекс.Такси» или подобных. Всегда есть исключения, которые лишь подтверждают правило, но тренд неумолим. Так что в этом смысле «цифровой маркетинг» – это просто красивое название для старого доброго маркетинга в новом – цифровом – мире.

– В чем особенности современных потребителей?

– Современный потребитель ленив. Он привык вызывать такси одной кнопкой, заказывать еду со смартфона и быть всегда в «подключенном» состоянии. Задача – с помощью технологий максимально упростить его так называемый customer journey. Кто справится с этой задачей быстрее и дешевле, тот и победит. Могу привести простой пример из новой модели потребления. Раньше покупатели приходили в торговый центр, и их модель потребления выглядела следующим образом: он заходит в каждый магазин и примеряет, например, одежду. И здесь было очень важно, как этот магазин выглядит, насколько приветливы продавцы, как развешана одежда. Сегодня потребитель принимает решение о том, что купить – в Instagram. И уже через страницу магазина в социальной сети он видит, насколько приветлива компания, какой у нее ассортимент, насколько ему нравятся бренды и так далее. Когда он приходит в торговый центр, он уже не заходит в каждый магазин, а идет целенаправленно в тот, где ему в соцсетях сделали лучшее предложение. И это влияет, например, на то, где должен располагаться магазин. Если раньше ТЦ очень дорого продавали проходные или трафиковые места, то сегодня Instagram, который уже сработался со своей аудиторией в цифровом пространстве, делает значимость месторасположения небольшой. Магазин может находиться даже в подвале, если на соцстранице его товаром интересуется покупатель. Это и есть новая модель потребления. И не всем компаниям дается быстро привыкнуть и перейти к новой модели ведения бизнеса.

Дело в том, что суды исходят из того, что им необходимо видеть конкретные последствия от ситуации, которая задела репутацию компании. Например, снижение прибыли, расторжение договоров. Но зачастую, все-таки, даже если порочащая деловую репутацию информация никак не отразилась на финансовых показателях организации, она должна обратиться в суд для защиты своей деловой репутации. Если не защищать бизнес, то он в будущем лишается клиентов, прибыли.

Сумма иска также может учитывать и затраты на PR-кампанию и другие расходы, которые были направлены на преодоление негативного всплеска. Такие сумма иска может учитывать затраты предпринимателя на проведение досудебных экспертиз, которые потребовались для предоставления доказательств своей правоты в суд.

– Увеличилось ли количество исков в суды за два года по таким делам?

– По нашим подсчетам, тенденция идет больше к росту, чем снижению.

– Какие недочеты есть в законодательстве, которые затрудняют защиту деловой репутации?

– В законодательстве нет каких-то недоработок, главное – насколько правильно оно применяется. Когда подаются иски о защите деловой репутации, суды обязательно назначают филологическую, психологическую экспертизы. И зачастую они напрямую задают вопрос экспертам «было ли нарушение деловой репутации», хотя такой вопрос должен решать сам суд, а не эксперты. Учитывая, что большинство судебных экспертов чаще сталкиваются с уголовными делами, по клевете, оскорблению и так далее, то когда они дают ответ по гражданским делам, по ним возникают расхождения.

Мы рекомендуем до суда нанимать частных, не государственных, экспертов, которые имеют лицензию на проведение филологических, психологических экспертиз.

Еще одна проблема – отсутствие специальной маркетинговой экспертизы. С ее помощью можно было бы определить, насколько PR-кампания какого-либо субъекта бизнеса задевает деловую репутацию другого субъекта. Мы встречались с судебными разбирательствами, когда одна компания обвиняла другую в черном PR. И знаете, экспертам, которые есть на рынке, было очень сложно доказать, что использовался именно черный PR, потому что у них почти не было разбирательств по таким спорам, у них де-факто не было необходимого опыта, квалификации.

– В какую сумму обойдутся бизнесу такие экспертизы?

– От 100 тыс. до 500 тыс. тенге в зависимости от объема работ.

– Уточните, сколько на рынке стоят услуги юристов?

– В каждом из регионов страны цены разные. Например, в Алматы стоимость начинается от 350 тыс. тенге. Юристам нужно посещать суды, собирать доказательства, составлять документы, расходы большие.

– Как считаете, будет ли расти число исков по защите деловой репутации?

– Это будет зависеть от экономики: если она будет развиваться, то будет развиваться и судебная система, бизнес. Соответственно, и число исков с каждым годом будет только увеличиваться. На наш взгляд, рост экономики – главный фактор.

Три условия защиты деловой репутации

Анна Видянова

Как и когда компаниям следует отстаивать деловую репутацию через суды, в чем сложность определения суммы ущерба и при каких условиях можно начинать разбирательство – об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с партнером юридической фирмы Synergy Partners Нуржаном Стамкуловым

– Нуржан, что включает в себя понятие «деловая репутация»?

– Согласно законодательству, деловая репутация это устойчивая положительная оценка деловых, производственных, профессиональных достоинств юридического лица общественным мнением. Иными словами, для бизнеса репутация – это, прежде всего, совокупность всех положительных качеств, свойств о продуктах и услугах компании, которые сложились у общества за определенное время. Сфера защиты деловой репутации регламентируется Гражданским кодексом РК и нормативным постановлением Верховного суда РК от 18 декабря 1992 года.

– Где находится та грань, когда можно говорить о том, что была задета репутация?

– Защищать деловую репутацию рекомендую тогда, когда сведения или информация, порочащая компанию, являются ложью или интерпретируются в негативном контексте.

– Приведите пример, когда деловая репутация была задета…

– Например, компания производит качественные смартфоны. Но какой-то гражданин через СМИ сообщает, что смартфоны небезопасны и могут взорваться. Это классический случай нарушения деловой репутации, поскольку без определенных фактов ставится под сомнение качество всей продукции. Казахстанское законодательство позволяет защитить деловую репутацию, но только при трех главных условиях.

Первое условие – информация о товаре или услуге, которая была отражена в социальных сетях или при общении, должна быть ложной, то есть не соответствовать действительности. Если компания подает в суд на гражданина, то бремя доказывания своей правоты возлагается на него.

Если рассматривать наш пример, гражданин должен доказать в суде, что все телефоны компании опасны для общества и привести реальные доказательства: протокол испытаний от местной лаборатории или центра технической сертификации, заключение независимых экспертов и другие данные.

Второе условие – негативная информация или сведения должны быть сообщены любому третьему лицу или распространены через СМИ либо другим третьим лицам. Кстати, по нашим законам, социальные сети, либо любой веб-сайт считаются интернет-ресурсом и приравниваются к источнику массовой информации. К примеру, если посетитель ресторана оказался недоволен качеством блюда и отправил жалобу, то это не считается нарушением деловой репутации.

Третье условие – ложная информация или сведения должны реально наносить ущерб деловой репутации. То есть сведения, нарушающие деловую репутацию, должны иметь причинно-следственную связь между их распространением и причиненным ущербом деловой репутации. Уточню, информация должна негативно повлиять на деятельность компании – снизить ее доходы, поток посетителей.

– Насколько часто в Казахстане встречаются ситуации, когда недобросовестные конкуренты порочат репутацию своего конкурента?

– Таких случаев очень мало, но они бывают. В основном иски в судах связаны с разбирательствами по товарным знакам.

– Какие действия должны последовать со стороны компании, если о ней написали недостоверные отзывы в соцсетях?

– Желательно, чтобы анализом информации в посте и соответственно ее скриншот занимались юристы компании или сторонние юристы. То есть юристы должны понять, была ли реально такая ситуация и насколько правдиво и в полной мере она изложена в посте. Далее уже необходимо прояснить, насколько представленные факты в посте соответствуют действительности. Если не предпринять оперативных действий для разрешения ситуации, она может негативно отразиться на компании, привести к потере ее авторитета, падению прибыли и даже убыткам.

– Должна ли компания сразу подавать в суд?

– В первую очередь, конечно, всем сторонам стоит сесть за стол переговоров, обсудить возникшую ситуацию. Если проблему решить не получается, то у компании не остается выбора, кроме как обратиться в суд для защиты своей репутации.

Кстати, по нашей практике, к юристам в основном обращаются предприниматели, когда они уже попробовали все способы урегулирования конфликта. Например, был случай, когда клиент обратился в компанию, которая занимается мойкой машин. В результате услуга была оказана некачественно и автовладельцу было предложено осуществить три бесплатные мойки машины. Он соглашается, но после трех бесплатных моек у него появляется «аппетит». Чтобы не выносить ситуацию на общественное поле, он настаивает еще на трех бесплатных автомойках. В этом случае автосервис уже вынужден обратиться в суд для отстаивания своей правоты. У нас была похожая ситуация, и компания выиграла судебный процесс.

– Какими суммами исчисляются иски по защите деловой репутации?

– Иски со стороны малого бизнеса колеблются от 500 тыс. тенге, у крупного бизнеса они могут исчисляться миллионами.

В среднем размер иска составляет от 1-10 млн тенге.

– Какой процент из этих исков обычно удовлетворяют суды в Казахстане?

– По нашим косвенным аналитическим данным, из всех исков по защите деловой репутации удовлетворяется лишь половина.

– На какие критерии должны опираться предприниматели при расчете суммы иска?

– По законодательству, компании через суд могут требовать опровержения, удаления сообщений в социальных сетях, особенно, если они привели к каким-то убыткам. В целом сумма иска напрямую зависит от суммы недополученной прибыли, которую предприниматель не заработал в результате случая, задевшего деловую репутацию.

По законодательству, компания может требовать возмещения этих убытков. Но, к сожалению, в Казахстане сложилась такая судебная практика, когда организациям сложно выискивать убытки и упущенную выгоду. Это проблема также наблюдается и в других странах, когда убытки очень трудно подсчитать.

Приведу пример. В социальной сети один из клиентов банка сообщил, что ему грозит банкротство, так как у него огромная доля «токсичных» кредитов. В результате этого поста стал наблюдаться отток вкладчиков из фининститута, и, соответственно, поток клиентов также снизился. Если показатель по оттоку депозитов можно подтвердить, то объем «упущенной выгоды» от тех потенциальных клиентов, которые передумали обращаться в этот в банк для открытия вклада, сложно подсчитать.

Алматинцы готовы бронировать парковочные места

Мария Галушко

За три года система платных парковок принесла бюджету Алматы 1,7 млрд тенге. На что тратятся 100 тенге, которые автовладельцы платят за час парковки, и почему в самых загруженных местах города тарифу может вырасти в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор «А-Паркинг» Марат Принбеков.

– Марат, с момента запуска проекта прошло три года, расскажите о промежуточных результатах.

– Первой зоной, где мы установили паркоматы, стал район Зеленого рынка. Платные парковки создаются в тех частях города, где собирается наибольшее количество транспорта. Их цель – создание комфортных условий, как для автомобилистов, так и для жителей города. За эти три года у нас появилось более 11 тыс. машино-мест, из них около 5 тыс. мест – тротуарная парковка в центральной части города, 6 тыс. – площадочные места, то есть там, где мы установили шлагбаумы. Мы изучаем опыт передовых стран в этой сфере и применяем лучшее оборудование, адаптируя его к нашим условиям. Могу сказать, что на сегодняшний день система платных парковок работает весьма успешно.

– Раньше жители города были недовольны нововведениями, связанными с платной парковкой, были жалобы на то, что автомат не выдает сдачу или стоит далеко от парковки. Уменьшился ли процент недовольных? Чем еще не удовлетворены горожане?

– Мы и по сей день корректируем работу системы. Периодически возникают неисправности в работе оборудования, но они решаются в течение 15-30 минут.

Сейчас работаем над проблемой оплаты парковки после 19:00. Вообще, по правилам, это предоплатная система, и перед тем, как парковаться, нужно спланировать свое время и оплатить парковку заранее. Для решения проблемы мы сделали постоплату через паркомат, мобильное приложение и через интернет-терминалы. Но автовладельцы не всегда этими способами пользуются, поэтому проблема еще остается. Раньше люди жаловались, что паркомат не дает сдачи. Но такой практики нет нигде в мире, паркомат не разменивает монеты. Например, в Москве около 85% пользователей пользуются приложением. Мы видим, что у нас пользователи активно применяют разные формы оплаты.

– С какими еще проблемами приходится сталкиваться?

– Есть немало жалоб по поводу местонахождения паркоматов. Мы следуем нормативам, и в среднем у нас приходится 30 машино-мест на один паркомат. Ситуация усложнилась после того, как сделали одностороннее движение, и теперь на один паркомат приходятся 55-60 машино-мест. Все поступающие жалобы старого характера. Мы провели анализ, и видим, что те проблемы, с которыми мы справились, больше не возникают. Поступают предложения по бронированию парковочных мест, даже если оплата будет 500 тенге. Вообще, принцип платных парковок таков, что если зона заполняется выше 80%, то необходимо поднимать тариф настолько, чтобы всегда были свободные места. Мы видим увеличение числа припаркованных мест на конечных станциях метро.

– Получается, в будущем тариф парковки будет повышаться?

– Компания «А-Паркинг» не назначает тариф, он утверждается постановлением акимата Алматы. Сейчас рассматривается вопрос дифференциации тарифа для того, чтобы сократить число машин в определенных районах города. И скорее всего, уже в следующем году будет действовать дифференцированный тариф. 20% мест на парковке должны быть постоянно свободны. В случае, если парковка заполнена более чем на 80%, тариф на ней будет расти. В незаполненных местах он будет ниже. Стоимость часа использования парковочного места будет меняться постепенно.

– Сейчас стоимость парковки 100 тенге в час, эти деньги являются вашим доходом?

– Каждая транзакция регистрируется в департаменте государственных доходов. Если эти 100 тенге распределить на все наши затраты и издержки, то получается, что из этой суммы 58 тенге – расходы на саму парковку, амортизация, IT-услуги, расходные материалы. 27 тенге – это налоги, 16 тенге уходят в фонд заработной платы, 10 тенге – административные расходы, 5 тенге – комиссия по приему платежей, работа службы инкассации. Если мы все это суммируем, то получается дельта, порядка 16 тенге. На финансовом языке это убыток, а на нашем – доинвестирование в проект. Из 100 тенге 16 тенге – дополнительные инвестиции в проект.

– Сколько получил бюджет за три года действия проекта?

– С момента запуска проекта до настоящего времени в бюджет города было выплачено 1,7 млрд тенге, из которых 561 млн тенге приходится на налоговые отчисления, 267 млн тенге – платежи за парковочные места и 247 млн тенге – обязательные платежи государства. От проекта бюджет косвенно получил дополнительные средства в размере 622 млн тенге. Чтобы вы понимали, 1,7 млрд тенге это около 30 новых современных автобусов, или порядка 340 новых детских площадок. В 2015 году от деятельности платных парковок в республиканский бюджет поступило всего 54 млн тенге, при охвате города почти в 100%. В данное время мы обслуживаем порядка 15% территории города, но при этом в бюджет поступает больше денег.

– Это достаточно дорогостоящий проект, сколько составили инвестиции и на что потрачены деньги?

– В проект было инвестировано 3,96 млрд тенге. Из них основная доля – 3,026 млрд тенге – затрачены на оборудование и сервис. Порядка 500 млн тенге направлено на создание центра обработки данных, 200 млн тенге инвестировано в модернизацию территории, подготовку участков (разметка, ограждение). Вложенные суммы – это деньги инвестора, со стороны бюджета не было потрачено ни одного тенге. Это очень рентабельный проект для акимата, ничего не затратив, он уже получает деньги, что дает возможность улучшать город.

– Насколько такая бизнес-модель оправдывает себя и как сложно инвестору работать с государством?

– У компании два учредителя. Первый – муниципалитет в лице управления городской мобильности Алматы, ему принадлежит 30%-ная доля в проекте. Второй – это инвестор, компания RR2, ей принадлежит 70%. При стартапе планировалось взимать за одно парковочное место не 100 тенге в час, а 540 тенге. В этом случае на пятый год функционирования проект вышел бы на точку безубыточности и тариф бы уменьшился до 100 тенге. Но в то время руководство города рекомендовало начать со 100 тенге. Сейчас финансовые показатели говорят о том, что проект окупится не раньше 12 лет. До точки безубыточности мы не дошли. У нас существует дельта между доходами и расходами проекта, и эту дельту до сих пор закрывают инвестиции.

– Решается ли сейчас вопрос видеофиксации в зонах платной парковки?

– Мы установили камеры в зонах, где на парковках есть шлагбаумы. Это помогает выявить нарушения не только нам, но также спецслужбам и полиции. Что касается установки камер на тротуарных парковках, то это чревато последствиями. Так как мы ТОО, это будет считаться посягательством на зону личного пространства. Существует программа «Безопасный город», согласно которой в следующем году в Алматы должны установить много камер. В перспективе мы хотим внедрить систему, согласно которой часть ответственности за безопасность возьмут страховые компании. Эта услуга будет оплачиваться отдельно. Платные парковки все еще не решают проблему дефицита парковочных мест в центральной части Алматы. По примеру других городов необходимо строить в центре мегаполиса многоярусные парковки. В этом случае, скорее всего, уберут тротуарные парковки, и движение на дороге ускорится. Строительство двухъярусных парковок не интересно для бизнеса, так как срок их окупаемости превышает 15 лет. Я считаю, что городу необходимы многоярусные парковки, это поможет его разгрузить.

Как модернизируют уличное освещение в Алматы

В 2019 году в городе будет установлено 5,9 тыс. LED-светильников

Мария Галушко

В Алматы продолжается обновление системы уличного освещения. На смену традиционным лампам приходят LED-светильники. На 1 ноября 2019 года система наружного освещения мегаполиса включает 97 тыс. единиц светоточек, из них 27 тыс. LED-светильников. По проекту ГЧП в 2019 году в рамках модернизации будет установлено 5,9 тыс. LED-светильников, об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал руководитель отдела энергосбережения и повышения энергоэффективности Санжар Алин.

– Санжар, в чем основная цель проекта ГЧП по модернизации наружного освещения в городе?

– Основная задача проекта – повышение показателя освещенности города, оптимизация затрат на энергопотребление и эксплуатацию сетей. Важно обеспечить Алматы надежной, высокоэффективной и бесперебойной работой сети наружного освещения, улучшить экологические условия и комфортность проживания граждан. Также проект направлен на обеспечение безопасности движения пешеходов и автотранспорта, снижение уровня ДТП и криминогенности в ночное и вечернее время суток.

По состоянию на 1 ноября 2019 года система наружного освещения Алматы включает: 97 тыс. светоточек, из них 27 тыс. LED-светильники (28%); 2,1 тыс. км воздушных и кабельных линий; 1 152 ШУНО (шкаф управления наружным освещением).

Кроме того, проектом предусмотрены эксплуатация и техническое обслуживание сетей наружного освещения Алматы на весь срок реализации.

– Насколько модернизировано уличное освещение в рамках ГЧП в 2019 году?

– Как уже было отмечено, модернизацию линий наружного освещения планируется проводить поэтапно в течение 5 лет. В 2019 году модернизация ведется на 7 магистральных улицах города, общей протяженностью 54 км. На этих улицах планируется проложить кабельные линии протяженностью 148 км, установить 4,9 тыс. опор, 5,9 тыс. LED-светильников. На 5 улицах СМР на стадии завершения. Полностью работы планируется закончить в декабре месяце текущего года.

Модернизация установок наружного освещения, систем управления и контроля должна проводиться в установленном порядке с целью замены устаревшего, в том числе по архитектурному дизайну, оборудования и обеспечения повышения безопасности населения, а также эксплуатационного персонала, улучшения технико-экономических показателей установок на основе использования новых технических средств. При этом гарантия частного партнера за выполненные работы составляет на весь срок проекта ГЧП (8 лет).

– Сколько проектов было реализовано в этом году?

– По проекту ГЧП вложенные инвестиции частного партнера будут возвращаться государством через компенсацию инвестиционных затрат в течение 7 лет. Это выгодно для государства, так как за полученную работу (модернизированные линии наружного освещения) оно будет расплачиваться отсрочкой платежа.

– Сколько улиц города в рамках ГЧП обеспечено освещением, сколько еще планируется?

– Модернизация улиц по проекту ГЧП будет проводиться на тех улицах, где освещение имеется, но требует замены на новые опоры, светильники, кабели. Всего с 2019 по 2023 год будет заменено: 44 тыс. LED-светильников; 1,2 тыс. – дополнительные светильники для освещения тротуарной зоны; 42 тыс. опор; 1,4 тыс. км кабеля.

Частный партнер согласовывает с гос. партнером районными акиматами какие улицы и на каких участках будут проводиться работы по модернизации по приоритетности. После этого частный партнер начинает разработку проектно-сметной документации.

– Сколько в текущем году было установлено LED-светильников в Алматы?

– По проекту ГЧП в 2019 году в рамках модернизации будет установлено 5,9 тыс. LED-светильников.

– В чем главные преимущества новых фонарей?

– В рамках модернизации имеются требования к LED-светильникам с возможностью установки SMART-освещения Алматы. Это автоматизированная система управления наружным освещением (АСУ-НО), предназначенная для управления и мониторинга сетями наружного освещения, включая ШУНО и каждую светоточку в зависимости от категории улиц, интенсивности движения, сезона года, погодных условий и т.д. АСУНО должна обеспечить всепогодное и круглосуточное управление мощностью и яркостью, адресно управлять светоточками (индивидуально или в группе), автоматически диагностировать состояние каждой светоточки с привязкой к месту расположения на карте города.

– Какое количество электроэнергии Алматы потребляет в день и в месяц? Как можно его сократить?

– В рамках проекта ГЧП одним из критериев оценки работы частного партнера является показатель энергоэффективности – снижение потребления электроэнергии (не менее 15%) на модернизируемых участках. После модернизации каждого участка будут проведены замеры потребления электроэнергии, по результатам которых будет определена энергоэффективность.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

TWITTER УДАЛИТ НЕАКТИВНЫЕ АККАУНТЫ

Сервис микроблогов Twitter начал рассылать владельцам неактивных учетных записей уведомления о том, что с 11 декабря такие аккаунты будут удаляться, а их имена станут доступны для регистрации нового профиля. Об этом пишет The Verge. В письмах администрации сервиса уточняется, что для отмены удаления аккаунта его владельцу достаточно просто войти в заброшенную учетную запись. По словам представителя компании, чистка аккаунтов проводится «в интересах общественной дискуссии», чтобы «предоставлять более точную и надежную информацию в Twitter». Кроме того, сервис стимулирует пользователей активнее заходить в Twitter, пишет TJ. В компании добавили, что удаление грозит аккаунтам, которые были неактивны в течение более чем полугода, но не уточнили, когда имена удаленных учетных записей станут доступны для регистрации. Также представитель Twitter пояснил, что удалять профили сервис будет постепенно, а не одномоментно. **(newsru.com)**

FACEBOOK КУПИЛА BEAT SABER

Facebook объявила о приобретении Beat Games. Чешская студия присоединится к Oculus Studios, но сохранит независимость и продолжит поддерживать свою ритм-игру Beat Saber на всех актуальных платформах. «Достижения Beat Games впечатляют, но Facebook и команда Beat Games знают, что это далеко не предел для VR, игр и музыки. С Beat Saber они (разработчики) реализовали лишь часть потенциала социальных функций, новых режимов, музыки и так далее. Мы рады объединить усилия, чтобы узнать, что этот талантливый коллектив сможет сделать для VR-геймеров в будущем, — прокомментировал объявление ответственный за контент в Oculus Майк Верду. Коснулся Майк Верду в своем обращении к фанатам и возможности приобретения Facebook других студий. «Мы ищем способы ускорить развитие VR, и следующий год, учитывая все релизы и анонсы, будет потрясающим. Мы рады приветствовать Beat Games, но это только начало», — сказал он. В раннем доступе Beat Saber появилась на ПК в мае 2018 года. Полная версия игры в ноябре того же года вышла на PS4, а спустя еще семь месяцев — на PC. К марту 2019-го продажи проекта достигли 1 млн копий. В Beat Saber пользователь под музыку отбивает летящие блоки с помощью двух световых мечей (VR-контроллеров). Релиз режима с поддержкой 360 градусов все еще запланирован на декабрь. **(3dnews.ru)**

НА РЫНКЕ ПК НАЧИНАЕТСЯ МНОГОЛЕТНИЙ ОБВАЛ

Согласно данным ежеквартального трекера мирового рынка персональных компьютеров исследовательской компании IDC (Worldwide Quarterly Personal Computing Device Tracker – мониторинг профильной статистики в более чем 90 странах мира), итоги III квартала 2019 года оказались несколько лучше предыдущих прогнозов: общий объем мировых продаж ожидается на уровне 407,7 млн единиц, что на 0,5% больше, чем за весь 2018 год. Тем не менее в долгосрочной перспективе прогнозы развития мирового рынка ПК остаются негативными: в 2023 году рынок рухнет до 366,7 млн единиц, при этом совокупные среднегодовые темпы снижения за период 2019-2023 гг. составят 2,6%. По мнению аналитиков IDC, обвал рынка вызовет ряд негативных факторов. Прежде всего, речь об окончании цикла обновления корпоративных систем с решением под Windows 7 на аппаратную платформу уровня Windows 10. Помимо этого, негативный тренд будет удерживаться по причине экономической неопределенности из-за тарифных войн, а также продолжающегося дефицита новейших процессоров Intel. «Предстоящее завершение поддержки Windows 7 стало благом для отрасли, обеспечив модернизацию коммерческого оборудования в глобальном масштабе на весь 2019 год. Тем не менее 2020 год будет непростым, поскольку пик закупок аппаратного обеспечения по причине замены ОС почти прошел, а предстоящие тарифные противостояния в сочетании с ожидаемой нехваткой чипов могут вызвать сокращение новых поставок на 7%», – сказал менеджер по исследованиям IDC Джитеш Убрани. **(cnews.ru)**

WHATSAPP БУДЕТ АВТОМАТИЧЕСКИ УДАЛЯТЬ СООБЩЕНИЯ

В мессенджере WhatsApp, принадлежащем Facebook, появится новая функция. Приложение сможет автоматически удалять сообщения по истечении заданного пользователем времени. Об этом пишет издание WABetaInfo, обнаружившее нововведение в бета-версии 2.19.348 для платформы Android. В предыдущих версиях функция называлась «Исчезающие сообщения», теперь ее переименовали в «Удалять сообщения». Доступ к настройкам функции осуществляется через экран «Информация о контакте» или «Информация о группе», если чат — групповой. Во втором случае доступ к ней есть только у администраторов. Можно выбрать автоматическое удаление сообщений через час, день, неделю, месяц или год. В стабильной версии WhatsApp воспользоваться нововведением пока нельзя, в бета-версии оно также может быть доступно не у всех пользователей. Ранее в WhatsApp обнаружили новую уязвимость, причем проблему раскрыла сама компания Facebook, которой и принадлежит мессенджер. Особых подробностей не привели, но суть в том

Розница ищет точки роста

Анна Видянова

Согласно исследованию McKinsey Global Institute, ретейлеры постепенно начинают снижать свою маржинальность минимум на 3-5%. Этот тренд, по словам аналитиков, наблюдается и в Казахстане. Корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с экспертами о том, как торговым точкам выйти на новый уровень и повысить маржу

Мадина Сейсенгалиева, коммерческий директор Nielsen Kazakhstan

Технологии меняют наш мир, а вместе с ним меняются и потребители. Этот тренд наблюдается не только в Казахстане, но и в других странах.

До 2009 года доходы потребителей и розничный товарооборот росли двузначными темпами. Последние три года мы не можем говорить ни о каких двузначных темпах роста. Товарооборот продолжает расти, но очень медленно. Это новая реальность, в которой живет и Казахстан. Виной этому и глобальная экономика, которая переживает непростые времена, и снижение потребностей со стороны Китая, Индии, Юго-Восточной Азии. Торговые санкции США к Китаю и России также замедляют экономический рост, в 2020 году замедление темпов роста экономики будет еще больше. По прогнозам экспертов, торговые ограничения США к Китаю могут повлиять на мировую экономику и снизить темпы ее роста на 1,5%.

Несмотря на то, что в Казахстане растут доходы населения, их расходы растут такими же темпами. В среднем казахстанец зарабатывает 500 долларов в месяц. И это несмотря на то, что доходы населения страны в 2018 году по сравнению с 2017 годом показывают рост на 9%, расходы домохозяйств также увеличились на 9%. Если говорить об Алматы – доходы жителей города выросли на 3%, в то время как расходы – на 6%. То есть у населения становится все меньше и меньше средств на покупки. Эта ситуация, конечно, вынуждает потребителей меняться.

Заметив, что расходы казахстанцев растут быстрее, чем их доходы, мы стали анализировать траты населения. В результате выяснилось, что наибольшая часть расходов казахстанцев приходится на продукты питания. Также одна из причин роста расходов – казахстанцы имеют долги. Мы заметили, что в крупных гипермаркетах из пяти человек в очереди трое оплачивают свои покупки в кредит. То есть покупатели стали чаще экономить. Половина всех продаж совершается по промоакциям.

Уточню, потребители Казахстана и России заметно отличаются по возрастному критерию. В РФ средний возраст покупателя – 40 лет, там население в возрасте 50+ составляет около 40% всех граждан. В Казахстане 58% всего населения – это граждане до 35 лет. Поэтому казахстанским ретейлерам необходимо выстраивать бизнес по-другому, больше ориентироваться на инновации. При выстраивании стратегий ретейлерам нужно обращать внимание на разность поколений: молодое поколение лучше воспринимает информацию через социальные сети. В Казахстане среднее время, которое этот сегмент проводит в соцсетях, выше, чем в среднем по миру. Если в США этот показатель составляет два часа в день, то в Казахстане достигает трех часов. Из 18 млн казахстанцев 7,6 млн используют Instagram. Поколение 45+ может долгие годы выбирать одну компанию, в которой намерено обслуживаться.

Даже манера поведения молодого поколения изменилась. Они готовы заплатить за шампунь больше, если его упаковка сделана из пластика, извлеченного со дна океана. То есть они хотят сделать мир лучше, в том числе за счет своей потребительской модели.

Приведу интересные данные – на один супермаркет приходятся 102 магазина традиционной розницы (придомовых). При этом в мире наблюдается актуальный тренд: размываются границы между дискаунтерами, гипермаркетами и супермаркетами. Крупные сети супермаркетов, такие как Carrefour, «Ашан», начали открывать магазины в маленьком формате.

В Казахстане традиционная розница (неухоженные, неавтоматизированные магазины у дома) также постепенно сокращается, потому что крупные сети стали открывать магазины у дома, у них ниже цены, так как есть преимущество в переговорах с дистрибьюторами и производителями товаров, шире ассортимент. Супермаркеты переходят в маленькие форматы, потому что в среднем казахстанцы посещают крупные торговые точки раз в неделю, в то время как маленькие магазины у дома они могут посетить 20 раз в день, чтобы докупить продукты. Мировой тренд таков, что потребители насытились гипермаркетами, они посещают их все меньше. Даже гипермаркет «Ашан», никогда не показывающий отрицательную выручку, в 2018 году вышел в минус. Этот феномен мы называем ренессансом малого формата магазинов.

Обозначу три основных фактора, которые влияют на востребованность магазинов малого формата. Во-первых, это урбанизация. Население чаще стало переезжать из сел в города. Во-вторых, жизнь стала динамичнее, и люди стараются делать покупки на ходу. В-третьих, работающие женщины не могут позволить себе стоять в очереди, тратить два часа на шопинг.

Однако в Казахстане магазины у дома не спешат подхватывать европейский тренд. То есть строить и оборудовать придомовые магазины так, чтобы они были чистыми, красивыми, принимали карточки к оплате, отвечали всем требованиям покупателя, в том числе визуальным.

Андрей Калмыков, управляющий компанией Trade Help, старший консультант ЕБРР

Изучив рынок ретейла, можно сказать, что в мире отработаны практически все форматы розничной торговли. Наблюдается только частичное улучшение работы действующих форматов.

Еще один из трендов – в ретейле стали чаще происходить сделки по слиянию и поглощению, когда крупные устоявшиеся сети начинают поглощать более слабые торговые сети и отдельные магазины. Активизация этой тенденции наблюдается последние пять лет. Она связана с тем, что крупные национальные торговые сети начали больше зарабатывать и стали расширять свои форматы работы – переориентироваться на мультиформатность. Например, сеть «Магнум» стала постепенно пробовать такие форматы, как магазины у дома и другие. Замечу, сейчас национальные торговые сети готовы поглотить магазин любой площади: и от 300-400 кв. метров, и от 2-4 тыс. кв. метров.

С моей точки зрения, обособленные (не сетевые) магазины у дома останутся в Казахстане, но их количество будет постепенно сокращаться. У нас в стране сейчас около 50 тыс. таких торговых точек в формате «магазин у дома» или «язык тулик», и это достаточно много. В России ситуация другая – там больше развита именно сетевая розница.

Приведу данные исследования McKinsey Global Institute, которое было проведено в 2019 году. Согласно этому исследованию, один из ярких трендов, который наблюдается во всем мире, в том числе и в Казахстане – как мелкие, так и крупные ретейлеры постепенно начинают снижать свою маржинальность минимум на 3-5%. Такой тренд наблюдается около трех лет. На этот процесс влияют три фактора.

Во-первых, у ретейлеров увеличиваются затраты на управление цепочками поставок, растут цены на сырье, инвестиции для открытия новых локаций. При этом магазины стараются не повышать цены на товары (уточню, покупатели продуктового ретейла чувствительны к повышению цен на товары на 3-5%).

Во-вторых, владельцам магазинов приходится увеличивать заработную плату своему персоналу.

В третьих, ежегодно увеличивается стоимость оборудования для магазинов и стоимость их открытия.

В связи с этим розничные сети, магазины у дома должны искать пути для наращивания своей маржинальности. Один из путей повышения доходности, – увеличение эффективности и производительности труда персонала торговых точек. Одно из решений – на 30% сократить штат, оставить более высококвалифицированных сотрудников и повысить им зарплату на 10%.

Могу дать еще такую рекомендацию – ретейлерам инвестировать в цифровизацию торговли. Согласно докладу McKinsey Global Institute, так поступает большинство мировых сетей. В докладе отмечается, что цифровизация – это значимый ресурс управления торговлей, который может повысить эффективность продаж на 30%.

В Казахстане уровень цифровизации в торговых сетях и магазинах находится на начальном уровне, зачастую единственный элемент цифровизации – наличие pos-терминалов.

Важно, чтобы сетевые магазины активнее внедряли новые элементы, например, размещали на полках электронные ценники. Уточню, ценниками можно будет управлять из единого центра и менять их автоматически. Сейчас же заменой ценника вручную занимаются мерчендайзеры, а это трудозатраты.

Еще один элемент цифровизации связан с автоматизацией логистики и приемки товаров в ретейле, без поштучного пересчета. Если это произойдет, то товар уже не будет пересчитываться вручную, а будет сразу же поступать в торговый зал. Также цифровизация может подразумевать глубокую и сфокусированную ретейл-аналитику, которая может быть выполнена на основе Big data.

Если до 2018 года ретейлеры уделяли значительное внимание изучению товаров и коммерческому департаменту, то начиная с 2020-го важнейшей частью ретейл-бизнеса становится изучение покупателей, их сегментирование и настройка товарных категорий под целевые группы. Только недавно торговые сети стран СНГ подошли к более глубокому анализу покупателей.

Согласно исследованию, эффективность работы ретейлеров на 40% зависит от грамотной работы именно с покупателями. Российские крупные торговые сети активизировали проекты, связанные с CRM и разработкой клиентских программ для каждого сегмента. Обычно с момента запуска такого проекта до его реализации проходит два года.

Предполагаю, что для развития розницы в Казахстане нужно принять закон, координирующий и стимулирующий деятельность розничной торговли не только в части рынков и базаров, но и в части торговых сетей. Законодателям можно адаптировать аналогичный российский закон о ретейле под казахстанские реалии.

США настроены на создание регионального рынка электроэнергии в ЦА

Уильям Мозер, Чрезвычайный и Полномочный Посол США в Казахстане

Как сказал Авраам Линкольн, «Лучший способ предсказать будущее – это создать его!» Создание Центрально-Азиатского регионального рынка электроэнергии является одним из тех исторических шагов, который сделает страны региона еще ближе.

Впервые я прибыл в Казахстан на работу в наше посольство, находящееся тогда в Алматы, в качестве атташе по вопросам энергетики еще в 1996 году. И вернувшись через 20 лет в качестве посла, я могу отметить, что горжусь теми усилиями, которые были предприняты США для укрепления регионального сотрудничества в создании коммерчески жизнеспособного регионального рынка электроэнергии.

Казахстан предпринял важный шаг в укреплении энергетического сотрудничества, сделав электроэнергию более доступной в стране и регионе. Наши две страны 21 ноября подписали соглашение, которое проложит путь созданию экономически жизнеспособного регионального энергетического рынка, способствующего снижению затрат на электроэнергию, стимулированию экономики и социальному развитию всего региона. Соединенные Штаты Америки считают честью оказывать поддержку этой новой инициативе – созданию Центрально-Азиатского регионального рынка электроэнергии, или CAREM.

CAREM позволит Казахстану и другим странам Центральной Азии получать больший доход от экспорта электроэнергии, продавая свои богатые энергетические ресурсы по конкурентным рыночным ценам. Страны смогут импортировать электроэнергию с наименьшими затратами и тем самым добиться большей экономии. CAREM также предоставит платформу для укрепления энергетического сотрудничества со странами Южной Азии, особенно с Афганистаном и Пакистаном, где существует высокий спрос на электроэнергию. Наконец, благодаря внедрению прозрачных рыночных институтов в рамках CAREM каждая страна сможет привлечь больше частных инвестиций в создание современной системы генерации, передачи и торговли электроэнергией.

США имеют долгую историю сотрудничества с Казахстаном и другими странами региона в целях содействия устойчивому и всестороннему экономическому росту. В партнерстве с правительствами и частным сектором Соединенные Штаты оказывали помощь в работе по модернизации энергетического сектора. Используемые конкурентные рыночные подходы помогли создать инвестиционный климат, который более привлекателен для частных компаний, заинтересованных в реализации проектов в области чистой энергетики. Центрально-Азиатский региональный рынок электроэнергии будет опираться на эти успехи.

Каждая страна в регионе имеет свои энергетические ресурсы. Казахстан, к примеру, богат углем и природным газом, ветровыми, солнечными и гидроэнергетическими ресурсами. Казахстан имеет возможность стать крупным экспортером электроэнергии в соседние страны. Однако в последние годы региональная торговля электроэнергией снизилась до уровня ниже 10% от пиковых уровней, зафиксированных в начале 1990-х годов, когда регион управлялся единой региональной энергетической системой. Недавнее исследование Всемирного банка показывает, что преимущества открытой региональной торговли принесут выгоду в сумме более $6 млрд за десятилетие для экономики региона.

Страны в регионе разделяют общие цели и задачи для энергетического сектора, такие как обеспечение надежного и безопасного электроснабжения для удовлетворения спроса при наименьших затратах с соблюдением технических стандартов и поощрением инвестиций. Усовершенствованный региональный рынок электроэнергии поможет сэкономить средства и повысить энергетическую безопасность и экономическую стабильность в каждой стране. Он также позволит упростить коммерческие торговые сделки и стимулировать инвестиции в энергетические секторы стран Центральной Азии.

Последние тенденции к расширению двусторонней торговли энергией являются обнадеживающими признаками того, что настало время для активизации регионального сотрудничества с целью создания экономически жизнеспособного регионального рынка электроэнергии. Мы видим, что уже осуществляется экспорт электроэнергии между Центральной и Южной Азией. В Узбекистане, Туркменистане, Таджикистане и Кыргызстане уже реализуются проекты, которые позволят увеличить объемы экспорта. CAREM позволит расширить существующие возможности экспорта и открыть новые рынки для стран ЦА, которые имеют сравнительные преимущества благодаря своим богатым энергетическим ресурсам.

Соединенные Штаты решительно настроены на успешное создание Центрально-Азиатского регионального рынка электроэнергии. В 2018 году Агентство США по международному развитию (USAID) выделило финансирование для поддержки развития CAREM. Мы выражаем готовность в оказании поддержки Казахстану и другим странам Центральной Азии для обеспечения успешной реализации этой инициативы. USAID предоставит экспертов для оказания поддержки Правительству Казахстана и других стран Центральной Азии в их усилиях по расширению возможностей для торговли с другими странами посредством реформ политики и регулирования, привлечения инвестиций в инфраструктуру и других консультационных услуг. USAID в сотрудничестве с международными финансовыми институтами, такими как Всемирный банк, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития и другими партнерами по развитию, настроено на успешное создание Центрально-Азиатского регионального рынка электроэнергии.

Вместе с Правительством Республики Казахстан мы считаем, что усовершенствованный региональный рынок электроэнергии, который поддерживает устойчивую торговлю, расширит доступ к надежной электроэнергии по всему региону и приведет к снижению стоимости электроэнергии для населения стран региона. Это обеспечит основу для дальнейшего экономического роста, благодаря наличию надежного и безопасного электричества для будущих поколений.

1

2

Другая Азия: самые колоритные места Куала-Лумпура

Мария Галушко

Куала-Лумпур богат на интересные места и достопримечательности: индуистские и китайские храмы, мечети, дворцы, тематические парки и аквапарки, ночные рынки с едой. Чтобы превратить небольшую деревню в современный процветающий мегаполис, жителям Куала-Лумпура понадобилось всего 150 лет

3

4

Башни-близнецы Петронас – символ Куала-Лумпура (1)

Петронас Твин Тауэрс – высочайшее здание мира (88 этажей), впечатляющее не только своими размерами, но и сложностью проектирования. Здание представляет собой две башни, между которыми раскидывается мост, служащий также смотровой площадкой города.

Самостоятельно попасть в верхние этажи башни нельзя. Внутрь пускают только с экскурсией. Экскурсия состоит из посещения смотровой площадки на 86-м этаже и моста между башнями на 41-м этаже. Билеты советуют покупать заранее, туристов в башню пускают в ограниченном количестве.

Телебашня Менара (2)

Телебашня Менара или KL Tower – еще одно высоченное сооружение в Куала-Лумпуре, откуда видно весь город, высота 421 метр. По легенде, при строительстве этой уникальной высотки архитекторы сохранили у края котлована большое дерево. «В благодарность» сегодня оно разрослось настоящими джунглями у подножья зеркального гиганта. Там же в здании есть интересное место SkyBox – это две коробки со стеклянным полом, выходящие за пределы башни. Говорят, когда смотришь вниз, ладошки немного потеют.

Площадь Мердека (3)

Площадь Мердека – достопримечательность исторического плана. Малайзия долгое время была британской колонией. В 1957 году на тогда еще просто главной площади Куала-Лумпура малазийцы провозгласили свою независимость. Площадь Независимости – очень красивое место. Туда советуют приходить ближе к вечеру, чтобы застать закат, и в послезакатное время, когда у зданий включается подсветка.

Гуляя по площади, обязательно загляните в одну из самых старых построек города – мечеть Джамек. Посетить эту невероятно красивую мечеть и полюбоваться ее внутренним оформлением могут абсолютно все, независимо от вероисповедания. Она была полностью достроена в 1909 году, многие элементы ее внутреннего и внешнего оформления сохранились в первозданном виде.

Пещеры Бату (4)

Пещеры Бату – одна из самых популярных достопримечательностей Малайзии. Эти известняковые пещеры расположены в лесу, в районе Гомбак, недалеко от столицы.

Пещеры образовались около 400 млн лет назад. Долгое время Бату служили убежищем во время охоты для местного племени Бесиси, а в 1878 году их открыл американский натуралист Уильям Горнедей. Сегодня комплекс состоит из 4 пещер: Рамаяна, Вилла (с зоопарком), Темная, куда без гида нельзя, и Светлая (храмовая) – самая посещаемая.

Пещеры Бату в Малайзии – это не только излюбленное место путешественников, но еще и действующий храм, куда ежегодно приезжает огромное количество паломников. Бату – одна из самых известных индуистских святынь за пределами Индии. В пещерах Бату разрешены некоторые тамильские ритуалы, на которые наложен запрет в Индии. Например, паломники прикрепляют дары, предназначенные богу, рыболовными крючками прямо на голое тело. Шествие верующих сопровождается боем барабанов. Некоторые паломники впадают в транс и наносят себе раны, прокалывают щеки и язык.

Парк птиц (5)

Посещая Куала-Лумпур, не забудьте о живописном парке птиц. Это крупнейший вольер для птиц не только в столице Малайзии, но и во всем мире. На площади более 8 гектаров обитает 3 тысячи птиц, многие из которых свободно летают на территории парка и совсем не боятся людей. Над парком протянута почти незаметная сетка, что не дает птицам разлететься.

Для посетителей созданы отличные условия для отдыха – детская площадка, сувенирные лавки, фотокиоск, ресторан и кафе, учебный центр.

Океанариум Aquaria KLCC (6)

Океанариум находится между отелем Трейдерс и башнями Петронас, в нижнем ярусе выставочного центра. Тут собрано более 5000 видов водных и наземных обитателей. Можно погладить акулу и увидеть ската. Экспозиция аквариума включает 90-метровый тоннель, из которого можно понаблюдать за тигровыми песчаными акулами, скатами-хвостоколами, морскими черепахами и другими созданиями, свободно плавающими в огромном океанариуме. В определенные часы вы увидите незабываемое живое шоу, когда дайверы кормят морских обитателей, еще воспользуетесь редкой возможностью прикоснуться к живым морским звездам и азиатским кошачьим акулам в контактном аквариуме.

Храм Тянь Хоу (7)

Китайский храм в Куала-Лумпуре вносят в перечень обязательных к посещению. Здание оформлено в китайском стиле, его украшают драконы и возрождающиеся птицы Феникс, яркие бумажные фонарики, сочные краски и искусная резьба. Идя сюда, обязательно захватите фотоаппарат. Более 40% населения малазийской столицы – китайцы, они почитают храм и приходят сюда помолиться богиням. Прежде чем посетить храм, необходимо ознакомиться с некоторыми правилами: особых требований к одежде нет, но от слишком вызывающих нарядов лучше отказаться; на третьем этаже находится молитвенный зал, входить сюда в обуви запрещено; нельзя громко разговаривать; нельзя поворачиваться спиной к статуям богинь.

Улица Джалан-Алор (8)

Проходит параллельно улице Букит Бинтанг. Это колоритное и культовое место в столице Малайзии. Местные жители и туристы называют улицу гастрономическим раем, здесь работают десятки торговых точек, где можно приобрести уличную еду, есть рестораны и кафе. Это самое подходящее место для знакомства с азиатской кухней.

Некоторое время назад Джалан-Алор пользовалась дурной славой, здесь был самый высокий уровень преступности в столице, но уже тогда местные жители именно тут покупали уличную еду. Большинство торговых точек устанавливали мигранты и продавали блюда своей национальной кухни. Сегодня Джалан-Алор стала достопримечательностью Куала-Лумпура и гастрономической Меккой.

Феерия вкусов начинается около 6 вечера и длится до глубокой ночи. В начале Джалан-Алор продают фрукты, затем представлена различная еда на вынос и в конце улицы – многочисленные кафе. Общая протяженность Джалан-Алор – 300 метров. Владельцы кафе готовят блюда на глазах посетителей.

5

6

7

8

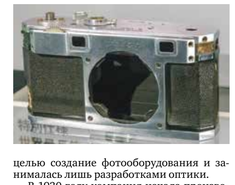
ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Фотообъективный бизнес Nikon и не только

Ксения Бондал

Фототехника, произведенная в Германии, считалась лучшей в мире до тех пор, пока не появилась японская компания Nikon. Временем ее создания считается 1917 год, когда три небольшие компании объединились в единую корпорацию – Nippon Kogaku Kokyo K.K., которая производила бинокли, подзорные трубы, перископы для подводных лодок, а также объективы для аэрофотосъемки. Концерн работал успешно и полностью обеспечивал Японию оптическими приборами для военного флота.

В январе 1921 года произошло важное событие. Из Германии для работы по контракту в компанию Nippon Kogaku K.K приехали 8 инженеров и ученых, один из них продлил действие контракта до 1928 года, он-то и создал прототип фотообъективов, которые в будущем стала производить Nippon Kogaku. В 1929 году за совершенствование фотографических объективов взялся другой инженер компании, улучшенный объектив назвали Trimar. В том же году Nippon Kogaku выпустила объектив Anytar, хотя она не ставила для себя целью создание фотооборудования и занималась лишь разработками оптики.



В 1930 году компания начала производить микроскопы под брендом Nicco, а в конце 1932-го произвела первые фотообъективы Nikkor для форматных фотокамер, впоследствии они выпускались для работы на фокусном расстоянии от 50 до 700 мм. Немного забегая вперед отметим, что по многочисленным данным практически все фотокамеры Canon, выпущенные до середины 1947 года, оснащались объективами Nikkor, о чем сегодня довольно скромно умалчивает Canon. Поставки фотообъективов Nikkor фирме Canon прекратились потому, что в 1948 году Nippon Kogaku K.K. стала выпускать собственные дальномерные фотокамеры Nikon 1.

Но вернемся к хронологическому описанию событий. Во время Второй мировой войны Япония начала военные действия против США и их союзников, поэтому Nippon Kogaku получила многомиллионные государственные заказы на изготовление различных оптических приборов. Чтобы их выполнять, компания открыла 19 заводов и наняла 23 тысячи сотрудников.

Когда война закончилась и США оккупировали Японию, руководство компании решило реорганизовать Nippon Kogaku K.K. и начать производство продукции для мирных целей, число заводов кардинально сократилось – с 19 до 1, а штат сотрудников уменьшился до 1400 человек.

В конце 1945 года компания стала выпускать собственные фотокамеры, занявшись конструкторскими разработками фотоаппарата Nikoflex, но была вынуждена их прекратить, так как продававшиеся на тот момент на рынке затворы были ненадежными. Но в 1946 году Nippon Kogaku получила заказ на изготовление первых 20 таких камер. Разработчики долго выбирали название для своего изобретения, вариантов было несколько: Bentax, Pentax, Pannet, Nicca, Nikka, Nikoret, Niko и Nikkorette. После долгих дискуссий они выбрали Nikkorette, но затем передумали и заменили его на Nikon. Название появилось в результате сокращения NIppo-Kogaku-N. Так появился всемирно известный бренд

С 1948 по 1959 год компания создавала различные дальномерные камеры. Первая зеркальная камера Nikon появилась как раз в 1959 году. Со временем на смену пленочным фотокамерам пришли цифровые, поэтому появился бренд Coolpix, под которым такие фотоаппараты выпускались для любителей. Стоит заметить, что NASA неоднократно закупала продукцию у Nikon: это было специализированное оборудование для использования во время космических полетов, и фотооборудование, которое также хорошо работало в условиях невесомости.

На сегодняшний день в состав Nikon Corporation входят три структуры: Precision Equipment Company, Instruments Company и Imaging Company. При этом сама корпорация является частью бизнеса группы Mitsubishi. Штаб-квартира Nikon находится в Токио и имеет представительства во многих странах мира. Заводы компании расположены в Китае и Таиланде.

Новые Sonata и RAV4 в Казахстане и безумный Tesla Cybertruck

Фото: Диаз Абылкасов

Sonata №7

В Алматы состоялись премьера Hyundai Sonata и медиатест новинки для журналистов и блогеров из Казахстана, Беларуси, Узбекистана и Кыргызстана по маршруту Алматы-Чарын-Чунджа-Алматы, в котором мы также приняли участие.

У нас корейский седан среднего класса седьмого поколения (сам производитель считает его восьмым) предлагается с бензиновыми двигателями 2.0 (152 л.с.) и 2.5 (180 л.с.) и только с 6-ступенчатым «автоматом». Привод – на передние колеса. Кстати, в России новинка выходит на рынок только с 2,5-литровым мотором, так что нам в плане выбора повезло больше.

Казахстанские цены на новую Sonata начинаются от 9,29 млн тенге (предыдущая модель еще есть в продаже по цене от 8,99 млн тенге, так что подорожание можно считать несущественным).

Hyundai Sonata для нашего рынка будет собираться в Костанае. Собственно, крупноузловая сборка новинки там уже началась.

Экстерьер

Вживую новая Sonata выглядит классно – стильно и необычно. Главная находка дизайнеров здесь – диодная оптика, спереди визуально соединенная с хромированными молдингами, а сзади – с аэродинамическими элементами. Профиль подчеркнут рельефной дугообразной выштамповкой на боковинах, которая дополняет стремительно ниспадающую крышу. Корейцы даже именуют новый седан «четырехдверным купе».

Интерьер

Интерьер новой Sonata нам понравился не меньше, чем внешность. Чувствуется, что дизайнеры поработали, как говорится, «от души». Здесь немало интересных фишек, типа оригинальных дверных ручек, руля (со специальным отделением для нижнего хвата по-казахски), нарисованной «задом наперед» шкалы тахометра (прямо как на прежних Aston Martin) или кнопочного селектора «автомата» (решение на любителя). Качество материалов и сборки тоже на очень хорошем уровне.

Эргономика в целом продуманная, но есть свои «но». Например, водителю неудобно тянуться к сенсорным кнопкам на дальнем (правом) торце широкоформатного экрана мультимедиа – отвлекает от дороги. А еще у нашего автора после 300+ километров пути побаливали плечи, а значит, спинка сиденья имеет недочеты в профиле.

Зато к обзорности претензий нет. И система кругового обзора работает как надо. А главная ее особенность: вывод картинки с боковых камер вместо виртуальных спидометра / тахометра при включении поворотников. Может, хоть такая классная «фича» стимулирует наших водителей пользоваться поворотниками?

Проекция приборов на Sonata тоже отменная – яркая и информативная. Единственное, ее картинка зачем-то чуть смещена влево.

Салон и багажник достаточно просторные, но по ощущениям не больше, чем на модели предыдущего поколения. Объем багажного отсека – 510 литров. Его крышка открывается потайной кнопкой в эмблеме, как на обновленной Elantra. Либо это можно сделать с брелока, либо сенсорно (достаточно подойти к багажнику с ключом). Но электропривода нет даже в топовой комплектации (все машины на тесте были именно такие). При этом нет и ручки на внутренней стороне крышки, чтобы можно было удобно ухватиться для импульсного закрытия. В итоге в ненастную погоду неизбежно приходится пачкать руки о внешнюю кромку крышки.

Из оснащения отметим панорамную крышу, индукционную зарядку смартфона и целый комплекс систем помощи водителю (в том числе активный круиз-контроль и удержание в полосе), которые в сумме тянут на полуавтопилот.

Выводы

Проехав на новой Sonata 2.5 около 700 км по самым разным дорогам Алматинской области в разных погодных условиях, мы пришли к следующим выводам:

Достоинства:
- достаточно комфортная подвеска;
- хорошая шумоизоляция;
- неплохая управляемость и курсовая устойчивость;
- информативное рулевое управление;
- хорошая экономичность (средний расход по трассе у нас опускался до 7,4 л/100 км);
- эффективная диодная светотехника;
- достаточный запас пространства в салоне как спереди, так и сзади.

Недостатки:
- недостаточная динамика от двигателя 2.5 (180 л.с.) в паре с 6-ступенчатым «автоматом» (при этом повышенный шум от мотора при активном разгоне);
- неэффективный омыватель лобового стекла и отсутствие омывателей фар (при езде по трассе в плохую погоду они покрылись наледью из снега и грязи).

В итоге хочется поблагодарить Hyundai за то, что дают казахстанским автолюбителям модель такого высокого уровня (в том числе по дизайну, качеству и оснащению) в среднем (не премиальном) сегменте.

Все-таки класс седанов, как недавно сказал один из топ-менеджеров концерна General Motors, выживет под натиском кроссоверов. И выживет как раз благодаря таким привлекательным моделям, как новая Sonata.

Фото: Диаз Абылкасов

RAV4 унисекс

Отправляясь на казахстанскую презентацию Toyota RAV4, мы задавались вопросом: остался ли «равик» фастфудом или стал более полезным блюдом? Давайте разбираться.

Живьем кроссовер пятого поколения, построенный на новой платформе, смотрится лучше, чем на фото. Эдакий уменьшенный Toyota 4Runner последней генерации (длина новинки – 4,6 метра). Интерьер продолжает этот современный брутальный стиль. В итоге автомобиль воспринимается куда более мужественным, чем его предшественник, прозванный у нас «токаломобилем». Теперь это «мобиль» как для девушек, так и для парней. Мы бы даже сказали, особенно для парней. Маркетологи Toyota добились поставленной цели.

Материалы в салоне качественные, здесь не тесно, эргономика хорошая. В частности, понравились «интуитивные» большие кнопки, крутилки с резиновым покрытием и множество отсеков для мелочей, включая полочки в передней панели. Из недочетов отметим мелкие символы на полуцифровой панели приборов, простецкую графику системы мультимедиа и некачественную картинку камеры заднего вида.

Багажник порадовал. Он вместительный (объемом 580 литров) и практичный. Например, пол сделан двусторонним: если его перевернуть, то у вас будет шершавое покрытие, не боящееся царапин.

Поездить мы успели только на 2.0-литровой модификации (149 л.с.) с вариатором, у которого имеется механическая первая передача (еще были версии 2.5 (199 л.с.) с 8-скоростным «автоматом»). Первые впечатления: достаточно резво и мягко. Руль оптимален по усилию и информативен. Активный круиз-контроль работает исправно. Равно как и внедорожные системы (усеченный Multi-terrain select от старших Land Cruiser и помощь при спуске). А вот действие нового полного привода с регулировкой тяги между задними колесами мы пока не успели прочувствовать.

Новый RAV4, как и предыдущий, поставляется на наш рынок с питерского завода. Цены начинаются от 12,010 млн тенге.

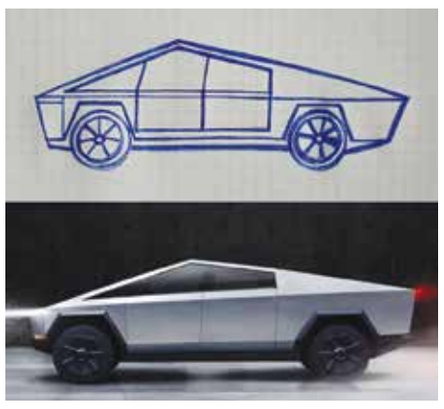
Полосу подготовил Диаз Абылкасов

По линейке

Если бы мы заранее показали вам этот детский рисунок (вверху) и сказали, что именно так будет выглядеть долгожданный электропикап Tesla (внизу), вы бы нам поверили? Вряд ли... Но порой реальность оказывается намного смелее, чем... каракули в детской тетради. Теперь вот любуйтесь новым творением компании Илона Маска.

Многих этот Cybertruck шокировал, кого-то озадачил, у кого-то вызвал рвотный рефлекс, а кому-то даже понравился. Но равнодушным столь радикальный «геометрический» дизайн, словно начерченный по линейке, точно никого не оставил. Стало быть, Маск в очередной раз добился своей цели. Это подтверждают и продажи: на Tesla Cybertruck уже поступило более 200 тыс. заказов (для этого нужно внести депозит в $100)! Кстати, по нашей информации, среди заказчиков есть и граждане Казахстана.

Единственное, не понятно, как этот «острый» граненый кузов сертифицируют, ведь он потенциально травмоопасен как для окружающих, так и для своих водителя и пассажиров...



А вот, что вам еще нужно знать о Cybertruck в тезисах:

- у него несущий кузов из сверхвысокопрочной стали, которая не боится ударов кувалдой и даже выстрелов из пистолета. Плоские стекла также намного прочнее обычных;
- длина – 5885 мм, ширина – 2027 мм, высота – 1905 мм;
- 6-местный салон (спереди три места);
- грузовой отсек грузоподъемностью 1588 кг имеет откидной борт с выдвижной аппарелью и закрыт жесткой сдвижной шторкой с электроприводом, вдобавок имеются передний багажник и два небольших отсека за дверями;
- адаптивная пневмоподвеска с изменяемым клиренсом (в верхнем положении он достигает 406 мм);
- будет три модификации: базовая с одним электромотором и задним приводом (разгон до 97 км/ч менее чем за 6,5 секунды, пробег на одной зарядке более 400 км), Dual Motor с двумя электромоторами и полным приводом (разгон до 97 км/ч за 4,5 секунды, дальность хода более 480 км), Tri Motor с тремя электродвигателями (один на передней оси и два на задней, разгон до 97 км/ч за 2,9 секунды, пробег более 800 км);
- автопилот в стандартной комплектации;
- цены от $39 900 за базовое исполнение, Dual Motor – от $49 900, Tri Motor – от $69 900;
- начало продаж намечено на конец 2021 года.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, 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, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Владимир Третьяков, Ляззат Третьякова, 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 27.11.2019 г. Заказ N 25007.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04