ИНТРИГА Стр.7

В шаге от пропасти, Или лебедь уже расправляет крылья?

АКЦЕНТ Стр.8

Как маркировка товаров отразится на бизнесе Казахстана

МНЕНИЕ Стр.3

Елена Бахмутова, председатель Совета АФК

КАПИТАЛ

№7
(698)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 27 ФЕВРАЛЯ, 2020 ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Что значит вести бизнес по исламской модели
страница 2

В каком направлении развивается EduTech в РК
страница 6

Как построить бизнес стоимостью $1 млн
страница 10

Какими IT-разработками пользуются зернотрейдеры
страница 5

Как изменится телеком-рынок к 2025 году
страница 7

Мы в сети

kapital.kz

Декарбонизация в действии

Как снизить нагрузку от промышленности на экологию

Ардак Нуразханов,
младший партнер McKinsey&Company

Промышленность – одна из важных основ благосостояния и процветания общества в международном масштабе. Промышленные компании обеспечивают около четверти мирового ВВП и занятости. Они производят материалы и товары, без которых наша повседневная жизнь немыслима. Вместе с этим промышленность наносит существенный вред окружающей среде. С начала 1990-х годов до середины 2010-х объем выбросов парниковых газов в промышленности вырос на 69%, увеличиваясь на 2,2% ежегодно. В то же время выбросы в других отраслях, таких как энергетика, транспорт и строительство, за аналогичный период выросли лишь на 23%.

Такие результаты в энергетической, строительной и транспортной отраслях были достигнуты благодаря международным усилиям по внедрению инновационных решений и технологий декарбонизации. Это позволило кардинально снизить стоимость таких технологий – в качестве примера можно привести недавнее удешевление солнечных модулей и электромобилей. В промышленности же инновационные процессы декарбонизации идут медленнее, а стоимость технологий снижается не столь ощутимо. В связи с этим перспективы сокращения выбросов CO2 в промышленной сфере менее очевидны, чем в других отраслях.

За счет комплексного применения технологий декарбонизации можно свести промышленные выбросы CO2 почти к нулю. Речь идет о таких методах, как:

- регулирование спроса;
- повышение энергоэффективности;
- улавливание и хранение углерода;
- электрификация выработки тепла;
- использование водорода (производимого с помощью безуглеродной электроэнергии) и биомассы в качестве сырья или топлива, а также другие инновационные подходы.

Эксперты McKinsey проанализировали варианты декарбонизации промышленных процессов в таких отраслях, как производство цемента, стали, этилена и аммиака, поскольку именно в них проблема загрязнения атмосферы решается труднее всего. Причина заключается в том, что в указанных секторах по сравнению с другими велика доля выбросов от переработки сырья, а также от производства высокотемпературной тепловой энергии.

Регулирование спроса – эффективный метод декарбонизации. Замена традиционных промышленных продуктов более экологичными альтернативами (например, использование дерева вместо цемента в строительстве) позволила бы значительно снизить выбросы CO2 в четырех рассматриваемых отраслях. Кардинальное изменение структуры потребления, обусловленное развитием технологий, может дополнительно сократить спрос. Например, благодаря технологиям автономного вождения снизится потребность в расширении дорог (и, соответственно, в использовании цемента), а точное (прецизионное) земледелие позволит сократить спрос на аммиак. Повышение цикличности продуктов – за счет их переработки или повторного применения – также может способствовать снижению выбросов CO2. Например, для выплавки стали из металлолома требуется лишь четверть той энергии, которая необходима для производства первичной стали.

Меры по повышению энергоэффективности, позволяющие сократить потребление топлива на 15-20%, в долгосрочной перспективе могут оказаться экономически выгодными. Однако, в зависимости от того, за какой срок компании нужно окупить вложения в энергоэффективность (иногда это меньше двух лет), на практике результат может оказаться ниже потенциальных 15-20%.

При наличии мощностей для хранения углерода использование технологий улавливания и хранения углерода («технологии УХУ») является самым дешевым способом декарбонизации с учетом нынешних цен на сырье. Вместе с тем, улавливание и хранение углерода не всегда оказывается самым простым вариантом декарбонизации. Применение технологий УХУ сопряжено для промышленных компаний с дополнительными операционными затратами. При этом, благодаря дальнейшим инновациям, альтернативные методы декарбонизации (такие как электрификация выработки тепла) могут составить конкуренцию по стоимости традиционным производственным технологиям. Следует отметить, что УХУ – это единственная на сегодняшний день технология, позволяющая полностью ликвидировать выбросы CO2 при производстве цемента.

Если стоимость инноваций в области производственного оборудования или технологических процессов снизится, то электрификация выработки тепла, либо использование водорода, производимого с помощью безуглеродной электроэнергии, могут стать экономически выгодными вариантами и при более высоких ценах на электроэнергию.

При стоимости электроэнергии ниже $50 за МВт/ч электрифицировать выработку тепла на новых цементных заводах оказывается экономически выгоднее, чем применять технологии УХУ для ликвидации выбросов от сжигания топлива (при наличии сверхвысокотемпературных электропечей).

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

559 млрд тенге

такова общая стоимость 94 проектов, которые реализуют в АПК в 2020 году

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Ауэз Нугманов,

директор ТОО «Ак-Ниет Бурга»

Подробнее [Стр.5]

Цитата номера

«Наше предложение – ввести добровольное нанесение маркировки на товары в рамках ЕАЭС. Те предприятия, которые продают свой товар за пределы Казахстана, могут этим заниматься. Однако отечественные производители большей частью реализуют свой товар в нашей стране. В первую очередь, это касается молочных продуктов»,

– Динмухамед Айсаутов, официальный представитель Молочного союза Казахстана

Подробнее [Стр.8]

История бренда

Marc Jacobs: от идеи превратить дорогие вещи в кэжуал до экспериментов со стилями

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК И РУ ПОДПИСАЛИ 52 СОГЛАШЕНИЯ

По итогам II Форума межрегионального сотрудничества Казахстан и Узбекистан подписали 52 соглашения в машиностроении, сельскохозяйственной, финансово-банковской, промышленной, инфраструктурной, фармацевтической и других сферах на общую сумму около $500 млн. На встрече с премьер-министром РУ Абдуллой Ариповым глава правительства РК Аскар Мамин предложил создать казахстанско-узбекский кластер легкой промышленности на базе СЭЗ «Онтүстік» в Шымкенте, открыть совместный маршрут по туристическим объектам Туркестанской, Ташкентской, Самаркандской, Бухарской и Хорезмской областей, совместному развитию оптово-распределительных и агрологистических центров. Особый акцент Аскар Мамин сделал на потенциале сотрудничества двух стран в транзитно-транспортной сфере. «Для Казахстана ваша страна – это выход на Южную Азию, для Узбекистана наша территория – это доступ на рынки ЕАЭС и Юго-Восточной Азии, Кавказа и Европы», – сказал Аскар Мамин.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДАРБЕК ТУМАТОВ

\+ Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Казахстан в Иорданском Хашимитском Королевстве назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Ирак, Государстве Палестина по совместительству

АЛИК АЙДАРБАЕВ

\+ избран президентом Казахстанской объединенной федерации смешанного боевого единоборства ММА

АНУАР КУАНДЫКОВ

\+ избран заместителем председателя правления, членом правления АО «Tengri Bank»

АРЫСТАН КАБИКЕНОВ

\+ назначен заместителем руководителя канцелярии премьер-министра РК

ДАРХАН КАЛЕТАЕВ

\+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Украине

ДАУЛЕТ БЕКМАНОВ

\+ назначен председателем Комитета государственных услуг Министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности РК

ЖАНДОС НУРМАГАНБЕТОВ

\+ избран членом правления АО «KEGOC»

КАЙРАТ РАХИМОВ

\+ назначен вице-министром энергетики РК

МАЙРА МЕЛДЕБЕКОВА

\+ назначена председателем Комитета дошкольного и среднего образования Министерства образования и науки РК

ОЛЖАС АЛИБЕКОВ

\+ назначен заместителем председателя Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК

РУСТАМ ЖУРСУНОВ

\+ назначен уполномоченным по защите прав предпринимателей Казахстана

САКЕН ШАЯХМЕТОВ

\+ назначен заместителем акима Павлодарской области

ТАЛГАТ КАЛИЕВ

\+ назначен Специальным представителем Президента Республики Казахстан по Афганистану

ТАНИРБЕРГЕН ДАРКЕНБАЕВ

\+ назначен руководителем управления архитектуры и градостроительства Алматинской области

Как вести бизнес по исламской модели

Меруерт Сарсенова

Предприниматель Асхат Нурмашев более 10 лет занимается коммерческой деятельностью, руководствуясь принципами шариата. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» он рассказал, как исламская модель бизнеса позволяет справедливо оценивать свои финансовые возможности, избегая ненужных трат и не привлекая заемные средства. При этом, по словам предпринимателя, такая система способствует еще и решению общих экономических проблем.

– Асхат, расскажите, пожалуйста, исходя из собственного опыта – как вести бизнес по исламским принципам? Какие моменты следует учесть предпринимателям, выбравшим это направление?

– Во-первых, хотелось бы сказать, что основа исламского бизнеса – не быстрое достижение результата, как это сейчас любят современные предприниматели, а сам процесс. Соответственно, только качественное исполнение процесса, согласно хадису, приводит к баракатным деньгам.

Здесь важно не думать, как заработать миллионы, а какое благо принесет моя деятельность окружающим, не навредит ли она кому-либо.

Занимаясь 12 лет торговлей, я вижу много молодых людей, охваченных идеей создания «трендового» бизнеса, у которых не хватает экспертности и зачастую собственных средств. В результате они берут кредиты в банках, а ориентируются уже потом по ходу поступления проблем. В процессе деятельности такие предприниматели могут нарушить свои обязательства, подставить и подвести других людей и в итоге обанкротиться.

В свою очередь, исламское финансирование порицает те действия, которые человек не в состоянии совершить, в то же время оно побуждает его к независимости. Нельзя полагаться на абстрактное мышление, просто сходив на тренинг, поверив в мечту и потом под нее взяв деньги в долг.

Прежде всего, исламские принципы ведения бизнеса говорят, что у тебя должна быть основа – собственный капитал. Если нет накопленной суммы, значит, ты обязан обладать какой-то профессией и стать в ней экспертом. Никто не запрещает тебе быть наемным работником, накопить средства, а потом уже распоряжаться ими по собственной воле.

Если люди учтут этот важный пункт, тогда они будут избегать ненужных кредитов и воздушных проектов.

– Тем не менее, люди обращаются в исламские банки…

– Да, у нас в Казахстане сейчас действуют два исламских банка, но с ними не так просто сотрудничать, из-за очень высоких требований к потенциальным «партнерам». Кроме того, схема финансирования у них совершенно другая, в отличие от казахстанской банковской системы.

Хочу пояснить, что помимо платежеспособности предпринимателя исламский банк изучает еще и его проект, в то же время он не выдает деньги взаймы, как это принято в обычных банках, а непосредственно участвует в самом процессе ведения бизнеса. Таким образом, исламский банк берет на себя часть ответственности и риска предпринимателя. В случае если «партнер» потерпел крах и несет убытки, банк разделяет их вместе с ним. Это справедливая система, которая может быть использована и в частном порядке.

– Что вы подразумеваете под частным порядком?

– Я имею в виду, что ту деятельность, которую проводят исламские банки, можно осуществить в частном порядке два, три или несколько предпринимателей, заключив похожий договор на основе долевого участия.

В данном случае нужно учесть, что тот партнер, который вкладывает больше средств или усилий в бизнес-проект, в должной пропорции, будет иметь и наибольший процент от конечного распределения прибыли. При этом убытки, возникшие по причине форс-мажора, в равном отношении понесут все. Однако, когда один из участников по халатности допустил ошибку, которая привела к какой-то потере, то на основе договора он должен возместить ущерб за счет собственной доли прибыли.

Хочу подчеркнуть, что основными принципами при заключении такой сделки должны быть четкость, ясность и понимание того, сколько человек платит или переплачивает.

– А вы сами заключаете договоры только с предпринимателями-мусульманами?

– В 80% случаев моими партнерами являются мусульмане, в остальных – я просто стараюсь лоббировать вышеназванные принципы.

– От чего зависит маржинальность исламского бизнеса?

– Только от ситуации на рынке и экономических факторов.

– Каждый правоверный должен жертвовать часть своего дохода…

– Да, такой подход в исламе называется закятом (в арабском мире – закат). То есть предприниматель должен отдавать 2,5% от своего чистого дохода в счет нуждающихся за минусом расходов на семью и других обязательств. Минимальный порог прибыли, с которого нужно выплачивать закят, эквивалентен 85 граммам золота. Но в этом вопросе есть определённые детали, например, кому-то следует отчислять сумму с урожая, другому – со скотины или товарооборота.

Таким образом, исламские принципы предполагают, что богатые люди должны сами делиться с бедными. Считается, что когда зажиточный человек совершает пожертвование, тем самым он защищает свое имущество.

Я как историк по образованию могу сказать, что раньше в исламском мире по этой причине никогда не было революций, потому что зекет был лучшим решением «классовых» проблем.

– Для благотворительности необходимо выбирать какую-то определенную категорию граждан?

– Разумеется. В эту категорию входят путники, люди без собственного жилья, обременённые долгами, со скудным питанием и т.д. В то же время важно не порождать иждивенчество. Я работаю в социальных проектах и нередко сталкиваюсь с людьми, которые поняли, что обращаясь в различные благотворительные фонды, можно не работая, стабильно иметь по 200-300 тыс. тенге в месяц.

Поэтому, чтобы не допускать подобных случаев, в исламском обществе издавна существовали специальные «организации», которые следили за ситуацией в определенных регионах и выявляли действительно нуждающийся слой населения. После чего они предоставляли, условно говоря, список «меценатам». А те уже сами принимали решение, как им платить зекет, в виде скотины, одежды, продуктов питания или денежных средств. Таким же подходом необходимо руководствоваться и в наши дни.

– Существуют ли для предпринимателя ограничения по видам деятельности?

– Скажу так: есть виды деятельности недозволенные с точки зрения ислама. Помимо того, что к ним относятся производство и распространение алкогольной, табачной продукции, свинины, наркотических средств и азартные игры, также запрещено ростовщичество, другими словами, предоставление денег под процент.

– Хотелось бы тогда узнать, какую роль в этой системе играет женщина?

– Если сильно не углубляться, то исламская финансовая модель подразумевает раздельный труд, то есть минимальное пересечение в работе мужчины и женщины. И в первую очередь, это связано с соблюдением прав женщин, но ни в коем случае не с их притеснением, как могут ошибочно подумать на Западе. Согласно канонам шариата, данная модель способствует благосостоянию семьи и сокращению количества разводов.

– Вот вы сказали, что ростовщичество (оно же кредитование) в исламе – это табу, а как по поводу того, чтобы держать средства на счетах в банках, ведь в современном обществе без платежей, переводов и других финансовых услуг предпринимателю невозможно обойтись?

– Да, это неизбежно. Но есть один важный нюанс, который должен быть учтен: мусульманин не имеет права пользоваться процентами и другими «бонусами» (сюда относятся штрафы, пени и т.п.), начисляемыми за то, что он хранит свои деньги в банке или совершает какие-то операции, потому что ни одна из сторон не может получить больше первоначально оговоренной суммы.

В идеале было бы правильным решением вернуть такие проценты банку, но мы понимаем, что по техническим причинам возврат невозможен. Поэтому предприниматель обязан пожертвовать данные средства в пользу нуждающейся третьей стороны.

К слову, хотелось бы привести мировые примеры. Центральный банк Малайзии, чтобы дисциплинировать своих клиентов, решил не отказываться от «штрафных санкций», вместо этого он накапливал их на протяжении 10 лет. В результате на вырученные деньги был построен большой университет. То же самое произошло с одним из банков Саудовской Аравии, который благодаря штрафам пожертвовал в экономику страны около $1 млрд.

Безусловно, что такая система идеально подходит для выхода из экономических проблем. Вместе с тем исламские принципы ведения бизнеса так или иначе призывают к благотворительности.

– Как вы считаете, много ли в Казахстане бизнесменов, которые работают по исламским принципам?

– Точное количество я вам не назову. Но насколько я сейчас изучаю эти вопросы, то могу сказать, что так или иначе люди, даже не практикующие исламские принципы, сегодня все чаще заключают договоры, основанные на честности и справедливости. Например, я знаю, что на городских рынках около 50% торговцев практикуют подобный вид частных сделок.

Также я видел, как некоторые предприятия общепита, не имея специального сертификата, полностью организовывают свою деятельность по халал.

На самом деле, если мы понимаем суть вышеуказанных принципов и инструментов, то можем самостоятельно внедрять их у себя в бизнесе, независимо от того это маленький бутик или большой завод.

– Насколько такая система адаптирована к современным реалиям общества?

– Этой системе больше 1300 лет, она прошла через множество событий и периодов. И каждый раз находила ответы на вопросы. Ее концепция универсальна. И мы убеждены, что она не может из-за чего-то остановиться. Конечно, периодически будут возникать различного рода препоны (например, банковские пени и кешбэки), но специалисты в этой области всегда смогут найти грамотное разъяснение.

Декарбонизация в действии

[Начало на стр. 1]

При стоимости безуглеродной электроэнергии ниже $50 за МВт/ч использовать ее для выработки тепла или применять водород, произведенный с ее помощью, становится экономически выгоднее по сравнению с УХУ. В некоторых регионах (например, в Швеции, где основой энергетической системы служат ГЭС и АЭС) безуглеродная электроэнергия уже стоит менее $50 за МВт/ч.

При стоимости электроэнергии ниже $35 за МВт/ч использовать водород на новых предприятиях по производству аммиака и стали оказывается экономически выгоднее, чем применять технологии УХУ к традиционным производственным процессам.

При стоимости электроэнергии ниже $25 за МВт/ч электрифицировать выработку тепла на новых этиленовых и на действующих цементных заводах, а также использовать водород на действующих сталелитейных предприятиях оказывается экономически выгоднее, чем применять технологии УХУ к традиционным производственным процессам.

Наконец, при стоимости электроэнергии ниже $15 за МВт/ч использовать водород на действующих предприятиях по производству аммиака и электрифицировать выработку тепла при производстве этилена оказывается экономически выгоднее, чем применять технологии УХУ к традиционным производственным процессам. Это означает, что при таком уровне цен на электроэнергию ее использование для выработки тепла и производства водорода – более экономичный способ декарбонизации по сравнению с УХУ во всех четырех рассматриваемых регионах.

Использование биомассы в качестве топлива или сырья более привлекательно с финансовой точки зрения, чем электрификация выработки тепла или применение водорода в производстве цемента, а при стоимости электроэнергии ниже $20 за МВт/ч – и в производстве стали. На сегодняшний день уже имеются эффективные технологии, позволяющие использовать биомассу в качестве топлива и сырья при производстве стали и в качестве топлива при производстве цемента. Хотя такой подход обходится дороже, чем электрификация или использование водорода, он позволяет уменьшить вредные выбросы не только при изготовлении продукции, но и по окончании ее срока службы, например, при сжигании пластмассы, изготовленной из этилена. Однако общемировой опыт предложения экологически чистой биомассы считается ограниченным. Кроме того, восстановление лесов для компенсации потерь может стать фактором, препятствующим транспортировке биомассы и ее использованию в промышленных процессах.

Хотя «глубокая декарбонизация» мировой экономики в принципе возможна, для ее проведения понадобится осуществить масштабные инвестиции и в корне преобразовать энергетическую систему. Технологические прорывы, снижение цен на электроэнергию, изменение потребительских предпочтений и новые меры регулирования – все эти факторы будут очень важны для достижения указанной цели.

Как известно, Казахстан является одним из лидеров в мире по объемам выбросов углекислого газа на душу населения – в основном в результате деятельности более чем 200 крупных промышленных предприятий. При этом страна поставила перед собой амбициозную задачу – сократить объем выбросов углекислого газа на 15-25% до 2030 года. С учетом данной задачи, вопрос декарбонизации промышленных отраслей в Казахстане имеет высокую актуальность. Крупным компаниям в этих отраслях рекомендуется регулярно отслеживать и выявлять новые и усовершенствованные технологии декарбонизации, работающие в других странах, оценивать технико-экономическую обоснованность их применения в локальных условиях, тестировать и внедрять их при подтверждении эффективности.

Елена Бахмутова: Дьявол кроется в деталях

Достаточность капитала для каждого отдельного банка пока не раскрыта в имеющихся отчетах

Мариям Бижикеева

Банки и микрофинансовые организации в борьбе за заемщика разрабатывают новые продукты по выгодным условиям. Правда, на фоне их заинтересованности наращивать кредитные портфели, эксперты международных рейтинговых агентств говорят о высоком показателе закредитованности населения и указывают, что долги растут быстрее зарплат. Насколько опасна ситуация с закредитованностью казахстанцев для экономики страны, понадобится ли докапитализация финсектору в размере 400-600 млрд тенге и смогут ли банки за несколько лет, но самостоятельно восполнить данную сумму, корреспонденту «Капитал.kz» рассказала председатель Совета Ассоциации финансистов Казахстана Елена Бахмутова.

– Елена Леонидовна, сразу хотелось бы обсудить вопрос о степени закредитованности населения. По мнению специалистов международных рейтинговых агентств, каждый третий казахстанец имеет долг перед ББУ, а долги перед банками растут быстрее зарплат. Насколько такая ситуация может быть опасна для экономики страны?

– На мой взгляд, следует опираться на цифры. Это, наверное, самый объективный подход. Давайте посмотрим, какая статистика в мире отражает закредитованность населения. Есть распространенный показатель, который обычно используется в странах Организации экономического сотрудничества и развития для оценки закредитованности населения – это отношение средней кредитной задолженности к средним доходам населения. В развитых странах этот показатель довольно высок. Например, в Великобритании он составляет 141%, в США –109%, в Дании – 281%. Если говорить о странах СНГ, то в России – это 30%.

В Казахстане, по данным Комитета по статистике и Национального банка, коэффициент задолженности физических лиц к среднедушевому номинальному доходу в расчете на год составляет 32%. Если рассматривать данный показатель относительно потребительского кредитования, то он составляет 20%. Цифры говорят сами за себя.

Здесь надо учитывать, что мы берем среднедушевые располагаемые доходы и общий кредитный задолженности в среднем. Но, как говорится, «дьявол кроется в деталях». И я уверена, что необходим дальнейший мониторинг по задолженности конкретных групп населения, в зависимости от их конкретных доходов. Нужно делать срезы по возрастным группам и в территориальном разрезе. Такие данные вполне можно найти, чтобы продолжать мониторинг и выявлять фокус-группы, подверженные уязвимости относительно средних показателей. И далее принимать уже конкретные меры по «охлаждению» роста, в зависимости от уровня риска.

На сегодня предпринят ряд мер как законодательного характера, так и нормативного регулирования. Например, чтобы получить новый беззалоговый потребительский кредит, необходимо подтвердить, что выплаты по всем ранее полученным и по новому займу не превышают 50% от месячного располагаемого дохода. Были предприняты некоторые уточняющие нормы, касающиеся получателей адресной социальной помощи, чтобы корректно считать их доходы. Несмотря на эти административные меры, я убеждена: самый лучший способ избежать закредитованности населения – это ответственное и сознательное отношение обеих сторон к своим обязательствам – и кредиторов, и заемщиков.

– А что касается банков? Не секрет, что в борьбе за заемщика они готовы на многое.

– Банки оценивают свои риски самостоятельно. Они располагают статистикой дефолтов по ранее выданным займам и могут делать свои прогнозы. Банки – это частный бизнес. Безусловно, они заинтересованы наращивать продажи своих продуктов и увеличивать кредитные портфели, однако в силу особенностей их регулирования ББУ не хотят увеличивать число проблемных заемщиков, так как это прямо влияет на снижение их капитала и прибыли. Они точно не заинтересованы в росте дефолтов в своем портфеле и будут предлагать механизмы ограничения своих рисков. Скоринговые модели, основанные на множестве цифровых данных, с большой долей вероятности помогут как рассчитать доходы потенциального заемщика, так и спрогнозировать вероятность просрочек по займу. Это и есть способ ограничения проблемного портфеля в эпоху цифровизации.

– Есть ли скрытая проблема банков в виде недорезервирования кредитов и непрозрачности реальных размеров капиталов?

– У нас существуют регуляторная и финансовая отчетности. Финансовая отчетность уже давно готовится в соответствии с международными стандартами (МСФО), аудируется независимыми аудиторскими компаниями, имеющими международный опыт, и публикуется в открытом доступе на ежегодной основе. С этой точки зрения, наши банки нельзя назвать непрозрачными хотя бы в силу регуляторных требований.

С 2018 года одновременно с остальным миром в Казахстане применяется стандарт МСФО 9, который призван дать единообразную оценку активов. Важно отметить, что данный стандарт предполагает оценку рисков с учетом не только уже наступившей просрочки по кредитам, но и факторов, которые указывают на возможные потери в будущем. Например, показатели, связанные с ухудшением финансового состояния заемщика, могут привести к его отнесению в так называемую «3 стадию» обесценения по МСФО 9, при этом фактической просрочки по кредиту еще не наступило. Таким образом, внедрение этого стандарта позволяет сформировать провизии на ожидаемые убытки в будущем, что приводит к более всестороннему отражению рисков банков в их отчетности.

Если опираться на первую публикацию предварительных результатов независимой оценки качества активов (AQR), которая была сделана 30 декабря, то Национальный банк озвучил информацию, что «дефицита капитала на системном уровне не наблюдается. Превышение капитала первого уровня – или основного капитала – относительно регуляторного минимума, составляет 70% после AQR, а до оценки – 105%. И запас прудениального капитала второго уровня также достаточен для полноты покрытия рисков». Это означает, что в совокупности капитал первого уровня, или, для простоты, акционерный капитал, – в системе достаточен, и есть его избыток в размере 70%. Понятно, что это сумма капиталов различных банков, и делиться друг с другом собственным капиталом невозможно. Несмотря на существенный избыток капитала по 14 банкам, достаточность капитала для каждого отдельного банка пока не раскрыта в опубликованном ранее отчете; ожидаем, что эти цифры будут опубликованы в итоговом отчете в конце месяца.

– Есть как открытое, так и кулуарное обсуждение, что банки занижают уровень проблемных долгов.

– Если вы посмотрите на финансовую отчетность ББУ за 2018 год, то доля «стадии 3», то есть кредитов с признаками обесценения, – существенно выше, чем публикуемый показатель неработающих займов с просрочкой более 90 дней (NPL). При этом оба показателя публичны.

Что в Казахстане обычно понимается под неработающими займами? Регулятор публикует информацию о займах с просрочкой платежей свыше 90 дней, то есть их долю в общем кредитном портфеле. По данным на 1 января 2020 года, этот показатель составил 8,2%. Эта информация есть на сайте регулятора по каждому из 27 банков. Там же есть информация о созданных провизиях. При этом объем созданных провизий (резервов) – с избытком покрывает объем таких займов с просрочкой платежей. Где же тогда проблема?

По терминологии, принятой в международной практике в соответствии с МСФО 9, под «неработающими займами» подразумевают не просто кредиты с просрочкой платежей, а те займы, которые не могут (или не смогут в будущем) обеспечить заложенный в моделях процентный доход, то есть имеют признаки обесценения. В настоящее время такие займы не обязательно имеют просрочки по платежам. Раскрытие данных в соответствии со стандартом МСФО 9 и должно дать полную информацию по группам активов, в зависимости от признаков обесценения. Выглядит на первый взгляд сложно, но зато корректно.

Проведение внешней независимой оценки качества активов (Asset Quality Review) при участии международных аудиторских компаний и экспертов как раз и предполагало применить единый подход к оценке активов каждого из банков с точки зрения используемых моделей, процессов, залогового обеспечения и других вопросов. Причем подход был изначально применен самый консервативный, чтобы оценить максимальные границы потенциальных проблем.

Поскольку подходы к проведению AQR были во многом взяты из практики Европейского центрального банка и международного опыта, то есть основания полагать, что и формат раскрытия информации будет аналогичным. Надеюсь, регуляторы в своем заключительном отчете подробно изложат не только основные приоритетные области для развития банков, но раскроют и возможные риски, и конкретные способы, и сроки реализации мер, определенных по результатам AQR, а также объемы запаса капитала в разрезе банков по состоянию на текущий момент. При этом надеюсь, что будут раскрыты и действия, которые, возможно, должны будут предпринять банки и их акционеры по результатам AQR.

– По методологии одного из международных рейтинговых агентств, после завершения оценки банковскому сектору может понадобиться докапитализация в размере 400-600 млрд тенге. Как вы считаете, способен ли отечественный финсектор самостоятельно восполнить эту сумму, но за несколько лет?

– Конкретные суммы я не стала бы комментировать, потому что они были озвучены регулятором, и было уточнение, что цифра приведена на дату проведения проверок, то есть по данным на 1 апреля прошлого года. Но с тех пор прошло 10 месяцев, и за это время многое в показателях ББУ могло измениться: кто-то из заемщиков мог погасить кредит, предоставить дополнительное залоговое обеспечение; сами банки могли сформировать недостающие резервы или приостановить обещанные кредитные линии. Вполне естественно, что на дату объявления результатов ситуация могла измениться, и о корректирующих мерах желательно узнать с учетом текущего положения дел.

При этом, я думаю, что любые согласованные меры должны быть предприняты достаточно решительно и в оговоренные сроки. Если эти меры предполагают докапитализацию и восполнение капитала первого уровня – основного капитала, то сроки должны быть разумными для исполнения. Из практики – от 6 месяцев до года.

Помимо корректирующих мер по отношению к каждому конкретному банку, на мой взгляд, самым главным будет – определиться с тем, как сложится практика регулирования и деятельность банков после AQR.

Основной целью оценки было повышение доверия к системе и банкам. К тому же необходимо, чтобы меры по развитию процессов, практик банков-участников AQR стали известны всему рынку – в целях обеспечения стабильности системы в будущем. Для этого нужен постоянный профессиональный диалог субъектов рынка с регулятором.

Казахстан объявил о переходе к пропорциональному регулированию и риск-ориентированному надзору с возможностью использования мотивированного суждения регулятора. Это предполагает постоянное информирование рынка о повышении системных рисков, о предлагаемых методах их ограничения, применение единообразия в мерах регуляторного воздействия. Необходимо партнерство, основанное на доверии и ответственности.

Почему слияние трех банков не состоялось?

Анна Видянова

Решение крупного акционера Tengri Bank – Punjab National Bank об отказе от объединения с Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank является обоснованным. У этих ББУ было плохое финансовое состояние, и в случае заключения сделки синергии от объединения банков не произошло, отметили в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» эксперты рынка. Сразу стоит пояснить, прежде чем обратиться к ним, мы отправили запрос всем трем фининститутам с просьбой прокомментировать отказ от слияния, но получили ответ только от одного.

«Руководству Capital Bank Kazakhstan неизвестны причина и обстоятельства решения по отмене сделки», – сообщили в пресс-службе банка.

Ушли в минус

Не исключено, что Tengri Bank может рассматривать альянс с другими более сильными игроками рынка, считают в Аналитическом кредитном рейтинговом агентстве (АКРА). «Также банк может развивать бизнес без объединения», – добавили в агентстве.

Данные прошлогодней финотчетности Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank, опубликованные на сайте Нацбанка РК, свидетельствуют о полученных убытках. У Capital Bank Kazakhstan они составили 2,3 млрд тенге, у AsiaCredit Bank – 6 млрд тенге. Tengri Bank, напротив, получил прибыль в размере 74,4 млн тенге. На 1 февраля 2020 года доля «токсичных» активов в Capital Bank Kazakhstan составила 72,2%, в AsiaCredit Bank – 35,1%.

«Возьмем три основных показателя банков – активы, капитал и прибыль, которые являются индикаторами их операционной деятельности. В мае 2019 года, когда было объявлено о слиянии трех банков, их совокупные активы составляли 324,4 млрд тенге. Это 1,32% активов банковской системы. На начало февраля 2020 года активы этих фининститутов не превышали 267,7 млрд тенге – 1,01% от всего сектора. На троих банки потеряли почти 57 млрд тенге активов – больше всех потери у AsiaCredit Bank (-39,3 млрд тенге), затем идет Tengri Bank (-9,5 млрд тенге), замыкает список CapitalBank Kazakhstan (-7,9 млрд тенге)», – сказал генеральный директор DAMU Capital Management Мурат Кастаев.

У всех трех банков долгое время наблюдается «довольно плохое финансовое состояние», считает финансовый аналитик Владислав Туркин. Проблемы были видны еще при объявлении об их слиянии, а именно: низкое качество портфеля, низкий уровень ликвидности, отрицательные денежные потоки от основной деятельности и высокая доля несобранных процентных доходов. Скорее всего, решение об отказе от слияния связано с разногласиями разных акционеров по поводу того, кому будет принадлежать контроль в объединенном банке.

«На рынке есть такие юридические прецеденты, связанные со сменой акционеров и их представителей, – добавил эксперт.

С учетом довольно низкого провизирования по займам и относительно высокого уровня проблемных долгов, всем трем банкам необходима докапитализация со стороны акционеров, считает он

Собственный капитал также просел

На 1 февраля этого года в сравнении с маем 2019-го, когда было объявлено о сделке по слиянию банков, совокупные потери собственного капитала этих трех ББУ составили 16% или 11,7 млрд тенге, отметил DAMU Capital Management. У Tengri Bank капитал просел на 4,1 млрд тенге, у CapitalBank Kazakhstan и AsiaCredit Bank – на сумму по 3,8 млрд тенге.

«Ситуация выглядит так, что у Tengri Bank показатели ухудшились и банк решил сосредоточиться на очистке своих активов и не отягощать себя проблемами двух банков. Ведь эти два банка также испытывают серьезные проблемы. Другая возможная причина – банк вмешан в судебные процессы со своими бывшими топ-менеджерами, и, возможно, в организации конфликт акционеров, который никак не способствует оздоровлению фининститута. Синергии от слияния структур особо не видим, даже если бы сделка состоялась. Из трех небольших проблемных банков, в случае сделки, получилась бы одна небольшая проблемная структура», – отметил Мурат Кастаев.

Он подчеркивает, что у Tengri Bank есть возможность обратиться за помощью к материнской структуре и нормализовать свою ситуацию.

«CapitalBank Kazakhstan и AsiaCredit Bank – слишком мелкие банки, чтобы рассчитывать на помощь государства. Их акционер (Орифджан Шадиев – Ред.) либо не имеет возможности, либо не заинтересован в своих банковских активах и пока не идет на докапитализацию банков. Также ударом по капитализации AsiaCredit Bank стал проигранный судебный процесс с Qiwi Kazakhstan, по итогам которого банк должен выплатить около 2,3 млрд тенге. Судя по новостям в СМИ, банк возместил уже около 700 млн тенге», – считает Мурат Кастаев.

Сценарий изменился

На следующий день после того, как стало известно о том, что слияния трех ББУ не будет, появилась новость о том, что акционеры Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank «намерены придерживаться ранее разработанного плана по объединению».

«Акционером разработана программа по улучшению финансового состояния двух банков, о которой будет сообщено в ближайшее время, согласованная с регулятором. Вопрос объединения продолжает оставаться актуальным, и оба банка ведут все необходимые подготовительные процедуры», – процитировала пресс-служба Capital Bank Kazakhstan слова председателя правления Дины Байнетовой в пресс-релизе, распространенном 21 февраля.

Такое развитие ситуации аналитики считают оптимальным. По словам Мурата Кастаева, каждый из фининститутов по отдельности не представляет большого интереса для приобретения.

«Мы видим два возможных варианта увеличения привлекательности этих банков. Первый – сервисная докапитализация после слияния. По нашим оценкам, для докапитализации может потребоваться минимум 30-40 млрд тенге, чтобы вернуть объединенному банку способность конкурировать хотя бы во втором эшелоне банков. Второй – продажа обоих ББУ какому-нибудь фининституту второго эшелона. Так как крупные банки из первой «десятки» быстрее вырастут органически, чем из второй десятки», – отмечает Мурат Кастаев.

«Реализация дальнейшего слияния сильно зависит в первую очередь от процесса оздоровления данных банков. Маловероятно, что еще какой-нибудь третий банк захочет приобретать или объединяться с довольно неустойчивыми банками. Учитывая текущую динамику развития банковского сектора страны, рост за счет приобретения или слияния с другими ББУ может принести больше проблем, чем пользы», – считает собеседник.

В день верстки издания, 26 февраля, в Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank сообщили, что банки приступают к реорганизации и созданию нового фининститута. При этом в сообщении уточнялось, что ранее программа реорганизации получила одобрение Агентства по регулированию и развитию финансового рынка (АРРФР).

«Процесс реорганизации Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank начинается 2 марта 2020 года и будет реализовываться управленческой командой, которая будет состоять из топ-менеджеров обоих банков, а также при участии приглашенных специалистов и независимых экспертов», – уточнили в банках.

В сообщении указали и главные цели нового банка. Главные из них: оздоровление капитала и повышение рентабельности операций, увеличение способности минимизировать возможные кредитные риски и повышение эффективности всех бизнес-процессов.

В целом аналитики не ожидают крупных сделок на банковском рынке в первом полугодии 2020 года.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЛЯ БИЗНЕСМЕНОВ ЗАПУСТЯТ «ЕДИНЫЙ ОФИС»

В рамках сервиса «Правительство для бизнеса» будет внедрен новый формат взаимодействия государства и бизнеса по принципу «единого офиса» оказания услуг. Об этом на заседании правительства рассказал министр национальной экономики Руслан Даленов. В «едином офисе» предприниматели смогут получить весь спектр услуг и консультаций по вопросам развития, повышения компетенций и финансирования. «Можно будет открыть предприятие, подать налоговую декларацию, сравнить условия банков и многое другое. Теперь бизнес точно будет знать, куда ему обратиться и где ему получить ответы вне зависимости от сложности возникающих вопросов. Пилотный запуск сервиса «Правительство для бизнеса» запланирован на июнь текущего года. В рамках проектного офиса министерства национальной экономики сформирована рабочая группа по запуску сервиса», – рассказал Руслан Даленов на заседании правительства. По словам министра, малый и средний бизнес являются ключевым элементом роста экономики и занятости. «Показатели зарубежных стран показывают, что чем выше доля МСБ в экономике, тем выше занятость населения. Малое и среднее предпринимательство создает основные рабочие места. Таким образом, важно улучшать законодательство и регуляторную среду ориентируясь на стандарты Организации экономического сотрудничества и развития», – сказал глава ведомства. **(kapital.kz)**

ГЛАВА ЕЭК ВЫСКАЗАЛСЯ О МАРКИРОВКЕ

Вопрос дальнейшей маркировки товаров внутри стран ЕАЭС решится в ближайшие дни. Об этом сообщил председатель Коллегии ЕЭК Михаил Мясникович. «Два года назад было подписано соответствующее соглашение главами правительств стран ЕАЭС, процесс запущен. Сначала под маркировку попали шубы, сейчас обсуждается вопрос введения с 1 марта маркировки обуви... Но я думаю, что нужно вернуться к вопросу введения маркировки товаров. После обуви идут шины, парфюмерия, лекарства, молочные продукты и так далее. Все это может создать нервозность на рынках. Очень много барьеров и препятствий на рынке ЕАЭС, и делать новые наслоения вряд ли целесообразно. Этот вопрос решится в ближайшие дни, или будет дана соответствующая отсрочка», – сообщил он на пресс-подходе в рамках рабочего визита в Нур-Султан. Михаил Мясникович пояснил, что введение маркировки обсуждают рынок ЕАЭС от некачественных товаров. Однако при тотальном введении маркировки будут возникать препятствия для свободного перемещения товаров, а также посредническое структуры. Поэтому процесс введения должен проходить безболезненно при гармонизации национальных кодов. «Возникать будут причины, которые ухудшат положение дел на рынке, это очень больная тема», – считает Михаил Мясникович. **(kapital.kz)**

В АПК ПЛАНИРУЮТ РЕАЛИЗОВАТЬ 94 ПРОЕКТА

Министерство сельского хозяйства в 2020 году планирует реализовать 94 инвестпроекта на 559 млрд тенге. Из них с иностранным участием 16 проектов на сумму $837 млн. Об этом на коллегии заявил вице-министр Рустем Курманов. «Перспективными инвестиционными проектами можно назвать строительство мясокомбината с участием крупной американской транснациональной компании в области мясоперерабатки Tyson Foods Inc. и строительство завода по производству современных систем орошения Valmont Industries (США). По обоим проектам подписаны соглашения на уровне правительства», – уточнил он. Для повышения доступности финансирования субъектов АПК в 2019 году была продолжена реализация программы инвестиционного субсидирования. Этот инструмент господдержки самый востребованный. «По данной программе в начале 2019 года было выделено 66,5 млрд тенге, а затем ввиду недостаточности выделенных средств для удовлетворения потребностей агробизнеса, в конце года было выделено дополнительно 41,1 млрд тенге. В итоге сумма инвестиционных субсидий достигла 107,6 млрд тенге (рост в 2,2 раза по сравнению с 2018 годом). Количество заявок на субсидирование составило 22,7 тыс., тогда как всего с начала реализации программы инвестиционного субсидирования, то есть за пятилетний период было просубсидировано 22,9 тыс. заявок», – рассказал он. **(kapital.kz)**

В СТРАНЕ ВВЕДУТ ЕЩЕ 18 ОБЪЕКТОВ ВИЭ

План выработки возобновляемых источников энергии в Казахстане по итогам 2020 года составит порядка 3 млрд кВт/ч. Об этом на расширенном заседании коллегии заявил министр энергетики Нурлан Ногаев. «Рынок возобновляемой энергетики ежегодно растет. Так, в 2019 году выработано 2,4 млрд кВт/ч электроэнергии с ростом на 77,8% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года. Доля ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии – 2,3%. В 2019 году в эксплуатацию был введен 21 объект ВИЭ. По проектам ВИЭ общий объем привлеченных инвестиций составил $613 млн, а количество объектов ВИЭ – 90 с общей мощностью 1050,1 МВт», – рассказал министр. В 2020 году планируется ввести еще 18 объектов ВИЭ с общей мощностью 605,5 МВт. Как отметил Нурлан Ногаев, аукционная международные торги 2019 года проведены в электронном формате для проектов ВИЭ с суммарной мощностью 255 МВт. По итогам аукционных торгов 12 компаний подписали контракты с единым закупщиком электроэнергии ВИЭ (РФЦ) на 15 лет на суммарную мощность 202 МВт. **(kapital.kz)**

Единственный, но не первый

Даурен Каби

В настоящее время активные дебаты и критика пенсионной системы вылились в ряд поручений, сделанных главой государства, в частности, о необходимости модернизации пенсионной системы. Некоторые новеллы и параметрические доработки будут отражены правительством в Дорожной карте по дальнейшему развитию пенсионной системы на 2020-2024 годы.

Есть предложение включить в разрабатываемую кабмином Дорожную карту пункт о передислокации в город Нур-Султан АО «Единый накопительный пенсионный фонд».

До последнего времени единственным аргументом целесообразности нахождения АО «ЕНФП» в Алматы было соседство с Национальным банком РК.

После объединения активов пенсионных фондов в 2014 году техническая трансформация АО «ЕНПФ» и предстоящие на тот момент задачи интеграции активов требовали активного участия Национального банка.

Спустя 6 лет эта потребность в тесном взаимодействии с Нацбанком, фондовой биржей сохраняется, но сейчас перед ЕНПФ стоит совершенно другие задачи.

Запланированный на 2020 год переезд финансового регулятора из Алматы в Нур-Султан и без того должен был потребовать мобилизации различных дочерних, подведомственных организаций. Так ЕНПФ больше всех нуждается в переезде.

Фонду нужны глубокий критический анализ своего состояния и переосмысление стратегии.

И начать это следует с трансформации корпоративного управления.

Для реализации ряда международных рекомендаций и соответствия мировой практике развития финансовых институтов правительству и ЕНПФ необходимо уменьшить участие Национального банка в операционной деятельности фонда. Для устранения конфликтов и дисбалансов Национальный банк должен быть ограничен функциями регулирования и надзора и отчужден от оказания кастодиальных и инвестиционных услуг.

Преобразования нужно направить и на представление в составе совета директоров и правления фонда более представительного круга независимых финансовых экспертов, и на расширение численного состава совета директоров.

Расширение состава органа управления, прежде всего за счет увеличения независимых директоров, имеющих опыт работы в крупных зарубежных национальных и суверенных фондах, должно создать необходимый уровень содержательного конструктивного диалога в совете.

Вектор корпоративного управления должен быть направлен на обретение независимости пенсионного капитала от государственной политики и деятельности госорганов. В этом свете не может идти речи об объединении ЕНПФ с какими бы то ни было внебюджетными социальными и страховыми фондами.

Повышение роли совета директоров и правления за счет возвращения в компетенцию фонда ответственности, ранее принадлежащей правительству и Национальному банку, должно способствовать росту самостоятельности фонда.

Капитализация ЕНПФ и ответственность перед вкладчиками растут, и это требует привлечения более квалифицированных и опытных кадров.

Во-вторых, физическая удаленность пенсионного фонда от правительства, Минтруда, различных социальных институтов усложняет процесс взаимодействия и координации между этими структурами. Сложность взаимодействия на расстоянии сильно замедляет и процессы рассмотрения, согласования управленческих и корпоративных решений.

В наше время – это непозволительная роскошь.

Пенсионный фонд как единственный оператор накопительной пенсионной системы нуждается в соседстве с правительством и Минтруда.

Много вопросов сейчас вызывает и планируемая к внедрению с 2023 года условно-накопительная пенсионная система. Финансируемая за счет обязательных взносов работодателя условно-накопительная система задумывалась как замена солидарной.

Однако невысокий размер накоплений на индивидуальных пенсионных счетах основной массы вкладчиков в накопительной системе сулит и невысокие выплаты. В этом свете на условно-накопительную систему ляжет основная финансовая нагрузка по сохранению приемлемого уровня пенсионного обеспечения.

Как при существующих параметрах накопительной системы организовать работу условно-накопительной, чтобы выходящие на заслуженный отдых пенсионеры не остались за чертой бедности?

Этот вызов требует продолжения аналитической работы по определению наиболее подходящей для Казахстана модели пенсионного обеспечения. При всех плюсах условно-накопительной системы она имеет ряд недостатков в сравнении с подобными ей распределительными схемами.

Определение оператора – вопрос, конечно, второстепенный, однако загодя на эту роль уготован именно ЕНПФ. Ведь совмещать в одном институте две схемы пенсионного обеспечения, совершенно разные по своей природе – чревато отрицательными последствиями.

Для предупреждения конфликта интересов и исключения эскалации пенсионных проблем в одной корзине гораздо надежнее руководствоваться принципом «разделяй и властвуй». Для этих целей целесообразнее создавать новый институт.

Для новой схемы нужны технические апробация всех необходимых нормативно-правовых актов, испытание схем взаимодействия со смежными социальными и финансовыми институтами, внедрение актуального программного обеспечения и т.д.

Только после положительной оценки деятельности нового института можно начинать изучение вопроса объединения двух пенсионных систем под одной крышей.

Участие в разработке Дорожной карты по дальнейшему развитию пенсионной системы на 2020-2024 годы, реализация предложений, озвученных главой государства, и работа над новой условно-накопительной системой требуют физического присутствия в Нур-Султане всего менеджмента ЕНПФ.

Вызывает вопрос и актуальность нынешнего названия, слово «Единый» это все-таки отражение требований того времени и тех пенсионных реформ, когда государственный пенсионный фонд стал единственным.

Сегодня стратегия Единого накопительного пенсионного фонда должна быть направлена на занятие позиции лидирующего финансового института, причем не только по размеру активов, но и прежде всего – по современному духу, соответствию современным международным стандартам надежности и устойчивости.

Для этого есть смысл избавиться и от неактуального названия, сменив его, например, на «Накопительный пенсионный фонд Казахстана», а также от конформизма, архаичного мышления и менталитета государственного служащего, доставшихся в наследство от ГНПФ.

ЕБРР: пока будем работать как работали

Айнагуль Елюбаева

Евразийский банк реконструкции и развития (ЕБРР) в этом году продолжит реализовывать в Казахстане программы консалтинга и поддержки женского предпринимательства. Как отметила менеджер программы поддержки малого бизнеса ЕБРР в Казахстане Алма Касымова, ежегодная сумма финансирования со стороны ЕБРР проектов малого и среднего бизнеса составляет порядка 2 млн евро. Анализ показывает, что более 55% компаний-участников программ сообщают о создании новых рабочих мест и более 70% – об увеличении оборота. Алма Касымова в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала, почему ЕБРР старается взращивать консультантов в каждой области. Это люди, которые знают свой регион, там живут и работают.

– Алма Айтмухамбетовна, сколько бизнесменов ежегодно обращается в ваш офис и на каких условиях они принимают участие в программах ЕБРР?

– Программа поддержки казахстанских предпринимателей существует 20 лет, всего за это время реализовано 3 тыс. проектов. Каждый год мы выполняем около 100 проектов по «Женскому бизнесу» и 200 – по программе консалтинга. Приблизительно каждый год порядка 2 млн евро выдаем в качестве грантов предприятиям. В своей работе используем индивидуальный подход, это не массовые тренинги. Консалтинговый проект длится с каждым предприятием полгода – год, и банк возмещает половину его стоимости. Помимо консультационных проектов, ЕБРР поддерживает женский бизнес через специальные кредитные линии, общая сумма которых с запуска программы превышает $60 млн. Всего за пять лет реализации программ при поддержке Правительства Казахстана по ним выполнено почти 1000 проектов.

– С какими институтами вы сегодня сотрудничаете?

– На сегодняшний день работаем с Правительством Казахстана в рамках «Дорожной карты бизнеса-2025», с Shell Kazakhstan и «Тенгизшевройлом». У каждой программы есть свои целевая аудитория и приоритеты. Мы работаем в каждом регионе Казахстана через 7 представительств банка. По числу обращений лидируют Алматы, Актобе, Караганда. У нас очень большая база консультантов по всему миру. Параллельно мы развиваем рынок консалтинга в Казахстане для МСБ. Мы стараемся взращивать консультантов в каждой области. Это люди, которые знают свой регион, там живут и работают.

– Представители каких отраслей чаще обращаются к вам?

– В 2019 году большое число предпринимателей обращались из сфер пищевой промышленности, сельского хозяйства (молочной промышленности и садоводства), ГТ, здравоохранения и образования, легкой промышленности. В рамках поддержки предприятия посещают отраслевые выставки. В 2019 году IT-компании съездили в Тайвань на выставку COMPUTEX, на международную выставку Green Tech в Голландию. По легкой промышленности 7 дизайнеров одежды побывали в Москве.

– Вы рассказывали, что работаете в Казахстане по нескольким направлениям. Какие из них наиболее востребованы?

– Основным инструментом поддержки является консалтинг, а все остальные виды поддержки –дополнительные услуги. По программе консалтинга проекты запускаются в рамках 14 приоритетных отраслей Казахстана, по ним возмещение затрат составляет 50%. По программе «Женщины в бизнесе» таких отраслевых ограничений нет, а размер возмещения составляет 60%. Отмечу, что консалтинговые услуги рассчитаны на предпринимателей, которые 3-5 лет в бизнесе, и они уже готовы развиваться дальше. В связи с чем лучше взять профессионала, который в этом больше разбирается, оплатить половину стоимости услуг в рамках наших программ и масштабировать бизнес. Кроме того, это повышает мотивацию самого предпринимателя. Помимо консалтинга, мы развиваем коучинг-проекты, когда после консалтингу консультант еще и помогает внедрить те рекомендации, которые он дает. Очень популярна наша программа по менторингу.

– Каковы условия участия в программе «Женщины в бизнесе»?

– Основное условие, чтобы владельцем или первым руководителем бизнеса была женщина, минимум 30% сотрудников также должны быть женщинами, это должно быть частное казахстанское предприятие с годовым оборотом не ниже 100 тыс. евро и опытом работы не менее 2 лет.

– Изменилась ли ситуация по женскому предпринимательству?

– На сегодняшний день 42% МСБ – это женские предприятия. Многие останавливаются на уровне малого предпринимательства и дальше не растут, потому что больше рисков появляется. Например, у малого не всегда получается перерасти в средний, а затем в крупный бизнес. Причины разные: кто-то сознательно не хочет, у кого-то не получается. Потому как чем выше поднимаешься, тем жестче конкуренция. Не все женщины хотят масштабировать бизнес, не все чувствуют себя достаточно сильными, уверенными. Поэтому мы проводим много тренингов, рассказываем, как от маленького ИП вырасти до ТОО и АО. То есть в женской программе много долгосрочных тренингов, программ. В том числе менторство. В рамках менторства опытный предприниматель, кем может быть и мужчина, берет в наставничество начинающего.

– Вы будете внедрять другие программы в Казахстане?

– Мы работаем в рамках заключенных соглашений, и наши программы отражают политику правительства по поддержке МСБ и экономическую ситуацию в целом. Поэтому пока будем работать так, как работали. Сейчас мы рассматриваем внедрение новых цифровых инструментов как в области индивидуального консалтинга предприятий, так и обучения предпринимателей. Например, в 2019 году ежегодная неделя консалтинга впервые прошла в цифровом формате. Все наши инструменты поддержки, в первую очередь, предназначены для регионов и в меньшей степени ориентированы на крупные города.

Ауэз Нугманов: Нам потребовалось 8 лет, чтобы познакомить казахстанский рынок с RC-бурением

Меруерт Сарсенова

ТОО «Ак-Ниет Бурга» уже в течение 15 лет специализируется в геолого-разведочном бурении не только на территории Казахстана, но и за его пределами. За это время из небольшого предприятия компания стала лидером в области RC-бурения, причем 15 лет назад о данной технологии в РК мало кто знал.

Почему основатели бизнеса поверили в перспективность этого направления в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал директор ТОО «Ак-Ниет Бурга» Ауэз Нугманов.

– Ауэз, расскажите, с чего начался ваш бизнес? Кто стал инициатором его создания?

– У моего отца, Аскара Нугманова, в начале 2000-х годов был завод по переработке фосфорного шлама, и он планировал приобрести фосфорное месторождение. Тогда, изучая различные способы геологоразведочных работ, он и познакомился с технологией RC-бурения, которая в Казахстане еще не применялась (все отечественные компании использовали только колонковое бурение), но была достаточно популярна в мире.

В итоге в 2005 году отец принял решение об открытии компании, предоставляющей услуги по RC-бурению. Для этого из США была привезена наша первая буровая установка стоимостью $300 тыс.

Но вначале не все было гладко: из-за того, что в Казахстане никто не знал об RC-бурении, мы столкнулись с отсутствием спроса и стали искать другие рынки. Таким образом, мы вышли на Узбекистан, где на тот момент работали иностранные геологи-экспаты, хорошо знакомые с этим видом бурения. В результате нам удалось заключить первый контракт.

К тому времени, когда мы вернулись на родину, в Казахстане начал появляться спрос на RC-бурение.

– В чем особенность этого метода?

– RC-бурение по стоимости дешевле колонкового в 3-4 раза, при этом его производительность выше в 6-7 раз. Иностранные эксперты и консалтеры рекомендуют и выбирают этот метод, потому что он, с одной стороны, более быстрый, с другой стороны – благодаря ему за те же деньги можно получить больше информации о том, какие полезные ископаемые можно добыть на том или ином месторождении. Тем не менее, в Казахстане еще остались специалисты, которые используют только колонковое бурение и не готовы переходить на наш метод. Однако из года в год мы наблюдаем увеличивающийся спрос и видим, что местные геологи начинают все больше применять данную технологию. В свою очередь, нам потребовалось целых 8 лет, чтобы познакомить казахстанский рынок с этим методом.

– Вы упомянули, что когда начали осваивать рынок, в Казахстане об RC-бурении никто не знал. Кто тогда обучал ваших специалистов?

– Из-за того, что все специалисты в Казахстане были обучены колонковому бурению, нам приходилось переучивать их самим прямо в процессе. Потом для этой цели мы стали приглашать иностранных экспертов в данной области, и в настоящее время они продолжают обучать наших сотрудников на ежегодной основе.

К сожалению, знаний по RC-бурению не дают в отечественных вузах. Да, в последнее время преподаватели начали говорить об этом методе, но полная специфика деятельности не представлена. Поэтому сейчас мы разрабатываем методическое пособие, чтобы на его основе могли обучать казахстанских студентов данной технологии.

Также стоит отметить, что в прошлом году мы запустили 5 грантов на бесплатное обучение для лучших студентов геологоразведочного колледжа города Семей, которые в будущем хотят стать машинистами буровых установок, с последующим гарантированным трудоустройством в нашей компании. Сделали мы это для популяризации профессии бурильщика, потому что в настоящее время государство испытывает дефицит таких кадров. Очевидно, что при страновых запасах полезных ископаемых бурильщики в Казахстане всегда будут нужны.

– Каких результатов удалось достичь компании за последние годы? Насколько они были успешными для вас в показателях?

– Начиная с 2013 года, мы отмечаем ежегодный рост по количеству пробуренных метров и считаем, что это один из ключевых показателей развития деятельности. Так, за всю историю компании мы пробурили более 1,5 млн погонных метров, в том числе в 2019 году свыше 300 тыс. метров. На этот год планы еще амбициознее.

Сегодня в нашем парке 50 единиц техники и 13 буровых установок. На протяжении последних 4 лет мы ежегодно обновляем буровой флот.

Соответственно, с ростом объемов бурения увеличиваются обороты, и растет численность сотрудников. Если в 2013 году на предприятии работало 60 человек, то сегодня штат вырос более чем в два раза.

Что касается прибыли, то мы постоянно реинвестируем ее в производство, в технику, направляем на обучение персонала, улучшение условий труда и так далее. Конечно, как собственники, мы зарабатываем и получаем дивиденды. В целом, стараемся держать рентабельность на уровне 30%.

– Сколько проектов за всю историю деятельности было реализовано? И кто в настоящее время является вашими клиентами?

– В нашем портфолио 64 успешно реализованных проекта на территории Казахстана, России и Узбекистана. В настоящее время мы работаем на трех месторождениях. Тесно сотрудничаем с KAZ Minerals и «Полиметаллом». Также в прошлом году мы выиграли тендер на бурение 381 тыс. погонных метров на месторождении Комаровское в Костанайской области.

Но, принимая во внимание, что у нас сезонный бизнес, зимой, как правило, объемы падают. Активная работа начинается в апреле-мае и заканчивается в сентябре-ноябре в зависимости от региона.

Стоит отметить, что в Казахстане всего 5 месторождений, которые применяют метод RC-бурения и, разыгрывают круглогодичные тендеры. На трех объектах работаем мы, на двух – наши конкуренты. Все остальные проекты сезонные. Если говорить о доле, которую мы удерживаем на рынке, то за последние два года она составляла порядка 60-70%.

– Как вам удается сохранять свое преимущество перед конкурентами?

– Первое, что нас отличает, это производственные мощности. Бывает, что техника выходит из строя, ломается, из-за этого могут сорваться графики работ. За счет того, что у нас большой собственный парк техники, мы можем себе позволить держать на каждом участке аварийную (запасную) буровую, это помогает избежать операционных рисков и незапланированного простоя.

Кроме того, наши буровые установки оснащены автоматическими трубоподатчиками, что минимизирует получение травм. Это является большим триггером для заказчиков, так как на месторождениях работают более тысячи человек и десятки подрядчиков, за всеми уследить тяжело.

В-третьих, мы постоянно следим за тенденциями на рынке и повышаем квалификацию персонала. Кроме того, у нас самый большой спектр по предоставлению профоборудительной системы: как стандартные делители Джонса, так и конусные вращающиеся делители Metzke.

– С какими проблемами и трудностями приходится сталкиваться в процессе работы?

– Самая большая проблема, о которой я уже упомянул, отсутствие готовых кадров.

Второе – импортозависимость, в связи с тем, что на территории РК не производится никаких компонентов для RC-бурения. Поэтому наша деятельность привязана к курсу тенге и импортируемым товарам, что напрямую сказывается на рентабельности бизнеса. Также периодически меняются таможенные пошлины на расходные материалы, буровые инструменты и т.д. Единственный выход из данной ситуации – пополнять запасы прочности заранее.

Сегодня мы обеспокоены, что обстановка в Китае из-за коронавируса может негативно сказаться на производстве, ввиду того, что часть оборудования мы приобретаем там. Надеемся, обстоятельства в ближайшее время изменятся в лучшую сторону, и мы продолжим сотрудничать с китайскими партнерами.

Помимо этого, мы опасаемся, что данная ситуация негативно отразится, например, на спросе меди, и клиенты будут вынуждены сократить объемы добычи.

– Какие проекты планирует запустить ваша компания в обозримом будущем?

– В текущем году мы сделаем упор на установлении бурении, планируем значительно пополнить парк соответствующими установками и развивать это направление в ближайшие три-четыре года.

Работа по RC-бурению у нас остается на потоке. Одновременно рассматриваем выход и на зарубежные рынки.

Какими IT-разработками пользуются лидеры зернотрейдинга

Дмитрий Михальчук,
основатель, CEO IT-компании GrainTrack

Глобализация и усложнение мировой оптовой торговли в целом вместе с увеличением волатильности и сокращением маржинальности на зерновом рынке стимулировали появление специального программного обеспечения, которое зернотрейдеры используют для управления своим бизнесом. Речь идет о так называемых CTRM-системах (от англ. CommodityTradeand Risk Management – товарная торговля и управление рисками).

Без подобных программ сегодня не работает ни одна из крупных зерноторговых компаний. Софт выполняет функцию центральной информационной системы для зернотрейдеров, помогая вести эффективную торговлю в условиях постоянно меняющейся рыночной ситуации.

Для разработки и поддержки подобного программного обеспечения в мировой IT-сфере сформировалась целая отрасль, которая в последние несколько лет динамично растет после регресса, начавшегося в 2014 году в связи с обвалом сырьевых рынков.

В 2019 году исполнилось 25 лет с момента появления первой CTRM. Первая такая система появилась еще в 1984 году в США (Allegro Development). Изначально она была заточена под торговлю энергоресурсами и металлом и предназначалась для энергетических и газовых компаний.

Продукт вызвал интерес на рынке, и вскоре у американской компании появились конкуренты. На сегодняшний день в мире насчитывается более 100 производителей CTRM. Уже более 10 лет их продукцией пользуются компании, которые торгуют зерном. Самые крупные производители специализированного программного обеспечения – EKA, OpenLink, Allegro, Aspect, Brady и другие.

Основные поставщики и потребители программ сконцентрированы в США и Западной Европе (занимают около 80% рынка). В данном случае рынок идет за потребителем – в этих частях мира находятся штаб-квартиры ведущих торговых домов, таких как – Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill и Louis Dreyfus, которые контролируют почти 90% мирового рынка зерна.

Постсоветские страны вместе с Казахстаном относятся к динамично развивающимся регионам использования CTRM. Более быстрый рост сдерживает изолированность местных зерновых рынков с точки зрения торговой деятельности и деловой практики.

Из сегодняшний день немногие поставщики услуг готовы вкладывать необходимые инвестиции, чтобы программное обеспечение удовлетворило уникальные требования зернотрейдеров в каждой стране региона.

За четверть века рассматриваемый вид программ прошел долгий путь эволюции. Благодаря возможности интеграции с различными сервисами и программами (бухгалтерский учет, биржи, новостные бизнес-ленты, программы для долгосрочного прогнозирования погоды и т.д.) CTRM превращаются в мощные аналитические системы, которые помогают зернотрейдерам правильно выстраивать свою бизнес-деятельность, избегая ненужных финансовых потерь из-за неэффективных управленческих решений.

Увеличение спроса на данную продукцию наглядно демонстрирует финансовые показатели. Согласно данным недавно опубликованного отчета американской аналитической организации Com Tech Advisory, доход мировой рынок производства и обслуживания CTRM закончит с ростом в $1,74 млрд. В целом отрасль демонстрирует рост, начиная с 2016 года, после обвала в 2014 году, когда произошло падение показателей вследствие мирового обвала цен на сырьевую продукцию. Согласно прогнозу аналитической организации, к концу 2023 года рынок вырастет до $2,04 млрд в год.

CTRM меняются вместе с быстрыми изменениями рынка зернотрейдинга. Увеличение нестабильности, рост конкуренции, расходов и сокращение маржи в этом бизнесе ставят перед производителями программного обеспечения выбор – либо меняться и соответствовать новым требованиям, либо закрывать свой бизнес.

Главный тренд в развитии CTRM на ближайшие несколько лет – переход от громоздких центральных систем прошлого поколения, которые устанавливались разработчиком на серверах клиента-зернотрейдера, к современным мобильным модульным системам с веб-доступом.

Для усовершенствования своих программ производители активно внедряют новые технологии. Облако (вместо стационарного ПО), машинное обучение, блокчейн и интеграции с сотнями приложений – вот что будет определять развитие CTRM в ближайшем будущем.

Новшества позволят:

- сделать CTRM-системы более безопасными и мобильными (доступ возможен даже с мобильного телефона из любой точки мира, а информация хранится на серверах в надежных международных дата-центрах);
- настраивать функционал в программе как конструктор под уникальные потребности конкретного зернотрейдера;
- сделать программы местом, где зернотрейдер может централизованно получать всю необходимую аналитическую информацию для торговли (включая поиск контрагентов и аналитические обзоры рынка);
- ускорить интеграцию системы для клиента до нескольких недель вместо стандартных нескольких месяцев;
- расширить покрытие корпоративной информационной системы за пределы штата зернотрейдинговой компании, когда к ней смогут подключаться контрагенты для того, чтобы напрямую вести электронный документооборот и коммуникацию без любых других устройств.

Для достижения этих задач компании-производители будут вынуждены инвестировать большие средства в свои продукты, и потребность в таком капитале с каждым годом будет только расти.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ МОГУТ ОПЛАТИТЬ 50% ШТРАФА

В департаменте государственных доходов по Алматы рассказали, при каких условиях предприниматели могут оплатить лишь 50% от суммы штрафа по налогам. «Теперь лицо, признавшее факт совершения правонарушения и согласное с уплатой штрафа, может оплатить лишь 50% от суммы штрафа, предусмотренного Кодексом РК «Об административных правонарушениях». При этом единственным условием данной нормы предусмотрена необходимость оплаты штрафа в течение десяти суток со дня, следующего за днем получения (вручения) уведомления», – указывается в сообщении. Однако кодексом предусмотрены правонарушения, на которые вышеназванные нормы не распространяются: нарушение законодательства о пенсионном обеспечении, а также неисполнение обязанностей по выплате государственных пособий; нарушение законодательства об обязательном социальном страховании, об обязательном социальном медстраховании; нарушение ограничений, установленных законами, по проведению платежей; сокрытие объектов налогообложения и иного имущества, подлежащих отражению в налоговой отчетности; занижение сумм налогов и других обязательных платежей в бюджет; невыполнение налоговым агентом обязанности по удержанию и (или) перечислению налогов; выписка фиктивного счета-фактуры; нарушение законодательства о госрегулировании производства, оборота этилового спирта и алкогольной продукции; нарушение порядка осуществления деятельности в сфере таможенного дела уполномоченным экономическим оператором; недекларирование или недостоверное таможенное декларирование товаров, наличных денежных средств, денежных инструментов, недостоверное заявление сведений в таможенных документах. **(kapital.kz)**

КАК УЛУЧШАТ БИЗНЕС-КЛИМАТ В РК

Премьер-министр Аскар Мамин считает, что принятие 8-го пакета мер по улучшению бизнес-климата в Казахстане нужно ускорить. «Сейчас следует выстроить слаженную работу для качественного и эффективного решения задач, поставленных главой государства. В этой связи необходимо ускорить принятие 8-го пакета мер по улучшению бизнес-климата и до 1 июня текущего года провести соответствующую работу в парламенте», – сказал Аскар Мамин. Он также дал поручение министерству национальной экономики в срок до 1 июля текущего года завершить работу по реализации проекта «Правительство для бизнеса», который упростит процедуры получения мер господдержки предпринимателям по принципу «единого окна». 8-й пакет законодательных мер предусматривает упрощение процедуры регистрации договоров (отмена проставления штампа), ускорение порядка регистрации патентования НДС (онлайн, в течение 1 дня), возможность открытия банковских счетов онлайн в течение 1 дня, исключение необходимости уведомления по отдельным процедурам (ГАСК, дорожной полиции), повышение безопасности сделок через публичный доступ к информации (об отсрочке, обременении, правах собственности на недвижимость для юрлиц), объединение ряда разрешительных документов в один пакет и др. **(kapital.kz)**

ДОЛЮ МСБ В ВВП НАМЕРЕНЫ ДОВЕСТИ ДО 50%

Ключевыми направлениями для улучшения бизнес-климата в Казахстане являются оказание мер господдержки, улучшение законодательства и упрощение регуляторной среды, а стратегической задачей – увеличение доли малого и среднего бизнеса в экономике до 50% к 2050 году. Об этом на заседании правительства сообщил министр национальной экономики Руслан Даленов. «Доля МСБ в экономике увеличивается. По оперативным данным, в 2019 году она составила 29,5%. Наша задача на 2020 год – довести долю МСБ в ВВП до 30%, к 2025 году – до 35%, а к 2050 году – до 50%. Это соответствует уровню развитых стран», – сказал он. Поддержка предпринимательства оказывается в рамках государственных программ «Дорожная карта бизнеса», «Экономика простых вещей» и «Енбек». **(primeminister.kz)**

В ЕАЭС АПРОБИРУЮТ НАВИГАЦИОННЫЕ ПЛОМБЫ

Совет ЕЭК утвердил план мероприятий по развитию единой системы таможенного транзита товаров в ЕАЭС на основе системы отслеживания транзитных перевозок товаров с использованием навигационных пломб, об этом сообщили в пресс-службе комиссии. В дорожной карте предусмотрено 11 мероприятий, которые должны быть реализованы до второй половины 2021 года. «Странам и ЕЭК предстоит доработать проект Соглашения о единой системе транзита ЕАЭС. Соглашение, в частности, определит виды транспорта, при перевозке которыми будут использоваться электронные навигационные пломбы, а также случаи и категории товаров, в отношении которых применяется система отслеживания. Соглашение планируется подписать в 2021 году», – указывается в сообщении. Мера будет способствовать формированию рынка электроакров, развитию их производства и зарядной инфраструктуры. В ближайшее время страны проведут одностороние или совместные эксперименты по тестированию использования навигационных пломб при перевозке товаров. Итоги экспериментов позволят сформировать нормативно-правовую базу по системе отслеживания транзита исходя из реальных условий. Для этого страны определят национальных операторов системы отслеживания до конца второго квартала текущего года. **(kapital.kz)**

Биткоин сдался, рынок ушел вниз

Дмитрий Чепелев

За прошедшую неделю криптовалютный рынок потерял около 8% своей капитализации. Источником давления на криптовалюты стало падение основных мировых рынков, вызванное опасениями из-за продолжающегося распространения нового коронавируса. При этом Bitcoin (BTC) в данной ситуации не повел себя как защитный актив в виде «цифрового золота», сдался и потерял в цене.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка заметно снизилась, потеряв около 8%. На утро среды, 26 февраля 2020 года, она составила $268,2 млрд против $291,2 млрд на конец прошлого отчетного периода.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 19 по 25 февраля 2020 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 19 по 26 февраля 2020 г.)

Топ-3 криптовалют	19 фев 2020 г.	26 фев 2020 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$9930	$9350	-5,84%
2. Ethereum (ETH)	$278,7	$250,6	-10,08%
3. Ripple (XRP)	$0,295	$0,255	-13,56%
Общая кап-ция (млрд)	$291,2	$268,2	-7,9%

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото» не смогло удержаться под давлением, которому подверглись все ведущие мировые рынки. Обострившиеся опасения инвесторов, вызванные информацией о распространении нового коронавируса на европейский континент, обвалили мировые рынки. В этой ситуации «первая криптовалюта» дала недоброжелателям, которые скептически относятся к сравнению Bitcoin (BTC) с золотом, повод для злорадства. Одна из основных функций золота, защитная, позволяет этому активу становиться «безопасной гаванью» на время рыночной турбулентности. По логике сторонников теории «цифрового золота», недавний обвал фондовых рынков должен был способствовать притоку капитала в Bitcoin (BTC), однако этого не произошло. Более того, сам Bitcoin (BTC) значительно потерял в цене и упустил восходящий тренд. Стоит отметить, что «первая криптовалюта» все еще находится в значительном плюсе по итогам последних месяцев, и ее поведение в условиях общерыночной турбулентности может или укрепить доверие инвесторов, или способствовать его потере. Ведь, в конце концов, любой защитный актив выступает продуктом веры в него большинства инвесторов.

На утро среды, 26 февраля 2020 года, цена Bitcoin (BTC) составила $9350. За прошедшую неделю стоимость «первой криптовалюты» упала на 5,84%. Рыночная капитализация «цифрового золота» при этом снизилась на $10,5 млрд и составила $170,5 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации при этом падении нарастила 1,4 процентных пункта, составив на конец прошедшего отчетного периода 63,6%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть», двигаясь в общерыночных трендах, потеряла более 10%. Начав неделю на отметке, чрезвычайно близкой к $280, «эфир» вплотную приблизился к линии поддержки, которая была сформирована на отметке $247, пророй которой может отправить Ethereum (ETH) в путешествие к рубежу $225.

На утро среды, 26 февраля 2020 года, цена Ethereum (ETH) составила $250,6. По итогам прошедших семи дней «цифровая нефть» потеряла в цене 10,08%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю потеряла 0,24 процентных пункта, составив 10,26%.

3. Ripple (XRP). В последнее время огромное внимание сообщества было приковано к Джеду Маккалебу, одному из сооснователей и бывшему техническому директору Ripple, который, впрочем, уже давно покинул проект. Однако он продолжает являться крупным держателем XRP, но согласно договоренностям с Ripple, ограничен в возможности продавать больше XRP, чем было согласовано. Эти факты все равно не мешают фанатам Ripple обвинять его в том, что он специально продает свои XRP для того, чтобы причинить вред криптовалюте. В своем недавнем интервью Cointelegraph Маккалеб не обошел стороной этот вопрос и заявил, что он удивлен вниманием сообщества к продаже его токенов XRP и отметил, что никогда не ставил себе цель причинить какой бы то ни было вред Ripple. Паника была поднята на фоне сообщений о том, что Маккалеб продал более 1 млрд XRP с 2014 по 2019 год, что, в свою очередь, по мнению некоторых аналитиков, могло оказать значительное давление на стоимость актива. «Я с самого начала действовал абсолютно прозрачно. В течение многих лет все стороны знали, что я медленно и регулярно продавал свои XRP в соответствии с договоренностями с Ripple Labs. Мои инвестиционные решения никоим образом не основаны на желании негативно повлиять на другие компании», – заявил бывший техдиректор Ripple. Представители Ripple выступили с аналогичной позицией и подтвердили, что действия Маккалеба полностью соответствуют ранее заключенному соглашению. «В 2016 году мы подписали очень детальное соглашение, чтобы получить гарантии, что операции с его активами XRP не навредят рынку. При этом Ripple является хранителем XRP-активов Джеда. Это соглашение остается в силе до сих пор». «Все мы активно трудимся над развитием блокчейн-индустрии. Я думаю, что, поддерживая друг друга, мы можем сделать это более эффективно. Со своей стороны я на 100% сосредоточен на развитии экосистемы Stellar», – подытожил Джед Маккалеб.

Тем временем разработчики Ripple поставили себе амбициозную цель добиться полной интероперабильности между XRP и Ethereum, используя при этом протокол Interledger. «По нашему мнению, мост между XRP, Ethereum и токенами стандарта ERC-20 чрезвычайно важен. Так как XRP является одним из наиболее ликвидных криптоактивов в мире, который при этом не обладает вычислительным уровнем для поддержки сложных смарт-контрактов для растущего рынка децентрализованных финансов (DeFi), развивающегося на базе сети Ethereum», – заявили представители компании.

На утро среды, 26 февраля 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,255. Стоимость данной криптовалюты по итогам прошедшей недели упала на 13,56%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю не изменилась и составила 4,17%.

В каком направлении развивается EduTech в Казахстане

Алексей Спиридонов,
руководитель направления
бизнес-аналитики BTS Digital

По данным исследования Microsoft и The Future Laboratory, 65% нынешних школьников и студентов через 10 лет освоят профессии, которых сейчас не существует. Современные технологии не только создадут рынки для новых специальностей, но и усложнят задачи, которые стоят перед ними. В первую очередь трансформация затронет сферу образования, так как именно от нее будет зависеть, получит ли рынок труда квалифицированные кадры. Специалисты компании BTS Digital проанализировали современную систему образования и выяснили, в каком направлении она развивается.

Как система образования борется с вызовами времени

Пятнадцать лет назад большинство казахстанских студентов мечтали выучиться на финансистов и юристов. Сегодня картина другая: растет спрос на технические специальности. Какие профессии станут популярными в будущем – вопрос открытый. Однако уже сейчас можно предположить, что залогом успеха для специалистов станет не ставка на стабильную профессию, а умение адаптироваться к изменениям.

Проблема в том, что системы образования могут быть слишком оторваны от реальной жизни, а потому не способны подготовить специалистов, чьи знания и навыки будут актуальны в будущем. Как итог: снизится качество образования. Казахстанская система образования сейчас находится на распутье и пытается справиться с несколькими вызовами.

Общество в Казахстане формирует запрос на качественное и современное образование. Казахстанцы хотят повышать свою квалификацию и устранять недостаток знаний, полученных в школе и университете. Поэтому они ищут альтернативные способы получить новые умения и навыки – например, системы онлайн-образования и репетиторов. Этот тезис иллюстрирует растущие расходы на дополнительное образование, а также увеличение стоимостного объема рынка образования РК. Так, по данным аналитиков компании «Яндекс», казахстанцы стали чаще тратить деньги на книги, услуги образовательных учреждений, репетиторов, мастер-классы и тренинги. А стоимостный рынок образования в стране в 2016-2018 годы увеличился на 19,9%. Кроме того, в этот же период в стране на 8,5% выросла численность учащихся образовательных учреждений.

Система формального образования не может удовлетворить спрос на знания и навыки, нужные современным специалистам. Причин множество: маленькие зарплаты педагогов, низкая квалификация кадров, неспособность перехода на более высокие требования, нюансы законодательства, слабый менеджмент в образовательных учреждениях. Помимо этого, по данным международного исследования TALIS, казахстанские учителя на втором месте по объему недельной нагрузки среди исследованных 48 стран мира. Как результат, все это приводит к нехватке квалифицированных специалистов в школах и университетах.

Что сейчас есть в EduTech-сфере Казахстана

По данным исследования рынка онлайн-образования, проведенного по инициативе издания East-West Digital News, объем мирового рынка образования составляет $4,5-5 трлн. При этом на онлайн-образование приходится только 3% ($165 млрд). Однако по прогнозам аналитиков, к 2023 году этот рынок увеличится до $240 млрд. По данным Комитета по статистике МНЭ РК за 2016 год, в Казахстане объем услуг, оказанных организациями образования, составил $4,9 млрд (1,6 трлн). Без учета частных учреждений и компаний. При этом рынок частных школ в 2018 году достиг $52 млн (20 млрд тенге).

«Что касается казахстанского EduTech-рынка, то он все еще в зачаточном состоянии. Большинство местных компаний ориентированы только на внутренний рынок, поэтому они сталкиваются с его недостаточной емкостью. Как итог, их ждет неминуемая смерть или стабильная, но не растущая выручка. Однако есть выход и возможность масштабироваться – тесное партнерство с правительством и внедрение в государственные школы. Подобный подход позволяет отбить инвестиции за пару лет. Соответственно найти финансирование на подобный формат сотрудничества значительно проще», – прокомментировал руководитель отдела по развитию отношений с партнерами BTS Education Ардак Бердибеков.

Что касается казахстанских проектов, то сейчас на рынке их около 70. Например, научный журнал OYLA, онлайн-школа программирования wunder.kz и проект по онлайн-обучению и трудоустройству Jumys.Bar. Эти проекты конкурируют как с западными компаниями, так и компаниями из ближнего зарубежья.

С развитием цифровых технологий в казахстанской сфере образования появляется множество новых игроков и ниш. Вот некоторые примеры:

- сервисы по созданию образовательного контента для учебников и онлайн-издательств;
- сервисы для управления обучением: онлайн-проверка посещаемости занятий, электронные дневники и платформы с обучающим контентом;
- сервисы, которые помогают школьникам и абитуриентам определиться со своей профессией;
- сервисы, которые помогают школьникам при поступлении в вузы. Это могут быть порталы и форумы с полезной информацией;
- сервисы или учреждения, которые предоставляют бесплатные и платные онлайн-курсы;
- технологические продукты для образования: интерактивные доски, учебные планшеты и прочее.

В каком направлении будет развиваться EduTech

1. Перерождение школы

В последнее время родители все чаще убеждаются в том, что формат современных школ устарел. За последние 50 лет школьная нагрузка выросла более чем в 2 раза, из-за чего многократно возросло психологическое давление на детей. Это негативно сказывается на психике школьников и служит одной из причин увеличения детской смертности от суицидов.

Именно поэтому одно из основных направлений EduTech – «перестройка» школ и внедрение в образовательный процесс новых форматов. Например, поколение Z предпочитает учиться через игры. Поэтому в будущем учебный процесс изменится и включит в себя технологии профессиональной ориентации через игры, использование гаджетов и интерактивные методики обучения. При этом сам процесс обучения станет более персонализированным, а кабинетно-урочная система, напротив, исчезнет, как и традиционные инструменты обучения (мел, парта, доска). Это, в свою очередь, сильно повлияет и на статус педагога в обучении: в будущем профессия учителя трансформируется, и одним из главных требований к специалистам станет умение использовать технологии.

2. Трансформация вузов

Работодатели все чаще говорят о том, что образование не играет никакой роли при приеме на работу. Например, чтобы устроиться в Apple или Google, иметь диплом о высшем образовании не обязательно. Главное – практические навыки, личные качества и желание работать. В результате молодые специалисты понимают, что при приеме на работу важнее иметь опыт, нежели диплом престижного университета. Таким образом, люди все чаще отказываются от формального образования, а «бумажный» диплом теряет свою значимость.

В ближайшем будущем образование станет гибким и будет ориентироваться исключительно на конкретные потребности студентов. Это полностью трансформирует подход университетов к учебному процессу: исчезнут «ненужные» и непопулярные предметы, а теоретические лекции уступят место практическим занятиям. Поэтому люди перестанут стремиться к получению диплома, как к конечной цели, а главным станет желание получить практические знания и опыт реальных задач.

Это изменит формат взаимодействия университетов, государства и бизнеса. Государство чаще начнет поддерживать различные акселерационные программы, стартапы и программы для молодых специалистов. Бизнес, в свою очередь, начнет создавать учебные программы и ресурсы на базе университетов, чтобы самостоятельно готовить будущих специалистов.

3. Легализация онлайн-образования

Онлайн-образование – это главный тренд в EduTech-сфере. Потому что это не только удобно, но и позволяет учесть потребности всех людей – даже с особыми потребностями – и дать всем одинаковый доступ к знаниям. Коснулся этот тренд и Казахстана – местные университеты уже работают над программами, которые можно пройти онлайн, а различные стартапы создают онлайн-платформы для обучения. В ближайшие несколько лет значимость этого рынка будет расти.

В будущем такой подход позволит отказаться от очной формы образования в пользу надомной. А это, в свою очередь, потребует совершенствования нормативно-правовой базы: принятия закона о легализации обучения на дому и приравнивания онлайн-обучения к формальным видам образования. Таким образом, казахстанцы смогут получить диплом онлайн, а местные университеты будут вынуждены совершенствовать свои программы, чтобы иметь возможность конкурировать с сервисами.

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы

Покупая долю в бизнесе, спросите себя, хотели бы вы купить его целиком?
Рене Ривкин

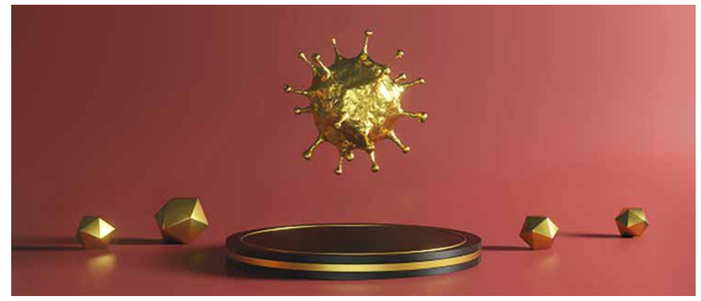
Лучшее использование капитала — это не зарабатывать больше денег, а зарабатывать деньги на улучшение жизни.
Генри Форд

Банк — это место, которое даст вам деньги, даже если вы сможете доказать, что вам они не нужны.
Боб Хоуп

Никогда не трать деньги до того, как они у тебя появятся.
Томас Джефферсон

В шаге от пропасти, Или лебедь уже расправляет крылья?

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане



С каждым днём все больше инвесторов верят, что уханьский коронавирус и есть тот самый чёрный лебедь, который придет на погибель мирового экономического роста и положит конец самому длинному циклу процветания фондовых рынков. Впервые с начала эпидемии в Китае вирус угрожает не только этой стране, он уже наносит ощутимый удар по мировым рынкам, снимая с них спесь ликвидности и желания вечного процветания.

Нет, все еще не так ужасно. Как в сказке, конечно же, не будет. Вакцины не изобретают за один день и даже за один месяц. ВОЗ сообщала, что первые тестирования вакцины против коронавируса 2019-nCoV на людях могут начаться только через четыре-пять месяцев, то есть ближе к лету. Но вирус все еще заразил и убил в тысячи раз меньше людей, чем обычный грипп, однако это не значит, что его стоит недооценивать, хотя бы потому, что он уже значительно пошатнул мировую экономику, и теперь все думают о том, не какой будет экономический рост, а на сколько пунктов он упадет.

На фоне падения основных индексов традиционно растут защитные активы – золото и... доллар. Золото продолжает расти на фоне сокращения аппетита к риску. Подливают масла в огонь», то есть ликвидности на рынки еще и ведущие мировые центробанки – кроме монетарного стимулирования мировой экономики они с радостью говорят о возможных интервенциях. В результате растут инфляционные ожидания, а ликвидность врывается на рынки, и это на самом деле может быть плохо.

В условиях сокращения деловой активности, когда производство товаров и услуг пробуксовывает на месте, новые вливания – это стимулирование роста цен. В США инфляция уже составляет 2,5% в годовом выражении, а если планку поднимут до 5%, то это станет началом инфляционной спирали. Больше всего от этого выиграют кредиторы, держатели капиталов, а пострадают рядовые люди, чьи накопления будут обесцениваться. Казахстан находится в повышенной зоне риска, так как у нас инфляция и так достаточно высокая – 5,6% и опасно приблизилась к верхней границе таргетированного коридора.

Второй риск – нефть. Есть шанс, что цены на черное золото могут опускаться и дальше. В таком случае Казахстан может столкнуться с тем, что цена опустится ниже себестоимости добычи, и если такая ситуация продлится достаточно долго – это может вызвать нарушение финансирования Нацфонда, который спонсирует дефицитный бюджет.

Хорошие новости – рано или поздно планета вылечится от коронавируса, и мировая экономика начнет восстанавливаться, а это вызовет рост спроса на нефть. Если ОПЕК+ ограничит добычу сейчас и достаточно быстро не вернется на рынок с прежними объемами, то мы можем получить еще и инфляцию предложения. Поэтому монетарную политику, вероятно, начнут ужесточать, но уже ближе к выборам в США и сразу после них, а летом основные игроки американского рынка ждут от РФРС снижения ставки. В таких условиях начнется отток капиталов с финансовых рынков. Золото в этом случае не станет исключением, но, скорее всего, оно просядет меньше, чем фондовые и товарные рынки, так как все-таки является защитным активом. Текущий краткосрочный потолок цены без новых шоков может быть в районе $1700 за тройскую унцию, а после уже начнется коррекция.

В понедельник, когда инвесторы поняли, что вирус уже не запер в Китае, на панике мировые рынки потеряли более 3% по основным индексам. Сводный индекс Euro Stoxx 600 рухнул на 3,5% за понедельник, вернувшись к минимумам конца января. Коронавирус распространяется шире и быстрее, чем ожидалось, перечеркивая ожидания, что вскоре о нем все забудут.

Но несмотря на пугающие новости о вирусе, деловые настроения в еврозоне идут на поправку. Не в последнюю очередь этому способствуют ослабление единой валюты и экстремально мягкая монетарная политика. Все это поддерживает настроения бизнеса и позволяет Европе чувствовать себя лучше, чем Азия и США, при влиянии страхов перед эпидемией на финансовые котировки.

Казахстан пока тоже в выигрышном положении, поскольку наши ставки вознаграждения достаточно высоки, но при первом же запахе опасности и из казахстанских бумаг убегают инвесторы. Наши бумаги падали в понедельник вместе со всем миром, иногда чуть опережая его.

Сейчас мир стоит на перепутье. Или с вирусом удастся справиться, и тогда последствия можно будет преодолеть за полгода, может быть, за год. Либо же мир захлестнет новая опасная пандемия, и тогда это приведет к неминуемой рецессии и спаду экономического роста на фоне рекордных объемов мирового долга. Казахстан будет находиться в чуть более выигрышном положении с объемом внешнего долга 18,2% ВВП, но, к сожалению, и инфляционная спирать, в общем паника на рынках вместе с дешевеющей нефтью очень сильно по нам ударят.

Каким станет телеком к 2025 году

Ирина Слободская

Сегодняшняя реальность – время перемен. Обновляется все: сознание людей, их возможности, перспективы бизнеса, экономики стран. Триггером для этого являются технологии. В будущем они будут формировать основные тренды развития мира. Глобальные компании уже сейчас стараются спрогнозировать будущее отраслей, в которых работают. В частности, компания Huawei назвала 10 трендов, которые будут влиять на телекоммуникации в следующие пять лет. Но во сколько это обойдется бизнесу? «Внедрение новых технологий всегда требует больших затрат, невозможно оценить среднюю стоимость имплементации трендов для бизнеса, которые мы обсуждаем в своем прогнозе до 2025 года, без конкретизации самой тенденции и масштаба компании», – сказал корреспонденту «Капитал.kz» директор департамента по связям с общественностью ТОО «Хуавей Текнолоджиз Казахстан» Андрей Желтиков.

«Если рассматривать операторский бизнес, то многие компании, которые занимаются созданием инфраструктуры для построения сетей нового поколения, например, 5G, то их инвестиции на первых этапах будут внушительными. Если же говорить о цифровизации производства, то здесь затраты будут гораздо ниже. Взять хотя бы добывающую промышленность: сначала компании данного сектора будут обходиться минимальным набором оборудования и технологий, доступными уже сейчас. В эпоху сетей 4G – это Wi Fi, NB IoT», – заметил наш собеседник.

«В будущем такие компании по мере необходимости будут приобретать смарт-услуги 5G либо у оператора связи, либо у провайдера, либо сами станут покупать сервис «передачи данных», как услугу, и развивать его», – добавил он.

Согласно прогнозам Huawei, произойдет внедрение 5G в работу компаний различных отраслей. Информационные и коммуникационные технологии продолжат объединяться, что позволит большему количеству участников пользоваться сетевой инфраструктурой. Так какие же тенденции повлияют на развитие телекома?

Тренд 1. Цифровизация энергетики

Ключевой момент – 90% станций по всему миру будут осуществлять цифровизацию энергетики. С появлением 5G количество станций резко увеличилось, а механизм эксплуатации и технического обслуживания стал более сложным. Хотя рост операционных затрат будет отражаться на прибыли операторов, цифровизация энергетики имеет решающее значение для упрощения технической эксплуатации, а также снижения операционных затрат. По оценкам экспертов, благодаря технологиям цифрового восприятия, управления и обработки данных к 2025 году 90% станций по всему миру получат цифровую энергетику (как отрасль, а не как источник энергии), что позволит операторам создавать упрощенные, экологичные и автономные сети управления.

Тренд 2. Увеличение применения зеленых источников энергии

Ключевой момент – внедрение зеленой энергетики способствует энергосбережению и сокращению выбросов, что поможет устойчивому развитию телекома. Чтобы справиться с изменением климата и достичь целей в области устойчивого развития (ЦУР) Организации Объединенных Наций, многие глобальные операторы приняли стратегии экономии топлива, снижения эксплуатационных расходов, использования дизель-генераторов с нулевой эмиссией, снижения выбросов углерода. В свете этого инвестиции в зеленую энергетику постоянно растут. Новые энергетические технологии, такие как фотоэлектрическая, ветровая энергия, водородные топливные элементы и литиевые батареи, находятся на стадии становления. При том, что такие технологии требуют большого объема инвестиций, операторы постепенно начинают пользоваться их преимуществами, в числе которых экологичность, низкий уровень выбросов углерода, отсутствие необходимости технического обслуживания и небольшие затраты на электроэнергию.

Тренд 3. Замена свинцово-кислотных батарей на литиевые

Ключевой момент – на смену свинцово-кислотным батареям придут литиевые, которые станут основными, а не резервными источниками энергии. В связи с быстрым развитием сетей пятого поколения произошло резкое увеличение энергопотребления станций. Требуется энергоаккумулирующая система с более высокой энергетической мощностью. Литиевые батареи станут идеальным решением. В настоящее время срок службы литиевых батарей в пять раз превышает срок службы свинцово-кислотных, а долговечность дозового заряда у литиевых батарей вдвое больше, чем у свинцово-кислотных. Стоимость жизненного цикла литиевых батарей ниже, чем у свинцово-кислотных. В ближайшие три года цена на литиевые батареи будет снижена на 30%. Предполагается, что в 2022 году стоимость литиевых батарей будет равна стоимости свинцово-кислотных.

Тренд 4. С внедрением 5G телекоммуникационные технологии проникнут в различные отрасли экономики

Ключевой момент – для реализации различных сценариев развития компаний 5G предоставит базовые станции. Они могут быть размещены в морских портах, на территориях, где ведется добыча полезных ископаемых, на электроэнергетических предприятиях и даже в колледжах, больницах.

Тренд 5. Конвергенция источников питания информационно-коммуникационных технологий (ИКТ)

Ключевой момент – конвергенция ИКТ требует использования диверсифицированных решений в области электроснабжения. Популяризация 5G позволила интегрировать искусственный интеллект во все сферы жизни общества. Технологическое компании начали использовать сети пятого поколения для разработки различных приложений. Очевидно, что конвергенция ИКТ требует резервной защиты энергетической станции и помещений для оборудования, чтобы противостоять новым вызовам в эксплуатации и техническом обслуживании.

Тренд 6. Взаимодействие с искусственным интеллектом

Ключевой момент – совместное моделирование сетевых элементов и искусственного интеллекта обеспечивает оптимальную совокупную стоимость использования энергетических сетей. Увеличение количества станций 5G и повышение энергопотребления приводит к высоким затратам на техническое обслуживание и энергопотребление, что может помешать быстро популяризировать сети нового поколения. Технология взаимодействия с ИИ будет иметь большое значение для решения этой проблемы.

Тренд 7. Упрощенные full-stack-шлюзы

Ключевой момент – упрощенные сквозные энергетические сети будут функционировать в формате полного цикла (end-to-end и full-lifecycle).

В ближайшем будущем будет использоваться все большее количество спектров частот, а станции станут устанавливать более плотно. В эпоху 5G энергетические системы от узлов до сетей-носителей и базовых сетей станут все более крупными и сложными, что потребует упрощенного развертывания и контроля совокупной стоимости владения ими. В будущем будут широко применяться упрощенные технологии сквозных энергосетей полного жизненного цикла, такие как один шкаф для одного участка, один блок питания для одного участка, а также автономные сети управления. Все это значительно повысит эффективность развертывания площадки и расширения емкости, упростит эксплуатацию энергии и позволит получить более упрощенные энергетические сети.

Тренд 8. Многоуровневая архитектура

Ключевой момент – многофункциональная архитектура станет тенденцией развития телеком-отрасли на фоне разнообразия входов и выходов мощности.

В настоящее время различные устройства преобразования энергии, как правило, объединены в одну систему, которая имеет большой размер, низкую эффективность и несколько интерфейсов для обслуживания. Кроме того, стоимость данных устройств достаточно высока. Многоуровневая архитектура отличается эффективностью системы, простым развертыванием, разовым обслуживанием и эксплуатацией, и в будущем будет популярна в телекоммуникационной сфере.

Тренд 9. Повышенная эффективность

Ключевой момент – эффективность выпрямительного блока будет доведена до пика. В настоящее время эффективность энергосистем электровзяки в основном повышается на уровне выпрямительного блока. Эффективность выпрямителей основных производителей составляет от 90% до 96%. В будущем максимальная эффективность будет улучшена с 98% до 99%, что означает снижение потерь ректификации наполовину. Тем не менее энергопотребление всего участка в основном происходит в системе выработки электроэнергии, системе управления и линии электропитания. Операторы будут уделять больше внимания повышению энергоэффективности на уровне станции и сети. Эффективным решением для теплообмена и естественного рассеивания тепла станут кондиционеры.

Тренд 10. Надежность

Ключевой момент – надежность станет неотъемлемой частью телекоммуникационной энергетики.

Искусственный интеллект подтолкнул телекоммуникационную энергетику как отрасль развиваться, превращаясь из изолированных станций в энергетические сети. Разнообразные требования к источникам питания и резервному копированию, сложные комплексные сценарии развертывания предъявляют более высокие требования к надежности энергетических сетей. Технологии надежности, такие как безопасность, доступность, конфиденциальность станут ключевыми характеристиками надежных энергетических сетей.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

PEPSICO ПОКУПАЕТ СНЭКОВУЮ КОМПАНИЮ

Американская PepsiCo Inc. подписала соглашение о приобретении китайской снэковой онлайн-компании Hangzhou Haomusi Food Co. (Be & Cheery) за $705 млн у Haoxiangni Health Food Co.Be & Cheery выпускает орехи, сухофрукты, мясные закуски, хлебобулочные и кондитерские изделия и продает их преимущественно через основные платформы электронной торговли в Китае, сообщается в пресс-релизе PepsiCo. Выручка китайской компании в 2019 году составила около 5 млрд юаней ($711,5 млн). Be & Cheery была основана в 2003 году и в настоящее время является одним из лидеров в своем сегменте. Сделка должна быть одобрена акционерами Be & Cheery, а также получить разрешения со стороны регулирующих органов. «Be & Cheery в значительной степени дополняет наш нынешний бизнес в Китае, предлагая широкий ассортимент продукции и ориентируясь на e-commerce», – сказал генеральный директор PepsiCo Greater China Рам Кришнан, слова которого приводятся в сообщении. Американская компания работает в КНР около 40 лет. Глобальная выручка PepsiCo в 2019 году превысила $67 млрд. PepsiCo Inc. также принадлежат бренды Pepsi, 7up, Mirinda, Lay's, Cheetos, Doritos и несколько других. **(interfax.kz)**

КОРОНАВИРУС УДАРИЛ ПО МИЛЛИАРДЕРАМ

Пятьсот самых богатых людей мира потеряли в общей сложности $139 млрд 24 февраля из-за колебаний рынка на фоне распространения коронавируса нового типа. Об этом сообщает Bloomberg. По данным издания, это самое сильное снижение уровня благосостояния, стех пор как агентство начало составлять рейтинг в октябре 2016 года. Больше всего пострадали основатель Amazon Джефф Безос, который занимает второе место в списке богатейших людей мира по версии Bloomberg, и глава группы компаний Louis Vuitton Moët Hennessy Бернар Арно (третье место). Каждый из них потерял более $4,8 млрд. За ними следуют основатель компании Inditex Амансио Ортега (шестое место), чье состояние сократилось на $4 млрд, и основатель Facebook Марк Цукерберг (пятое место), потерявший $3,4 млрд. Фондовый индекс S&P 500 24 февраля упал на 3,35%, а промышленный индекс Dow Jones – на 3,56%. Вспышка коронавируса в Италии ранее привела к снижению фондовых индексов на европейских биржах. Итальянский FTSE MIB упал на 4,4%, после того как власти ввели чрезвычайные меры в связи с распространением коронавируса в стране, отменили массовые мероприятия, в том числе в последние дни Венецианского карнавала и футбольные матчи. Особенно вспышка заболевания отразилась на акциях производителей люксовых товаров и компаний из премиального сектора. Наихудшие акции бренда Salvatore Ferragamo SpA упали на 9,5%, а ФК «Ювентус» – на 11%. Одновременно индекс Лондонской фондовой биржи FTSE 100 упал на 2,7%, а немецкий DAX и французский CAC 40 потеряли по 3,3%. **(rbc.ru)**

L BRANDS ПРОДАСТ 55% VICTORIA'S SECRET

Американский холдинг L Brands объявил о продаже 55% Victoria's Secret (бренды Victoria's Secret Lingerie, Victoria's Secret Beauty и Pink) инвесткомпании Sycamore Partners за $525 млн с учетом принятых обязательств. В ходе сделки вся компания оценена в $1,1 млрд. После сделки Victoria's Secret станет самостоятельной компанией, а L Brands сохранит за собой 45% акций Victoria's Secret. Холдинг направит деньги от сделки, а также около $500 млн собственных средств на погашение долгов. Основатель L Brands, миллиардер Лесли Векснер покинет пост гендиректора и председателя правления, но останется в совете директоров как четный председатель, говорится в сообщении компании. По данным The Wall Street Journal, Векснеру принадлежит 17% L Brands. О том, что L Brands и Sycamore Partners договорились о сделке, в середине февраля 2020 года написала The Wall Street Journal со ссылкой на источники. Издание отмечало, что закрытием и эксплуатацией, и в будущем будет популярна в телекоммуникационной сфере.

Тренд 9. Повышенная эффективность

Ключевой момент – эффективность выпрямительного блока будет доведена до пика. В настоящее время эффективность энергосистем электровзяки в основном повышается на уровне выпрямительного блока. Эффективность выпрямителей основных производителей составляет от 90% до 96%. В будущем максимальная эффективность будет улучшена с 98% до 99%, что означает снижение потерь ректификации наполовину. Тем не менее энергопотребление всего участка в основном происходит в системе выработки электроэнергии, системе управления и линии электропитания. Операторы будут уделять больше внимания повышению энергоэффективности на уровне станции и сети. Эффективным решением для теплообмена и естественного рассеивания тепла станут кондиционеры.

Тренд 10. Надежность

Ключевой момент – надежность станет неотъемлемой частью телекоммуникационной энергетики.

Искусственный интеллект подтолкнул телекоммуникационную энергетику как отрасль развиваться, превращаясь из изолированных станций в энергетические сети. Разнообразные требования к источникам питания и резервному копированию, сложные комплексные сценарии развертывания предъявляют более высокие требования к надежности энергетических сетей. Технологии надежности, такие как безопасность, доступность, конфиденциальность станут ключевыми характеристиками надежных энергетических сетей.

TESLA РАЗРЕШИЛИ ВЫРУБИТЬ ЛЕС

Немецкий суд разрешил Tesla продолжить вырубать лес для строительства завода под Берлином. Об этом говорится в сообщении ведомства. Предприятие должно стать первой европейской фабрикой по производству Tesla и второй за пределами США. Илон Маск планирует построить его в городе Грюнзайд в 37 км от немецкой столицы. Под него требуется вырубить 92 га леса. Иск против строительства подали экоактивисты: «Зеленая лига Бранденбурга» и Ассоциация по ландшафтному управлению и экологии в Баварии. Они считают, что вырубка леса угрожает живым и может привести к загрязнению водоемов. Изначально инвестиций под поддержал активистов, однако 16 февраля Высший административный суд Берлина и Бранденбурга наложил временный запрет на строительство. Теперь же этот же суд вынес финальный вердикт, согласно которому Tesla может начать вырубку. Несмотря на то, что официального разрешения на строительство у Tesla пока нет, суд позволил компании начать работы, поскольку вырубка согласована с местными властями. О планах Tesla построить завод в Германии стало известно в ноябре 2019 года. В первой половине февраля 2020 года началась подготовка к строительству. Завод обеспечит работой примерно 12 тыс. человек и будет выпускать 50 тыс. электромобилей в год. **(rb.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ ДЕПОЗИТЫ В ТЕНГЕ

Объем вкладов БВУ РК на конец 2019 года составил 16,4 трлн тенге – на 7,1% больше, чем в конце декабря 2018 года. Рост обусловлен увеличением вкладов в национальной валюте – на 17,3%, до 9,2 трлн тенге. В то же время вклады в иностранной валюте сократились на 3,5%, до 7,2 трлн тенге. Доля вкладов в национальной валюте третий год преобладает над вкладами в иностранной валюте, увеличившись за последний год с 51,1% сразу до 56%. Преобладание тенговых вкладов ощутимо ярче выражено в структуре розничных депозитов, где они занимают 58,7%, против 41,3% в иностранной валюте (годом ранее – 52,5% и 47,5% соответственно). В целом объем вкладов физических лиц за 2019 год вырос на 5,9%, до 9,1 трлн тенге. В структуре депозитов юридических лиц на конец 2019 года также преобладают вклады в национальной валюте – 52,5%, против 47,5% в иностранной валюте. При этом на конец 2018 года доля вкладов в инвалюте составляла 50,7%, в нацвалюте – 49,3%. В целом корпоративные вклады выросли за год на 8,6%, до 7,2 трлн тенге. Среди регионов РК в структуре вкладов физических лиц более половины объема депозитов хранится в иностранной валюте только в Алматы: 54,8%. Существенная, хотя и не главенствующая доля в 44,1% от розничных вкладов приходится на инвалюту в Нур-Султане. В остальных регионах население отдает предпочтение национальной валюте. Самая высокая доля вкладов в нацвалюте среди розничных вкладов – в Туркестанской области: 84,4%. **(ranking.kz)**

В НАУКУ ИНВЕСТИРОВАЛИ 1,18 МЛРД ТЕНГЕ

За январь 2020 года в профессиональную, научную и техническую деятельность проинвестировали денежные средства в размере 1,18 млрд тенге, против 1,31 млрд тенге в январе 2018-го (ИФО — 87,1%). Доля инвестиций, как и годом ранее, составляет лишь 0,2% от всего объема капитальных вложений по Казахстану. Заметим, в целом по итогам января-декабря 2019 года в сектор влили сразу 71,38 млрд тенге (0,6% от всего объема капитальных инвестиций по РК), против лишь 43,24 млрд тенге в аналогичном периоде 2018 года. Среди регионов лидерами по капитальным вложениям стали Атырауская область (422 млн тенге, в 5 раз больше, чем в аналогичном периоде годом ранее), Кызылординская область (168,4 млн тенге, в прошлом году в этом регионе за январь инвестиций не наблюдалось) и Алматы (128,5 млн тенге, в 2,1 раза меньше, чем в январе 2018 года). 86,8% капитальных вложений в профессиональную, научную и техническую деятельность обеспечены собственными средствами; местным бюджетом — лишь 2,8%, на долю прочих заемных средств пришлось еще 10,4%. Для сравнения: в январе 2018 года 92,5% капитальных инвестиций было обеспечено собственными средствами. В 2020-2022 годы общий объем грантового финансирования научных исследований молодых ученых составит 9 млрд тенге, по 3 млрд тенге ежегодно. **(finprom.kz)**

АНАЛИТИКИ ОЦЕНИЛИ ПОТЕРИ МИРОВОГО ВВП

По оценке аналитического центра Oxford Economics, потери мирового ВВП от распространения нового типа коронавируса могут составить $1,1 трлн в 2020 году. Об этом сообщается на сайте центра. Такой ущерб будет означать снижение уровня мирового ВВП на 1,3% (по сравнению с предыдущим для 2020 года прогнозом аналитического центра). В отчете Oxford Economics говорится, что прогноз осуществится в том случае, если вспышка пневмонии, которую вызывает коронавирус нового типа, станет глобальной пандемией. В случае если границы пандемии будут определяться только Азией, падение мирового уровня ВВП составит $0,4 трлн (0,5%). «Наши сценарии предполагают падение мирового ВВП в результате снижения потребления, а также потерь в области туризма и путешествий с некоторым эффектом от пострадавших финансовых рынков и сокращения инвестиций», – говорится в отчете. По данным Oxford Economics, рост ВВП Китая замедлится на фоне распространения вируса с 6 до 5,4% в 2020 году. 24 февраля Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) предупредила, что распространение коронавируса обладает потенциалом пандемии. **(rbc.ru)**

ПРОФИЦИТ ТОРГОВОГО БАЛАНСА СНИЗИЛСЯ

По итогам 2019 года внешнеторговый оборот страны составил $96,1 млрд, что на 1,4% выше показателя за 2018 год ($94,8 млрд). При этом отмечается снижение доходов от экспорта товаров – до $57,7 млрд (-$3,4 млрд) при одновременном росте импортных затрат – до $38,4 млрд (+$4,7 млрд). На этом фоне профицит торгового баланса снизился до $19,4 млрд против показателя 27,5 по итогам 2018 года (-$8,1 млрд), сообщили в АФК. Изменения от продажи нефти оставались ключевым фактором влияния на общую динамику экспорта товаров. По итогам года доходы снизились с $37,8 до $33,6 млрд (-$4,2 млрд). При этом, несколько физические объемы экспорта нефти в 2019 году были практически на одном уровне с 2018 годом (70,0 млн тонн), указанное снижение происходило из-за менее благоприятной ценовой конъюнктуры. Средние цены на нефть Brent в 2019 году составили $64,12 за баррель против показателя в $71,69 в 2018 году (-10,6%). Рост импортных поставок в страну происходил на фоне реализации крупных ремонтных работ на ключевых нефтяных месторождениях, прокладки трубопровода «Сарыарка», что поддерживало спрос на импортируемые инвестиционные товары. **(kapital.kz)**

Маркировка товаров приведет к росту цен и разорению бизнеса

Предприниматели поделились своими опасениями

Арсен Аскаров

Введение е-маркировки для продуктов питания не приведет к повышению их качества. Как правило, продукты питания не поддельываются в Казахстане и не завозятся контрабандой. При этом идентификация выпускаемой продукции обернется для производителей огромными затратами, что отразится на конечных потребителях. Об этом в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» сообщили отечественные предприниматели.

Соглашение о маркировке товаров средствами идентификации в ЕАЭС было подписано в феврале 2018 года, а спустя месяц после этого вступило в силу. Чиновники России уже заявили о планах ввести маркировку по всей промышленной продукции в стране к 2024 году. С тем, чтобы аналогичные меры были введены в Казахстане, отечественные производители не согласны, поскольку не хотят нести дополнительные затраты на выпуск собственной продукции.

Официальный представитель Молочного союза Казахстана Динмухамед Айсаутов говорит, что нанесение маркировки на упаковку молочной продукции дорого обойдется фермерам.

«У нас около 153 переработчиков молока. Очень большое количество ферм. При этом процент контрафакта нулевой. Продукты питания вообще нет смысла подделывать из-за их низкой маржинальности. Поэтому введение маркировки не повлияет на качество самой продукции. Следовательно, маркировать все подряд не имеет смысла. Так не делается ни в одной стране мира», – заметил Динмухамед Айсаутов.

По его словам, затраты на покупку оборудования для нанесения штрихкодов для одной линии производительностью 6 тыс. пачек молока в час, плюс на его установку, тестирование и зарплату сотрудникам, работающим в две смены в течение года, составят 780 млн тенге.

«Наше предложение – ввести добровольное нанесение маркировок на товары в рамках ЕАЭС. Те предприятия, которые продают свой товар за пределы Казахстана, могут этим заниматься. Однако отечественные производители большей частью реализуют свой товар в нашей стране. В первую очередь, это касается молочных продуктов», – заключил Динмухамед Айсаутов.

В свою очередь исполнительный директор Ассоциации производителей безалкогольных напитков и соков Алия Мамытбаева сообщила, что стоимость комплекта оборудования для нанесения маркировок и программного обеспечения для производителей сока на каждом заводе составит от 1,6 до 128,4 млн тенге.

«Маркировка никак не влияет на содержимое. Безопасность продукции проверяется только с помощью лабораторных анализов. Наша продукция регулируется санитарными нормами, а объем контрафакта равен 0,1%. Поэтому есть ли смысл нести такие колоссальные расходы, если сама маркировка не защищает от ввоза контрабанды и производства незаконной продукции?» – недоумевает Алия Мамытбаева.

По ее словам, нанесение маркировки обернется другими сложностями. В Европе часто сталкиваются с трудностями при настройке оборудования, а это может обернуться замедлением производства, проблемами при нанесении маркировки, поэтому потребуется дополнительный контроль за печатью. Маркировка не защищает от ввоза контрабанды и производства незаконной продукции. Сегодня при наличии маркировки даже проблематично перерабатывать упаковки после их эксплуатации», – пояснила Мамытбаева.

Более или менее благосклонно к нанесению маркировки отнеслись представители фарминдустрии. В частности, исполнительный директор Ассоциации «ФармМедИндустрия Казахстана» Гулдария Манакпаева отмечает, что наличие штрихкода на упаковке убережет казахстанцев от контрафактных препаратов.

«Учитывая, что основная часть качественных средств реализуется через розничную сеть. В аптеках потребитель всегда сможет проверить легальность препарата. Таким образом, государство сможет выстроить систему прослеживаемости, чтобы в оборот не попали некачественные, контрафактные препараты. С внедрением маркировки появится возможность контролировать лекарства, закупаемые в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи. Больницы не смогут их списывать и незаконно отправлять на продажу в аптеки. То есть маркировка будет способствовать адресному получению препарата», – отметила Гулдария Манакпаева.

В то же время оборудование для нанесения маркировки для среднего производителя будет стоить 500 тыс. евро.

«Планируется, что производитель будет закупать средства идентификации у единого оператора маркировки. Это обойдется по 3 тенге на каждую упаковку. Если за год производят 20 млн упаковок, то платить придется 60 млн тенге. По предварительным расчетам, около 2 млрд тенге ежегодно будет тратиться только на маркировку», – уточнила она.

Заместитель председателя правления НПП РК «Атамекен» Евгений Больгерт сообщил, что никто внутри ЕАЭС не предоставил достаточных расчетов для инициации тотальной маркировки на товары.

«Сегодня всесторонний анализ целесообразности внедрения маркировки, который бы учитывал все факторы влияния на бизнес-среду, не проводится на должном уровне. Например, «пилот» по мясу зал хорошие результаты, удалось «отбелить» рынок, но нельзя не учитывать тот факт, что это непоказательный пример и меховые изделия – товар дорогостоящий и не являющийся товаром широкого потребления», – пояснил Евгений Больгерт.

По его словам, до сих пор не интегрированы информационные системы стран-участниц ЕАЭС, нет единого каталога товаров для маркировки.

«Не так давно в России ввели маркировку на обувь, но этот вопрос даже не обсуждался на площадке Евразийской экономической комиссии. Это, мягко говоря, не по-партнерски», – заключил он.

В Ассоциации прямых продаж Казахстана уже назвали примерные расходы для оснащения сканерами для считывания штрихкодов с промаркированной продукции супермаркетов, магазинов у дома и точек торговли на базарах. Сумма может достигать 12 млрд тенге. В связи с этим ежегодно казахстанским потребителям придется доплачивать еще 22 млрд тенге за идентификационные знаки почти на всех ключевых товарах, включая табак, алкоголь, медикаменты, молоко, соки и воду.

Между тем вопрос маркировки товаров в ЕАЭС решится в ближайшие дни, об этом в начале недели на пресс-конференции в Нур-Султане сообщил председатель коллегии Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) Михаил Мясникович. Но и он сомневается в необходимости маркировки всех товаров без исключения, поскольку это может обернуться новыми препонами в развитии общего рынка ЕАЭС.

Анфас и профиль МСБ в Казахстане

Чем городские предприниматели отличаются от региональных?

Марат Бекжанов,
генеральный директор МФО Solva

Сокращение числа рабочих мест, которое в Казахстане наблюдалось в начале 1990-х годов, стало причиной значительных перемен в укладе жизни миллионов казахстанцев. Многим из них пришлось переквалифицироваться из инженеров, рабочих цехов в индивидуальных предпринимателей. Сегодня, спустя 20 с лишним лет они составляют значительную долю самозанятых и действующих ИП. Однако в городе и в сельской местности их бизнес развивается по-разному.

Микрофинансовая компания Solva провела специальное исследование среди индивидуальных предпринимателей городов и регионов Казахстана. В нем приняли участие более тысячи ИП в возрасте от 35-55 лет. По официальным данным, осенью прошлого года в Казахстане насчитывалось до 1,25 млн индивидуальных предпринимателей с наибольшей концентрацией в Алматы (163,3 тыс.), Туркестанской (138 тыс.) и Алматинской (128,6 тыс.) областях.

Примечательно, что оптовая торговля и ретейл (35,4%), строительство (9,7%) и техническая деятельность (5,1%) одинаково популярные сферы деятельности в больших городах и в регионах. Впрочем, разница есть, и весьма ощутимая – в регионах, особенно в сельской местности, масштабы малого бизнеса не просто скромные – его потенциал используется далеко не полностью. И во многом сдерживающее влияние оказывает ограниченность финансовых ресурсов.

Как правило, предприниматели и самозанятые, проживающие в городе, – это молодые мужчины (54% младше 40 лет), они осведомлены об основных трендах в своей профессиональной сфере, владеют информацией о потенциальных источниках финансирования, а также могут рассчитывать на большую лояльность со стороны многочисленных филиалов банков.

Напротив, среди жителей сельской местности больше женщин-предпринимателей (68%) в возрасте от 40лет и старше. Степень информированности о возможных источниках финансирования, уровень цифровой грамотности у них ниже, как и желание брать кредит. Если в городе предприниматели используют кассовые терминалы, внедряют системы оплаты онлайн, включая денежные переводы при помощи мобильного приложения, то в селе ситуация кардинально другая.

Зачастую самозанятые, оказывающие своим землякам различного рода услуги, а также индивидуальные предприниматели в регионах предпочитают все расчеты производить исключительно наличными деньгами. С одной стороны – это связано с нежеланием инвестировать в необходимую инфраструктуру. С другой – тем, что оплачивать покупки в селах самим покупателям удобнее наличными, которые они предпочитают платежным картам и онлайн-платежам.

По словам Розы У., которая уже долгое время занимается продажей кондитерских изделий в одном из торговых домов Ушарала и принимает оплату только наличными, что-то менять в работе своего бутика она пока не планирует.

«В торговле я уже 15 лет. Начинала с малого, занялн с мужем у родственников деньги и понемногу пришли к тому, что у нас есть сейчас. Расширяться пока не планирую, потому что придется снова искать деньги, а с кредитами связываться не хочу», – говорит она, признаваясь, что не верит в то, что может получить кредит в банке, поскольку не ведет специальный учет, а обороты ее магазина небольшие.

Аналогичную причину называет и другая предпринимательница Майра К. Уже пять лет они с супругом пытаются наладить производство домашних колбасных изделий, однако бизнес только недавно стал приносить небольшую прибыль. Чтобы зарабатывать по-настоящему, нужно масштабироваться.

«Чтобы сделать хорошую колбасу или мясной рулет, нужны качественные, а значит –недешевые продукты. Чтобы на этом зарабатывать, нужны еще и объемы, ведь продавать с большой наркруткой мы не можем, люди наш товар просто не купят», – говорит она. На вопрос о том, рассматривала ли она расширение производства с привлечением банковского или иного финансирования, Майра ответила отрицательно.

«Однажды мы с мужем ходили в наш местный банк, но там потребовали справки с места работы, когда узнали, что мы самозанятые, попросили нашу финансовую отчетность, а у нас ее нет. Мы просто все записываем в тетрадку: кому должны деньги и понемногу пришли к тому, что у нас есть сейчас. Расширяться пока не планирую, потому что придется снова искать деньги, а с кредитами связываться не хочу», – говорит она, признаваясь, что не верит в то, что может получить кредит в банке, поскольку не ведет специальный учет, а обороты ее магазина небольшие.

Аналогичную причину называет и другая предпринимательница Майра К. Уже пять лет они с супругом пытаются наладить производство домашних колбасных изделий, однако бизнес только недавно стал приносить небольшую прибыль. Чтобы зарабатывать по-настоящему, нужно масштабироваться.

Еще один фактор, который влияет на различия между индивидуальными предпринимателями в городе и на селе – это разный уровень ожиданий. Как правило, малые предприниматели и самозанятые в регионах чуть менее амбициозны, чем горожане, демонстрируя более высокий уровень удовлетворенности своим положением, и о масштабировании бизнеса здесь задумываются не все.

Учитывая, что в регионах, на селе существует потенциальный простор для реализации инициатив самозанятых и частных предпринимателей, снятие такого ментального барьера как страх перед кредитами, консалтинговая помощь в лучшем понимании перспектив своего бизнеса, а также расширение доступа к финансовым инструментам могли бы способствовать росту активности предпринимательства на селе и в регионах в целом.

Все полутона серого: искусственный интеллект против ишемии

CEO Almaty A.I. Lab Досжан Жусупов о преимуществах цифровой диагностики инсульта и коммерческой выгоде такого проекта

Ксения Бондал

В отличие от врача искусственный интеллект может на ранней стадии диагностировать ишемический инсульт. Дело в том, что возможности человеческого глаза ограничены, в сравнении с компьютерным зрением, которое может различать десятки тысяч полутонов серого и белого вещества мозга, в экспресс-режиме определить изменения плотности тканей. Это поможет не только спасти жизнь людям, но и сохранить их полную дееспособность, считает CEO Almaty A.I. Lab Досжан Жусупов. «В долгосрочной перспективе подобные технологии при расширении спектра их специализации полностью заменят врача, выполняющего визуальный анализ снимка. Но в среднесрочной перспективе это помощники для докторов», – отметил он в интервью корреспонденту «Капитал.kz». Со своей командой Досжан Жусупов создал как раз такую программу. Сейчас она «учится» и тестируется, а в будущем будет конкурировать с мировыми аналогами, добавил он.

– Досжан, в управлении цифровизации Алматы считают, что ваш проект Cerebra по определению инсульта на начальной стадии с помощью искусственного интеллекта входит в число самых важных из тех, которые реализовываются в городе. В чем именно заключается его важность?

– Есть два вида инсультов – геморрагический и ишемический. Первый можно легко разглядеть на снимке, но острую ишемию человеческому глазу очень сложно уловить. Дело в том, что мозг человека соединяет все части изображения, в данном случае снимка головного мозга, в единую картину. А технология компьютерного зрения сканирует снимок пиксельно. Условно говоря, человеческий глаз видит 30 оттенков серого вещества мозга, а компьютерные сканеры – тысячи полутонов серого и белого вещества. То есть Cerebra помогает поставить более точный диагноз.

В диагностике инсультов очень важен фактор времени. Триггером ишемического инсульта является тромб, который, застревая, перекрывает кровоток, питающий какую-то часть мозга. Тем самым создается острое нарушение мозгового кровообращения (ОНМК) и начинается цитотоксический отек. Если не восстановить питание, то есть кровоток, возникает некроз – клетки мозга умирают. То есть с момента возникновения первых симптомов ишемического инсульта у врачей есть 6-8 часов для того, чтобы восстановить кровоток и предотвратить перманентное поражение. Если за это время врач не отреагирует, то у больного с высокой долей вероятности будет тяжелая форма инвалидности или даже возможен летальный исход. Мы видели десятки кейсов, когда люди обращались в больницу с ОНМК, но у них не могли распознать острую ишемию на первичном КТ-снимке, госпитализировали, а спустя 7-10 часов уже на втором КТ-исследовании обнаруживали обширное поражение клеток головного мозга, и было уже поздно реагировать.

– Искусственный интеллект более видящий, чем доктор. Но он предполагает машинное обучение, то есть ваше решение должно еще поумнеть.

– Все верно, но точнее наш продукт помогает врачам замечать мельчайшие изменения в головном мозге, и вы правы, обучением Cerebra занимается врач-нейрорадиолог. У нас есть штатный нейрорадиолог, и мы внештатно сотрудничаем с другими докторами. Врач берет снимок компьютерной томографии (КТ) или магнитно-резонансной томографии (МРТ), где зафиксированы зоны поражения головного мозга и с помощью их обучает модель. Пополняя нашу базу знаний для машинного обучения, тем самым мы делаем Cerebra более точнее в оценке снимков КТ. В долгосрочной перспективе подобные технологии при расширении спектра их специализации полностью заменят врача выполняющего визуальный анализ снимка. Но в среднесрочной перспективе это помощники для докторов.

– Программа будет помогать врачу быстро и точно ставить диагноз. Как он в нее попадет?

– Это облачное решение, мы пока думаем, каким конкретно облаком воспользуемся. Компания Microsoft выразила интерес к сотрудничеству с нами на базе Azure и предложила нам обкатать продукт в Казахстане, а потом масштабироваться за пределами страны.

– Как программа будет работать на практике?

– Как только пациент попал в инсультный центр с подозрением на острую ишемию, ему делают снимок КТ, который обезличивается и предварительно обрабатывается. После этого изображение загружается в облако, где и происходит оценка снимка. Cerebra возвращает снимок с разметкой, где указаны области (очаги или аномалии пиксельно) поражения мозга и степень вероятности инсульта.

– Как определяется риск инсульта?

– Поскольку в аппарате для КТ человек может неровно лечь, то для начала снимок нужно оцентровать и перевести из формата 2D в 3D для того, чтобы программе было легче его анализировать. После этого изображение мозга делится на анатомические зоны. На следующем этапе каждая из этих частей анализируется с помощью трех методик. Первая производит поиск асимметричных аномалий по показателям плотности в обоих полушариях. Вторая методика сравнивает зоны мозга на загруженном снимке со здоровым мозгом для каждой отдельно взятой возрастной группы. Третья методика является самой точной из трех: обученная нейрорадиологами нейронная сеть визуально оценивает снимок и имитирует работу врача. После того как диагноз поставлен, есть два метода реагирования на острый ишемический инсульт. Первый – тромболитическая терапия, второй – тромбоэкстракция, когда нейрохирурги инвазивно удаляют тромб. Но это сложная операция и гораздо легче в первые часы провести тромболитическую терапию.

– Кстати, как доктора к вам относятся?

– Те, кто работает с инсультами, выражают большой интерес, потому что на них очень высокая нагрузка и продукт может ускорить и облегчить их работу именно по проблеме острой ишемии.

– Ваш продукт должен спасать жизни, но, тем не менее, это коммерческий проект. В чем заключается ваша бизнес-модель?

– Доступ к программе предоставляется по ежегодной подписке, как это делают наши коллеги в Великобритании и Штатах. Но наша цель в Казахстане – сделать продукт доступным для инсультных центров даже в небольших городах.

– Сколько будет стоить подписка?

– Ориентировочно 400 тыс. тенге в год.

– Это серьезная сумма для небольших больниц.

– Все относительно. К примеру, наша ценовая политика на 70% дешевле для больниц, чем конкурентное решение из Великобритании, и в разы дешевле, чем продукт от компании из Штатов. Но первые три-шесть месяцев продукт будет бесплатным, чтобы врачи могли понять, нужен ли он им. Для внешних рынков планируем сделать цену выше.

– Где вы набирали команду разработчиков?

– Она на 100% казахстанская. Это выпускники Казахстанско-британского технического университета, Университета Сулеймана Демиреля, Международного университета информационных технологий, Назарбаев Университета, часть команды обучалась в Великобритании и в России.

– Вы сказали, что это ваш личный проект, то есть инвестор тоже вы?

– На 90% инвестиции мои, но есть друзья, которые поддержали проект средствами на 10%.

– Сколько уже вложили?

– На сегодняшний день чуть больше 70 млн тенге.

– А на что больше всего ушло денег?

– На зарплату команде. Ну и, конечно, пришлось купить серверы и видеокарты, которые помогают проанализировать медицинские данные.

– И за какое время окупятся ваши затраты?

– Если даже предположить, что на проект придется потратить еще столько же денег, то после массового запуска программы можно за год вернуть вложенные средства.

Как создать и запустить детское приложение на шести языках

Анна Видянова

Житель Нур-Султана вместе со своей командой придумал мобильное приложение, с помощью которого дети могут учить слова на шести языках и развивать логику. Инвестиции в проект достигли $25 тыс. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» один из авторов проекта Алмас Топеев рассказал, сколько средств было вложено в продвижение и какие сложности возникли при работе над ним.

– Алмас, когда у вас появилась идея создать приложение для детей?

– В 2017 году. Когда моему сыну было полтора года, он любил повторять за мной и супругой слова, поэтому жена скачала приложение для развития его речи. Оно работало таким образом, что ребенок, видя на экране смартфона картинку, например какое-то животное, называл его. Так у него расширялся словарный запас, он начинал понимать, какие предметы, животные его окружают. Сыну нравилось смотреть на яркие картинки на экране и воспроизводить слова вслух.

Как-то вечером, увидев ребенка играющим с приложением, у меня возник вопрос, есть ли аналогичный продукт на казахском языке. Промониторив рынок, я выяснил, что таких продуктов нет, и мне в голову пришла мысль создать такое приложение.

– Были ли такие же разработки на других языках?

– Да, их множество, но в основном на английском, немецком, французском языках.

– Как долго вынашивали мысль о проекте?

– Не более полугода. Как-то на одной из семейных посиделок встретился с братом, рассказал ему о своей идее, и он также ею загорелся. В течение нескольких месяцев мы изучали рынок, скачивали мобильные приложения, обсуждали их опции, интересные элементы, как они влияют на развитие ребенка. И решили все-таки создать интересный продукт на казахском языке. К нашей команде подключился наш общий друг. В отличие от нас он программист и мог обозначить примерный функционал, который требовался для разработки продукта, сориентировать по времени работы над проектом.

– Трудно было найти технических специалистов?

– Да, у нас возникли определенные трудности. Программистов, дизайнеров мы начали искать через знакомых. Но у многих из них либо не было времени на работу над проектом, либо у них был слишком высокий ценник за работу. В итоге мы попали в чат программистов, иллюстраторов, где и нашли нужных людей.

– Сколько длилась работа над приложением?

– Около полугода, запустили мы его в марте 2018 года.

– Слова каких языков можно выучить с его помощью?

– Оно функционирует на 6 языках: казахском, кыргызском, башкирском, ингушском, чеченском, русском. То есть мы отдали предпочтение языкам тюркской группы. Кстати, когда работа начиналась, не было ни одного приложения на всех тех языках, которые мы выбрали. Был только похожий продукт на русском языке. Для изучения слов каждого из этих языков нужно скачать версии отдельно для Android и для iOS. Итого получается 12 версий нашего продукта: по две на каждом языке. Все версии имеют уникальные названия, например, на казахском языке «IQ Bala», на ингушском «IQ Бер».

– Как они работают?

– Продукт создан для совместного использования одним из родителей и ребенком. В нем есть пять развивающих рубрик. Одна из них – «слова» – внутри 16 тематических классификаторов (иконок): семья, части тела, животные, птицы, морские обитатели, фрукты, овощи и так далее. При нажатии на один из классификаторов, например на «животные», на экране гаджета появляются различные изображения животных. Если на них навадить, то приложение озвучивает, как они называются, а ребенок должен повторить. Эта опция учит правильно произносить слова.

Другие рубрики способствуют развитию памяти, логики и моторики малыша. Например, есть рубрика «пазлы». Ребенок должен собрать пазлы в картинку. Малышу изначально предлагается изображение, например какого-нибудь животного, он должен его запомнить. При нажатии на рисунок он делится на пазлы и его нужно собрать. Также есть рубрики, с помощью которых ребенок может выучить цвета.

При неправильном ответе малыша система сообщает об этом и дает ему следующую попытку, а при правильном ответе хвалит ребенка. В приложении казахский алфавит на латинице. За счет этого будущие школьники смогут с легкостью воспринимать казахский язык на латинском алфавите.

Наше приложение можно скачать бесплатно. Ведь в первую очередь мы разрабатывали его для наших с братом детей и не думали о монетизации продукта. Также мы хотели популяризовать казахский язык среди детей.

– На какой возраст рассчитан ваш продукт?

– На детей 1,5-5 лет.

– Сколько вложили в разработку?

– Когда мы с братом обсуждали проект, предполагали, что объем инвестиций не превысит $10-15 тыс. У нас были эти деньги. Но когда стали прорабатывать проект, выяснилось, что он потребует еще больших затрат – порядка $25 тыс. Это бюджет с учетом затрат на рекламу. Только на разработку проекта было направлено $15-17 тыс. На первом этапе на услуги программистов было потрачено $6 тыс., иллюстраторов – около $4 тыс.

– Если приложение бесплатное, то как вы с его помощью зарабатываете?

– Мы стараемся получать небольшой доход за счет размещения в нашем приложении контекстной рекламы Google. Параллельно рассчитываем оптимальную продолжительность и время появления рекламы, чтобы она не надоедала пользователям.

В течение 6 месяцев мы проводили таргетинг нашего приложения в «Яндекс. Директ», Facebook, Instagram, и это дало хороший всплеск скачиваний нашего продукта. За полгода в таргетинг было вложено $5-6 тыс. Оптимальное количество скачиваний достигалось при расходах на таргетинг $10 в сутки. Это помогло нам понять, в каком направлении развивать приложение, определить оптимальный бюджет для рекламы и подготовить предложение для рекламодателей. Также мы размещали рекламу на телевидении, но не получили ожидаемого эффекта. Для продвижения продукта мы стали расклеивать плакаты с рекламой нашего продукта около детских садов, спортивных школ. Для этих целей за определенную плату привлекали знакомых и их детей-студентов. Но все наши старания оказались тщетны, и следующее утро все плакаты оказывались сорваными – даже в разрешенных для рекламы местах. В целом на оплату услуг типографии и гонорары тем, кто расклеивал объявления, ушло не более $1 тыс.

– Насколько активно скачивают приложение?

– В первые 2-3 месяца после запуска нашего продукта его скачали приблизительно тысячу раз. В топ-3 самых популярных наших приложений для скачивания вошли: казахская, башкирская и ингушская версии. С марта 2018 года казахскую версию приложения для Android скачали 9155 раз, для iOS – 1873 раза, башкирскую для Android 776 раз, для iOS – 377 раз, ингушскую – 733 и 1170 соответственно. Бесплатное приложение иногда удаляют, если не хватает места в смартфоне для других файлов. Ведь потом его опять можно скачать. В целом активно работающих наших приложений на всех языках более 10 тыс. Но этого недостаточно для того, чтобы мы могли зарабатывать.

– Сколько должно быть пользователей, чтобы ваши инвестиции окупились? И как быстро это может произойти?

– Без привлечения рекламодателя при 20-100 тыс. скачиваний наши вложения могут окупиться через 2-3 года.

– Сложно было найти разработчиков?

– С переводом сложностей почти не возникало. Например, с казахским языком все было просто. За переводом я обратился к филологам. На контрольную проверку все слова мы отправили специалисту, который составляет словари казахского языка. В начале 2019 года через Facebook мы стали искать то, кто мог бы перевести слова на татарский, азербайджанский языки, поскольку в будущем мы планируем запустить приложение на этих языках. Было много откликов, в частности нам написал представитель кыргызской диаспоры в Нур-Султане. В целом, было много предложений от педагогов, филологов.

– Были ли проблемы с озвучкой?

– Для поиска детей, которые могли бы озвучивать слова, мы объявили кастинг. Сначала сообщили о кастинге друзьям, позже – в соцсетях. И нам стали высылать голосовые сообщения с записью стихотворений детей. Мы старались выбирать ребят с самыми приятными голосами и хорошей дикцией.

Как бы это удивительно ни звучало, но у нас была небольшая заминка с озвучкой слов на языке жестов. Когда мы со звукорежиссером прослушивали голоса, он определил, что у многих детей есть небольшой акцент. Но потом, после нескольких десятков прослушанных детей нашли того, который нужен: с хорошим голосом, без акцента и дефектов речи. Запись голосов могла длиться по 4-5 часов, ребята быстро уставали, поэтому пришлось потратить на это несколько дней.

– Когда хотите запустить приложение на азербайджанском и татарском языках?

– До 20 марта запустим версию на азербайджанском языке и в течение весны – на татарском. Также мы планируем обогатить приложение развлекательными и развивающими играми. Это потребует инвестиций в размере как минимум $30 тыс.

«Балауса» на миллион долларов

Ювелирная компания в Шымкенте может отправлять клиентам 2 кг украшений в день

Марина Низовкина

Семейный бизнес Марии Мариккызы и ее супруга Ильяса 8 лет назад начался с изготовления обручального кольца. Сейчас ежемесячный объем производства шымкентской ювелирной компании «Балауса» составляет десятки килограммов серебряных украшений. На старте семейная пара вложила в бизнес всего 240 тыс. тенге, сейчас компания оценивается в $1 млн, рассказала корреспонденту «Капитал.kz» директор Сразу после свадьбы Мария и Ильяс решили стать финансово независимыми от родителей и начали с того, что стали продавать серебряные украшения, созданные в Таиланде и Украине. Однако супруг посчитал, что сам сможет делать такие же и даже лучше. Правда, лишь спустя два года им удалось найти ювелира, который согласился поделиться секретами мастерства. На эту идею молодая семья рискнула потратить семейный бюджет в 240 тыс. тенге. За 4 мастер-класса он научил Ильяса делать обручальные кольца. На качество сырья начинающий ювелир не экономил, поэтому очень скоро зарекомендовал себя как хороший мастер, и это стало приносить ему много заказов.

«Мы стали расти, начали закупать оборудование, на котором можно делать много украшений. Если в день Ильяс делал 4 обручальных кольца, то теперь мог по 100-120 штук. А после работы изучал технологию литья ювелирных украшений. Но он человек творческий, а я – практичный, поэтому я начала работать с клиентами, а супруг руководил производством», – рассказывает Мария.

Сейчас над созданием изделий для компании «Балауса» работают более 50 человек. Главный по дизайну всех украшений Ильяс. После того как на бумаге появляется идея сережек, колец, браслетов или ожерелий, картины переводятся в 3D-формат. Дальше идет печать на 3D-принтере. Затем снимается копия и делается пресс-форма, с которой и появятся копии украшений. После начинается этап литья, нанесение эмали, полировка, родирование. Между всеми этими процессами каждое колечко или сережка пройдут 5 стадий контроля качества.

«Я о процессе производства знаю почти все. Я и камни вставляла, и воск отливала, и полировала. Это я все умею, супруг учил. Ручной труд успокаивает, и ему мы отдаем предпочтение в нашем производстве, потому что это качество. Машинная обработка – это другое. Качества такого не будет», – говорит Мария.

Сейчас в день в цехах компании «Балауса» выпускают 150-200 единиц украшений. Обычно это около сотни сережек, полсотни колец. В день для отправки клиентам готовы около 2 кг серебряных изделий.

В «Балаусе» мастерски воплощают в серебре национальные мотивы на современный лад. Предприниматели считают, что рано им почивать на лаврах. Чтобы быть конкурентными, необходимо всегда оттачивать технику литья, увеличивать ассортимент, искать новые решения.

«Наша эмаль делается невыпуклой, этого сложно добиться в ювелирном деле. Обычно эмаль наносят в конце, а мы делаем это во время процесса, шкурим, заделываем поры, если они есть. Это все время, труд людей, но шикарный вид в итоге. Хотя прийти к этому было нелегко. Супруг 2 года тестировал: наносил и автокраску, и другую краску, в итоге нашли эмаль, которая и шкурится, и полируется», – рассказывает бизнес-леди.

Название у компании появилось в 2014 году. С тех пор, рассказывает предпринимательница, дела стали развиваться хорошо. Партнерами компании были магазины, а теперь супруги решили запустить собственную сеть. И сделали это. После двух магазинов в Шымкенте появился бутик в Алматы, а потом франшиза «Балауса».

У жительниц каждого города свои ювелирные предпочтения. Например, в Шымкенте любят массивные кольца и украшения, а в Нур-Султане спросом пользуются миниатюрные модели в европейском стиле.

«Балауса» не ограничивается только внутренним рынком, работает на экспорт. В 2018 году первые 5 кг украшений этого бренда отправились в Америку. Кольца, серьги и гарнитуры разлетелись на ура. Быстро была подана партия и в Европе.

«В Германию отправляли, в Британию, в Америку. Конечно, там рынок очень большой и высокая конкуренция. Наши украшения покупают не выходцы из Казахстана, а в основном иностранцы. Они говорят, что наши украшения уникальны, хотя это избалованные покупатели. Им нужно что-то новое, наши орнаменты им интересны», – говорит Мария.

«Балауса» готова к большим заказам, которые идут в первую очередь через Amazon. На данной площадке делают покупки 70% жителей Британии, поэтому Мария с супругом намерены там предлагать свою продукцию. Для этого уже пришлось проделать колоссальную работу – подвести под их международные стандарты, сделать штрихкоды и сертификаты.

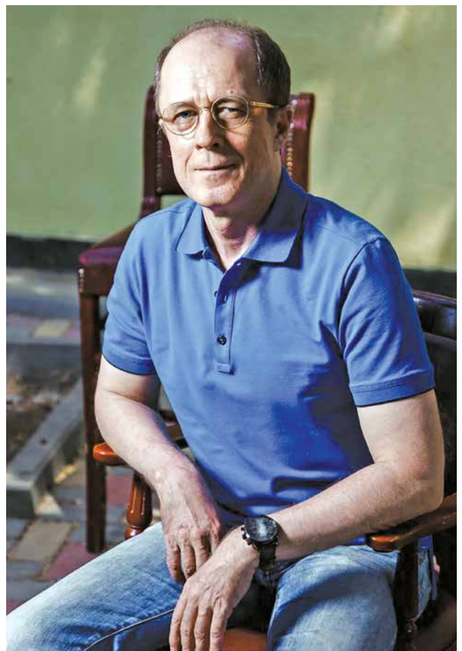
«У нас очень много проектов в будущем. Например, хотим зайти на рынок золотых украшений, мы уже к этому готовы. Золотые изделия можно создавать на том же оборудовании, что и серебряные, но нужны деньги на покупку сырья. Мы закупаем сырье на Астанинском аффинажном заводе. Металл – это дорогое удовольствие, на него приходится 30% себестоимости украшений», – рассказывает Мария.

А вот все расходные материалы, сетует предпринимательница, приходится закупать извне. В Казахстане для их выпуска нет ни одного производства. На окупаемость семейный бизнес вышел тогда, когда началась продажа франшизы. Правда, до сих пор всю выручку супруги вкладывают в развитие производства.

«Казахювелир» в свое время покупал наши украшения. На самом деле, чтобы победить в конкурентной борьбе, нельзя стоять на месте, нужно всегда работать над совершенствованием техники, дизайна. Только так можно двигаться вперед», – резюмирует Мария.

Валерий Дзеник: Лучше закрыть производство, чем предлагать некачественную плитку

Мариям Бижикеева



Переработка автошин и производство резиновой плитки в Казахстане на сегодня несут как социальную, так и бизнес-миссию. В первом случае завод обеспечивает утилизацию шин, избавляя город и окрестности от несанкционированных свалок. Во втором – позволяет развивать и расширять рынок переработки сырья, совершенствуя технологии. Правда, по словам одного из сооучредителей завода по переработке изношенных шин и производству резиновой крошки TALAN Technology Валерия Дзеника, прежде чем согласиться на данный бизнес-проект, стоит знать несколько нюансов. Например, что все текущие доходы завода всего лишь покрывают текущие расходы, сбор сырья и сбыт продукции – это отдельные и немалые статьи затрат, а оборудование лучше заказывать у немецких производителей.

– Валерий Григорьевич, запуск завода по переработке автошин и выпуску резиновой плитки – это неординарный бизнес-проект. Во всяком случае, он не простой и технологически, и организационно. Как пришла сама идея запустить проект? Ведь есть и другие виды бизнеса, куда можно инвестировать, но с более понятными рисками.

– Я сразу отмечу, что предприятие по переработке шин – один из нескольких наших бизнес-проектов. Мы всегда пробовали свои силы в разных видах предпринимательства, и завод по переработке шин стал одним из таких экспериментов. Хотя спустя почти четыре года после запуска отмечу, что проект скорее социальный, чем бизнес в классическом понимании. На сегодня у нас, конечно, уже есть постоянные заказчики. Но мы не останавливаемся на достигнутом и продолжаем совершенствоваться.

– Кроме финансовых ресурсов, важно знать и технологические процессы переработки и производства. С вами кто-нибудь делился опытом?

– Когда нам предложили идею запустить завод по переработке резины в крошку и производство резиновой плитки, мы сначала поехали на костанайский завод, который уже работал к тому времени. Конечно, о нюансах процессов нам не рассказывали, но поделились опытом, как запускались переработка и производство. Далее стояла задача найти подходящее оборудование. Самый ближайший производитель находился в России, в городе Тольятти. Как нас уверяло управление завода, их оборудование обеспечивает общий объем выхода крошки от 500 до 700 килограмм в час. Но спустя время мы поняли, что это не соответствует действительности, а цифры из их презентации оказались сильно завышены. Чтобы обеспечить указанные объемы, приходилось работать в три смены. Кроме того, нигде не было указано, что ножи и другие запчасти требуют регулярной – один раз в три месяца – замены. Могу отметить, что это дорогое оборудование и запчасти к нему Медведевые. Многое приходилось менять даже в процессе установки техники, что сильно повлияло на сроки запуска нашего проекта. Мы сделали вывод: приобрести оборудование еще не значит, что вопросы и проблемы с техническим обеспечением завода решены, и оно будет работать бесперебойно 5-10 лет. Как результат – каждый месяц в техническое обеспечение прочих приятий инвестируется около 5-10% от выручки. Если из строя выходят мотор или крупные блоки, то затраты на восстановление вырастают в разы. Если говорить в годовом выражении, то на обновление техники и обеспечение рабочего процесса уходит 30-40 млн тенге.

– Получается, изначально проблемы с оборудованием сильно скорректировали ваш бизнес-план и ожидаемые результаты?

– Да, мы не смогли сразу наладить тот темп производства, который был изначально запланирован в бизнес-плане и который был заявлен заводом –производителем оборудования. Линию по переработке мы запустили спустя год, после того, как решили начать бизнес. То есть это время у нас ушло на строительство, заказ, доставку и налаживание техники, подбор персонала, сбор перерабатываемого сырья и многое другое. Мы не выходили на запланированные цифры по переработке и выпуску продукции и серьезно отставали от нами же поставленных показателей. Варианты с другими производителями оборудования нам не подходили. Например, есть китайское оснащение, которое стоит около $100 тыс., но оно очень невысокого качества, а есть техника немецкого производства, правда стоимость их продукции составляет около $500 тыс.

– Сколько потребовалось средств на техническое оснащение, автопарк, налаживание производственных процессов?

– Затраты на все техническое оснащение, автопарк и строительство самого завода составили около $300 тыс. При этом мы взяли кредит 200 млн тенге по государственной программе под 6% годовых и уже несколько лет выплачиваем его. Конечно, инвестировали и собственные средства, которые также маленькими не назовешь. Хорошей поддержкой оказало решение местных властей выделить в пригороде Актобе индустриальную зону под строительство завода. Земля уже была поделена на гектары, имела подъездные пути, подведенные коммуникации. Мы сначала взяли землю в аренду, а потом оформили рассрочку с правом выкупа, но по рыночной цене. Рассрочка оформлялась на 10 лет, и мы каждый месяц выплачиваем заем.

– Вы в самом начале упомянули, что проект скорее социальный, а не бизнес в чистом виде. Почему?

– Во-первых, потому что мы, спустя четыре года, не получаем прибыли. Все текущие доходы покрывают текущие расходы. Я уже не говорю о кредитах, которые мы будем выплачивать еще около 6 лет. К тому же есть собственные инвестиции учредителей, и вряд ли они смогут вернуть их раньше этого срока. Во-вторых, потому что мы очищаем город от отработанных автошин. И могу отметить, что такого мусора в месяц выходит 200 тонн. Бывает, что эта резина даже в степи валяется или в карьерах закопана. То есть компании, вместо того, чтобы привезти ее нам, избавляются от нее любым удобным для себя способом. На сегодня ситуация меняется: люди начинают понимать ответственность и привозят резину к нам на завод. Кстати, со сбором резины на начальном этапе также были сложные ситуации. Шины в буквальном смысле валялись по всему городу, но никто не хотел их везти к нам на переработку. На законодательном уровне предусмотрена система штрафов для компаний, которые не обеспечивают утилизацию автошин, то есть не сдают их заводам, подобным нашему. Мы с вами собираем и привозим сырье для переработки из Атырау, Актау, Уральска, Актобе и других городов: отправляем две машины «газель» в город и собираем автошины по всему городу в местах их скопления или на свалках.

– Тогда почему вы как бизнесмен решили взяться за этот практически социальный проект?

– Если бы нам сейчас предложили заняться этим бизнесом, а мы бы уже знали, в чем заключаются все нюансы и трудности, то мы бы отказались. То есть если бы мы пришли к проекту со всеми нашими знаниями и «шишками», которые уже набили, то вряд ли согласились бы на запуск завода по переработке шин и производству резиновых плит. Потому что есть альтернативный бизнес с инвестициями даже побольше, чем наш завод, но отдача от него намного выше. Поэтому мы можем утверждать, что завод по переработке автошин и производству резиновой плитки – это не прибыльный бизнес, а социальный проект.

– Насколько я понимаю, в переработке заинтересованы и местные власти, то есть государство?

– Государство нам сейчас помогает. Например, за каждый килограмм собранной резины и ее переработки в крошку нам возмещается часть транспортных и производственных расходов. Правда, чтобы получить это возмещение, нам приходится заполнять большую кипу бумаг и оформлять множество документов. Пришлось даже нанять отдельного бухгалтера, который занимается конкретно этими задачами. Но без этих субсидий мы бы не в нуле выходили, а в минусе. Поэтому несколько лет мы сколько вкладываем в работу завода, столько и возвращаем. То есть пока возмещаются текущие затраты. Но о прибыли как таковой речи пока не идет. И деньги, которые вложены, мы еще не вернули и учредителей не прибыль пока не привлекала. При этом у нас шесть человек учредителей завода. Если все будет хорошо и с переработкой, и с производством резиновой плитки, то только в 2022 году мы полностью выплатим банку кредит. И думаю, с этого момента пойдут деньги в бизнеса. Но могу отметить, что они, в сравнении с нашими вложениями, копеечные. К тому же технологии совершенствуются, и инновации в производство подобное нашему активно внедряются. То есть вполне может случиться так, что придет компания с более совершенствованной технологией производства и обеспечит больший объем переработки и производства резиновой плитки.

– Заказчиков на продукцию вам местные власти помогают найти?

– Покупателей на готовую продукцию – резиновую плитку – мы ищем сами. При этом в каждой области страны работает завод по переработке резины. Но у нас есть положительные отзывы от компаний – заказчиков и пока нет ни одной жалобы на качество резиновой плитки. В Актобе акимат застелил ею «Парк здоровья», и я могу гордиться тем, что спустя три года плитка не деформировалась, не порвалась, не расползлась на крошку. Мы даем гарантию на 5 лет и следим за качеством как самой крошки, так и готовой продукции. Да, по себестоимости она выходит дороже, чем некоторые аналоги по Казахстану. Но здесь может случиться так, что скупой заплатит дважды. К нам приезжали заказчики, которые меняли резиновую плитку от других производителей через год после эксплуатации, потому что она быстро приходила в негодность. Отмечу, что мы используем горячее прессование. В отличие от холодного прессования, оно позволяет делать резиновую плитку качественной и стойкой ко всем погодным условиям. У нас изначально не было мысли выпускать некачественную продукцию. Лучше закрыть производство, чем предлагать заказчикам резиновую плитку, которую придется менять через год. Поэтому мы имеем долгосрочные отношения с компаниями и не заключаем одноразовые договоры. Правда, в самом Актобе плитку практически не реализуем. Наши заказчики в основном из Нур-Султана, Алматы, Павлодара.

– Какие факторы на сегодня усложняют сбыт продукции, если учитывать, что в основном ваши заказчики – это компании из других городов?

– Казахстан слишком разбросан в плане расположения городов. Это для компаний, которые сильно зависят от доставки товара и стоимости транспортировки, занятно усложняет процессы логистики. Мы, например, везем фурой автошины из Атырау и оплачиваем за перевозку 300-400 тыс. тенге. Эти расстояния и цены сказываются на себестоимости и делают товар еще дороже. К тому же у нас и работу можно назвать сезонной. Зимой очень сложно, практически невозможно ни доставить шины, ни отправить готовую резиновую плитку.

Спокойствие и умиротворение в центре Европы

Уникальная и неизведанная Словакия

Владимир Плошай

Кафедральный собор святого Мартина

Старый город

Квартира Словацкого Радио

Бойницкий замок

Деменовская ледяная пещера

Красавец Нацы

Интересные факты

- В Словакии нет очень крупных городов. Даже в Братиславе живет всего полмиллиона человек, а мегаполисов-миллионников в этой стране и вовсе не найти.
- Братислава граничит сразу с двумя странами – Австрией и Венгрией. Это единственная в мире столица с таким необычным расположением.
- В этой стране в XVI веке жила печально известная графиня Батори, прославившаяся кровавыми убийствами. Она считается самым страшным европейским маньяком среди женщин, ее даже внесли в Книгу рекордов Гиннесса как серийного убийцу №1. Говорят, что по коридорам Чахтинского замка до сих пор бродит ее неприкаянный дух.
- В костеле святого Якуба любопытные туристы могут найти самый большой деревянный алтарь в мире. Он более 18 метров в высоту и более 6 – в ширину.
- Считается, что в словацком городе Кремниц, точнее, в костеле Иоанна Крестителя, располагается географический центр всей Европы.
- Находящийся в Кошице Герлянский гейзер – единственный в Европе источник холодной артезианской воды. Извергается он примерно раз в два дня, точнее, через 32-36 часов.
- В Словакии есть деревня, которую при пересмотре границ поделили надвое – это Селменцы. Ранее вторая половина располагалась на территории СССР, сегодня – в Украине.
- В армии Словакии всего 14 тысяч военнослужащих.
- Один из словацких баров, Lingo, известен курильщикам всего мира: его стены украшает почти 4 тысячи зажигалок.
- Своеобразный местный символ – это собака породы чувач, которая с древних времен использовалась для выпаса стад в горах.

Словакия – европейская страна, некогда представлявшая собой одно целое с Чешской Республикой. С тех пор, как дороги этих двух государств разошлись, различия между ними стали заметнее – Словакия больше напоминает соседнюю Австрию, нежели Чехию.

Здесь есть все. Хотите природных красот, уникальных горных пейзажей, долин, холмов, бурных рек и ручьев? Вот они. Желаете посмотреть на средневековые замки, старые улицы, мощенные булыжником площади, ратуши, аутентичные деревни, рынки? Пожалуйста. Интересуетесь гастрономической культурой? Вам точно сюда. Любите покататься на горных лыжах и поплескаться в целебных термальных источниках? В Словакии все вышеперечисленное есть, причем дешевле, чем во многих других европейских странах. В общем, туристический потенциал этих мест очень велик.

Кратко об истории

Территория Словакии начала заселяться в VI веке, в период Великого переселения народов. Тогда нынешнее государство было частью крупной державы Само, которая впоследствии была переформирована в Нитранское княжество. Своего максимального величия государство достигло в IX веке, в этот период оно называлось Великая Моравия. В конце XI века в результате очередной войны с Венгрией государство вошло в ее состав и находилось под венгерским управлением до XIV века. В дальнейшем оно находилось в составе Австро-Венгрии, а в 1918 году после ее распада объединилось с Чехией. Самостоятельной республикой Словакия стала в 1938 году, в годы Второй мировой войны она находилось под контролем Германии. После окончания войны государство встало на путь развития социализма, а с 1960 года входило в состав Чехословакии. В 1993 году в результате мирной договоренности Словакии отделилась от союза и стала самостоятельным государством.

Население – 5 с половиной млн человек территория – 48 845 км². Имеет сухопутную границу с Чехией, Австрией, Польшей, Венгрией и Украиной.

Старая-молодая столица

Беспросветность, нищета, затхлость, полуразрушенные здания… Такой изображена столица Словакии Братислава в триллере Эли Рота и Квентино Тарантино «Хостел». Надо сказать, что съемки проходили в Чехии, а Рот никогда в Братиславе не был. И тогда все становится понятно: на самом деле с точностью до наоборот.

Ведь сам великий Андерсен назвал словацкую столицу «сказочным» городом. Именно в Братиславе впервые прозвучала знаменитая «Торжественная месса» Бетховена, а шестилетний Моцарт давал свои первые концерты, короновались венгерские короли и происходило много судьбоносных событий.

Братислава большую часть своей истории была в тени знаменитых соседей – Вены, Будапешта и Праги. Многие века в составе Венгрии, тихая и неприметная «провинция» Чехии, под контролем габсбургской Германии, в составе коммунистической Чехословакии. Только в 1993 году Братислава стала столицей независимой Словацкой Республики. И это одна из самых «молодых» столиц Европы, хотя город недавно отмечал тысячелетие.

Братислава находится на границе с Австрией и Венгрией, до Вены от нее всего 60 км. До 1936 года из Братиславы в австрийскую столицу можно было доехать даже на городском трамвае. Также из словацкой столицы можно легко добраться и до Праги (около 300 км), и до Будапешта (около 200 км). Такое расположение всегда обеспечивало Братиславе поток туристов.

Есть мнение, что Братиславу можно посмотреть всего за один день, и это действительно отчасти так – исторический центр города маленький, и все достопримечательности расположены весьма компактно. К тому же здесь нет той пышной красоты, которую можно найти в соседних столицах, зато тут – спокойствие, уют и безмятежность. Братиславу не зря называют «Секретной жемчужиной в ожерелье Дуная».

На месте нынешней столицы Словакии во II-I веках до н. э. жили кельты. Но большинство историков связывает основание Братиславы с именем Гнея Кальпурния Пизона, одного из полководцев императора Тиберия. На месте Братиславы он построил каменную крепость с четырьмя угловыми башнями, получившую название Герулата. Римляне оставались в этих краях до IV века, пока не были вытеснены варварскими народами. Германцы переименовали Герулату в Пресбург, а в V веке сюда пришли славяне, и Пресбург превратился в Прешпорок, так Братислава называлась до 1919 года. Вероятно, к этому времени относится одно словацкое предание. Рассказывают, будто жители Братиславской крепости каждое утро просыпались совершенно разбитыми и растерянными – все вещи в комнатах были разбросаны в полнейшем беспорядке. А все дело было в том, что живущий в горах великан по утрам перевораживал крепость вверх тормашками и использовал ее как стол. Великана, в конце концов, отвадили. Но Братиславский Град и по сей день называют в народе «перевернутым столиком» или «перевернутой табуреткой».

Первое летописное свидетельство о Братиславе относится к 907 году. В последующие века Град, ставший центром быстро развивающегося города, служил и крепостью, и резиденцией венгерских королей, и духовной семинарией, и казармами для солдат, и, наконец, музеем. Он многократно перестраивался, пройдя весь путь от готики до барокко. То, что мы видим сегодня, – реконструкция Града в том виде, в каком он встретил XIX век. Дело в том, что в 1811 году Град полностью сгорел и был восстановлен в прежнем виде только через полтора столетия.

В городе много архитектурных достопримечательностей: многочисленные дворцы, появившиеся в годы правления Марии Терезии (1717-1780): дворец Грасалковича, где сейчас расположена резиденция Президента Словацкой Республики, Примациальный дворец в стиле классицизма, украшенный 150-тикилограммовой кардинальской шляпой и в настоящее время служащий резиденцией мэра Братиславы. А в кафедральном соборе Святого Мартина, построенном в XIV-XV веках, в течение трех столетий были коронованы 10 венгерских королей и 9 королев.

Главная туристическая фишка Братиславы – неторопливая прогулка по мощеным улочкам полностью пешеходного Старого Города и потягивание «Златого Фазана» в одном из многочисленных ресторанчиков. Среди нагромождения готических костелов, изящных фонтанов, старинных таверн, дворцов немало сюрпризов.

Но самое интересное – поиск оригинальных и забавных городских скульптур, ими недаром знаменита словацкая столица. Этим украшениям», в большинстве своем появившимся в 1997 году во время реставрации Старого Города, Братислава обязана мэру Андрею Дюрковскому и двум талантливым художникам-скульпторам Виктору Гулику) и Юраю Мелуху. На Главной площади, недалеко от фонтана Роланда, стоит скамеечка, на которую небрежно облокотился босоногий бронзовый солдат наполеоновской армии. Есть одна интересная легенда о романе ранего французского солдата и молодой братиславской медсестры. Солдат, которого звали Йохан Хуберт, остался жить в Братиславе со своей возлюбленной и занялся, как истинный француз, производством шампанского. С тех самых пор самое известное игристое вино в Словакии называется не иначе как «Хуберт». На улице Рыбарска Брана нельзя пройти мимо другой работы Юрая Мелуша – изящно одетого по моде начала прошлого века джентльмена, в приветственном жесте поднимающего цилиндр. Это Красавец Нац – реальный и некогда очень знаменитый городской персонаж, чье настоящее имя Игнац Ламар (Ignac Lamar). Рассказывают, что Игнац, потерявший рассудок из-за неразделенной любви, разгуливал по братиславским улицам во фраке и цилиндре, пел песни и одаривал проходящих мимо дам цветами или комплиментами, приговаривая нечто вроде «Целую ручки!» Но самый оригинальный и популярный памятник, ставший своеобразным символом Братиславы – Чумил (Čumil – «Зевака» или «Наблюдатель»). Бронзовый мужчина выглядывает из канализационного люка. Вокруг необычного персонажа много разговоров. То в нем признают рабочего коллектора, то горожанина, укрывающегося от землей от немцев или коммунистов. На самом деле это всего лишь зевака, с очень выгодной позиции разглядывающий хорошеньких девушек, проходящих мимо Ещё в Старом Городе есть симпатичный бронзовый папарацци, а из окна над знаменитой таверной Velki frantiskani на прохожих взирает старый монах с часами в руках.

Помимо громадного спального района Петржалка на правом берегу Дуная, застроенного панельными многоэтажками, от советских времен Братиславе досталось и такое оригинальное и примечательное сооружение как штаб-квартира Словацкого Радио, выполненная в виде перевернутой вверх тормашками шестидесятиметровой пирамиды. Проект довольно сложный и поэтому строили его долго – с 1969 по 1984 годы. Кстати, в этой самой «Пирамиде» есть концертный зал, в котором находится один из самых больших органов в Словакии.

Визитной карточкой современной Братиславы по праву считается подвесной Новый мост, на вершине которого красуется ресторан «НЛО» в виде летающей тарелки. Мост, перекинутый в 70-х годах прошлого века через Дунай из Петржалки прямо в Старый город, прозвали «сооружением XX века». Еще один, самый молодой мост через Дунай называется «Аполло». Свое имя он унаследовал от нефтеперерабатывающей фабрики, расположенной на левом берегу Дуная, разбомбленной во время Второй мировой войны. Удивитель

Жертвы коронавируса, конец Holden и неизвестный Bugatti

Czinger

Holden Let's go there

Polestar Precept

Bugatti Atlantic

Диаз Абылкасов

Разразившаяся в Китае эпидемия коронавируса окажет ощутимый и долгоиграющий эффект на глобальную автомобильную индустрию из-за проблем с поставками автокомпонентов китайского производства, которые уже начали испытывать некоторые бренды.

Так, по сообщению Financial Times, Jaguar Land Rover страдает от дефицита ключевых комплектующих, который может привести к остановке производства в ближайшее время.

В течение двух недель три завода британского автопроизводителя, выпускающие суммарно 365 тыс. автомобилей в год, будут работать в плановом режиме. Однако для дальнейшей сборки деталей недостаточно, констатировал исполнительный директор JLR Ральф Шпет.

«Мы доставляем компоненты в чемоданах из Китая в Великобританию по воздуху, чтобы просто быть уверенными в том, что они есть, – сказал он, добавив, что уже на прошлой неделе сотрудники завода сообщили о нехватке 38 комплектующих. – Самолетами детали перевозить быстрее, но такой способ годится только в крайнем случае, так как стоит куда дороже, а транспортировать большие объемы таким образом невозможно».

Одни из важнейших комплектующих, запасы которых подходят к концу, – это ключи-брелоки. «Если у нас будет недоставать ключевых компонентов, то риск остановки нависнет над всем производством», – подытожил Шпет.

При этом JLR решила возобновить выпуск автомобилей в самом Китае, как это уже сделали Audi, Tesla, Toyota, Mazda и собирается сделать Volkswagen.

До вспышки коронавируса китайский авторынок падал два года подряд из-за замедления экономического роста страны, а также отмены льгот на электромобили. Для борьбы с новым вирусом правительство приказало многим предприятиям приостановить работу, что усугубило ситуацию.

По прогнозам S&P Global Ratings, из-за этого объемы производства брендов, заводы которых расположены в Китае, в первом квартале 2019 года сократятся в среднем на 15%. Особо уязвимы предприятия General Motors, Nissan, Honda, Renault и PSA Peugeot Citroen, расположенные непосредственно в провинции Хубей – очаге коронавируса. В целом в провинции находятся около 9% всех автозаводов КНР.

«Даже бренды, которые слабо связаны с КНР, пострадают – они имеют дело с поставщиками, которые почти наверняка каким-то образом зависят от поставок из страны», – заявил экономист британской консалтинговой компании Capital Economics Саймон МакАдам.

Напомним, ранее концерн Hyundai принял радикальное решение приостановить сборку автомобилей в Южной Корее, так как большое количество комплектующих для них поставляется из Китая.

Holden капут

В рамках сокращения расходов и оптимизации бизнеса американский концерн General Motors покидает «праворульные» рынки по всему миру. Австралия и Новая Зеландия, где существовал отдельный бренд Holden, не стали исключением.

Расположенные в Мельбурне дизайн-бюро, отдел разработок и тестовый полигон компании будут закрыты, в результате чего около 600 сотрудников Holden останутся без работы, а оставшиеся 200 человек будут поддерживать действующую сервисную сеть, которая продолжит заниматься обслуживанием автомобилей в течение десяти лет. Сама марка, основанная более 160 лет назад в Аделаиде и входящая в концерн GM с 1948 года, будет ликвидирована американцами к началу 2021 года.

Судьба некогда самого популярного автомобильного бренда Австралии последние несколько лет висела на волоске. В 2017 году был закрыт завод Holden, на котором выпускали заднеприводные модели семейства Commodore, а в 2019-м GM решил остановить реализацию Commodore следующего поколения, который выпускался в Германии на заводе Opel и демонстрировал рекордно низкие продажи.

Но это не означает уход GM с австралийского рынка. Поставками американских автомобилей продолжит заниматься подразделение General Motors Specialty Vehicles, которое конвертирует леворульные машины, например, Chevrolet Camaro и Silverado, для местных покупателей. Вскоре к ним присоединится новый Corvette Stingray, который впервые будет иметь заводскую версию с правым рулем.

Ранее GM сократил присутствие на большей части рынков с левосторонним движением – в Великобритании, Японии, ЮАР и Индии. Судя по всему, после Австралии на очереди будет Таиланд.

Зато конкурирующий Ford не преминул воспользоваться сложившейся ситуацией, чтобы подтвердить свою приверженность австралийскому рынку. Компания заявила о намерениях инвестировать полмиллиарда долларов и принять под свое крыло часть бывшего персонала фирмы Holden.

За 1,9 секунды до «сотни»

Калифорнийская компания Czinger Vehicles Inc., основанная инженером и предпринимателем Кевином Зингером, подготовила громкую премьеру к грядущему Женевскому автосалону – гибридный гиперкар Czinger 21C.

Купе имеет двухместный салон тандемной компоновки (сиденья расположены друг за другом) и гибридную силовую установку в составе бензинового двигателя V8 2.9 битурбо, который приводит заднюю ось через 7-ступенчатый «робот», и двух электромоторов на каждом из передних колес. Расположенная за кокпитом «восьмерка» разработана компанией самостоятельно и способна раскручиваться до 11 тысяч об/мин! Суммарная отдача гибрида достигает 1250 л.с. на 1250 кг снаряженной массы! То есть создателям автомобиля удалось достигнуть заветного соотношения мощности к массе 1:1.

До «сотни» полноприводный Czinger 21C разгоняется за невероятные 1,9 секунды! Не меньше впечатляет и максимальная скорость – 432 км/ч, что на 12 км/ч превосходит «максималку» стандартного Bugatti Chiron.

Помимо дорожного исполнения, гиперкар будет доступен и в трековой модификации. Она еще на 32 кг легче базовой (1218 кг), а ее развитый аэродинамический обвес генерирует намного большую прижимную силу – 790 кг вместо 250 кг на скорости 250 км/ч. Но максимальная скорость, разумеется, снизилась, до 380 км/ч.

Планируемый объем производства, в котором широко используются технологии 3D-печати, – 80 машин.

Цены пока не объявлены, однако прием заказов наверняка начнется на Женевском автосалоне, там же можно будет ознакомиться и с прайс-листом.

Программный концепт Polestar

Шведская «электромобильная» марка Polestar, отпочковавшаяся от материнской Volvo, покажет на автосалоне в Женеве концептуальный седан Precept (от англ. «предписание»). Он станет программным «заявлением» Polestar и продемонстрирует основное направление развития фирменного стиля бренда на ближайшее будущее.

Дизайнеры сделали акцент на аэродинамической проработке, поэтому Precept имеет приплюснутый нос и лишен привычной решетки радиатора, которая электромобилю без надобности. В панель между светодиодными фарами встроены два радара и HD-камера, необходимые для работы автопилота, а на крыше установлен лидар. На улучшение аэродинамики работают и камеры заднего вида вместо боковых зеркал. А вместо салонного зеркала установлен дисплей – седан лишен заднего стекла и имеет заглушку, в верхнюю часть которой встроена широкоугольная камера, передающая картинку на электронное «зеркало».

Большая колесная база в 3,1 м позволила сделать просторный салон, вход в который открывают распашные двери без центральной стойки. Дизайн интерьера продолжает привлекательный и минималистский стиль, заданный экстерьером. Здесь минимум аналоговых переключателей и два экрана – приборный диагональю 12,5 дюйма и системы мультимедиа на 15 дюймов.В отделке салона широко использовано вторсырье. Так, обивка кресел сделана из пластиковых бутылок, а коврики – из рыболовных сетей. По данным разработчиков, в перспективе такие «зеленые» технологии должны сократить объем пластиковых отходов на 80%.

О технической начинке Polestar Precept пока ничего не известно.

Bugatti: половина тиража Chiron и неизвестный концепт

Через четыре года после начала производства на фабрике Bugatti во французском Мольсхайме выпущена половина из запланированного тиража гиперкара Chiron. Экземпляром под номером 250 из пятисот стало матово-черное купе в новой спецверсии Edition Noire Sportive.

Из оставшихся 250 штук «свободными» остались лишь 100 Chiron – остальные 150 уже заказаны и предоплачены.

Также Bugatti рассекретила изображения концепта Atlantic, который был создан в едином экземпляре к автомобильному конкурсу элегантности в Пеббл Бич 2015 года, но так и не был представлен. Поговаривают, что виной тому дизельгейт, случившийся с материнским концерном Volkswagen как раз в 2015-м.

Зато общий стиль дизайна экстерьера и интерьера Bugatti Atlantic лег в основу нынешнего Chiron. Принципиальные отличия концепт-кара – переднемоторная компоновка, двигатель V8 и открывающиеся вперед и вверх двери типа «крыло бабочки» (как на McLaren F1 и Ferrari Enzo). Также у серийного Bugatti нет такой сенсорной центральной консоли, как у Atlantic. Не говоря уже о вместительном багажнике. Строго говоря, его большая дверь относит модель к трехдверным хэтчбекам.

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, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотографы: **Руслан Пряников, Дина Амирханова**

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 26.02.2020 г. Заказ N 25018.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04