ИНТРИГА Стр.6

К чему может привести экономический популизм

АКЦЕНТ Стр.3

Ставки по кредитам малому бизнесу снизились

МНЕНИЕ Стр.5

Бакыт Шамырканов, основатель компании BAcademy

КАПИТАЛ

№22 (713)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 6 АВГУСТА, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Насколько ноу-хау увеличит урожай теплиц
страница 8

Как пандемия повлияла на рынок стритфуда
страница 4

Сколько можно заработать в РК на скейт-парках
страница 9

Стоит ли запускать новый сервис доставки
страница 4

Почему вырос спрос на монеты Нацбанка
страница 11

Мы в сети

kapital.kz

Прогрессивная шкала: назад в прошлое или шаг вперед

Владимир Фесенко, партнер, руководитель практики консультационных услуг по управлению персоналом EY

В одном из своих обращений Касым-Жомарт Токаев предложил ввести в Казахстане прогрессивную шкалу ИПН. Стоит отметить, что прогрессивная шкала не является новой для РК – данная система действовала в стране до 2007 года, а свое начало взяла еще со времен СССР. Напомним, что основным аргументом введения плоской шкалы ИПН в 2007 году было выведение денежных потоков из тени. Теперь, спустя почти 15 лет, в Казахстане серьезно встал вопрос о возврате прогрессивной шкалы, которая поможет легализовать теневые доходы и облегчить налоговую нагрузку на малообеспеченные слои населения.

В своей недавней статье я уже подробно описывал соображения касательно введения прогрессивной шкалы и на этот раз решил рассмотреть, как прогрессивная шкала работает в других странах.

Где прогрессивная шкала действительно работает?

США. Федеральный ИПН измеряется по 7-ступенчатой шкале, от 10 до 37%. Помимо этого, предусмотрены налоги штатов и городов, которые достигают 5-10%. Важно отметить, что налоговая ответственность граждан США очень высокая, ведь система индивидуального налогообложения сформировалась еще в XIX веке, а в начале прошлого столетия в стране ввели обязательную отчетность для физических лиц. Несмотря на это, в США также имеет место и уклонение от налогов. Так, сумма сокрытого налога в 2011-2013 годах в среднем составила около $441 млрд. Но при этом доля добровольно уплаченных налогов в Штатах стабильно держится в пределах 80%, что все же доказывает эффективность налоговой системы.

Дания. Ставка подоходного налога варьируется от 8 до 56%. Как и в США, налоговая система в Дании начала активно развиваться еще в прошлом столетии. Дания всегда находилась в топ-5 стран с самой высокой ставкой ИПН в Европе. При этом доходы от налогов в 2018 году составили почти 45% от ВВП, а доля доходов от ИПН – более 50% от всех налоговых сборов.

Наряду с США и Данией, можно также отметить развитые страны, такие как Франция, Германия и Бельгия. Успешность прогрессивной шкалы заключается не в ставках, а в организованности налоговой системы в целом. Общей чертой является то, что налоговая система этих стран развивалась на протяжении многих лет, и государство приучало жителей к налоговой ответственности постепенно. Однако даже при этом в данных странах имеется теневая экономика, а граждане ищут пути уклонения от уплаты налогов. Но по сравнению с развивающимися странами такая доля населения является невысокой.

Налог прогрессивный, но неравенство перевешивает

ЮАР. Это самый яркий пример страны с прогрессивной шкалой ИПН (18-45%), но с самым высоким неравенством среди доходов населения. При этом коэффициент GINI, измеряющий степень экономического неравенства, в ЮАР самый высокий. Это объясняется долгой историей расовой дискриминации, после которой по сей день 10% населения все еще владеют 90% богатства страны.

Индия. Из-за сильного неравенства в стране Индия начала реформу налоговой системы еще с 1950-х годов. В тот период, индийский ИПН был одним из самых высоких по всему миру со шкалой из 11 ступеней. В 1990-х годах Индия перешла на упрощенную систему (сейчас 5, 20 и 30%), которая оказалась более эффективной. При этом сборы от налогов составляют всего 10% от ВВП страны, где ИПН – около 2%.

Китай. До Поднебесной прогрессивная налоговая система дошла только в 1980-х годах. На данный момент ИПН варьируется от 3 45%. Для сохранения конкурентного преимущества в мире страна удерживает КПН на низком уровне. Существенная разница между наивысшей ставкой ИПН (45%) и КПН (25%) мотивировала владельцев компаний свой доход через доходы бизнеса, избегая высоких налогов.

С прогрессивной ставки на плоскую

Румыния. До 2005 года в Румынии действовала прогрессивная шкала налога, где ставка ИПН варьировалась от 18 до 40%. Однако так как такая система тормозила приток прямых инвестиций в страну и развитие бизнеса, с 2005 года Румыния перешла на плоскую шкалу ИПН в 16%, а с 2018-го ставка была понижена до 10%. Хотел бы более подробно остановиться на показателях Румынии, так как, если посмотреть на хронологию событий, можно найти много общего с Казахстаном.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

843,1 млрд тенге

на такую сумму банки выдали кредиты МСБ в январе-июне 2020 года

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Константин Авершин,

основатель сети пунктов быстрого питания Red Dragon

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Если раньше инвестиции в экобизнес несли в себе больше имиджевый характер и возможность для крупных компаний компенсировать свой ущерб в окружающую среду, то сейчас с учетом стоимости и развития зеленых технологий – такие проекты стали более доступными и инвестиционно-привлекательными»,

– Рашид Гайсин, руководитель департамента юридического консультирования KPMG в Казахстане и ЦА

Подробнее [Стр.8]

История бренда

Пережив две войны, Nestle превратилась в огромную корпорацию

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БИЗНЕС ПОЛУЧИТ ОТСРОЧКУ ПО КРЕДИТАМ ДО ОКТЯБРЯ

Субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) отсрочка по договорам банковского займа и микрокредита будет предоставлена на 60 дней, с 3 августа до 1 октября 2020 года. Об этом сообщили в пресс-службе Агентства по регулированию и развитию финансового рынка. Решение об отсрочке принимается кредитной организацией на основании заявления заемщика без предоставления документов, подтверждающих ухудшение финансового состояния. Срок рассмотрения заявлений составляет 2 рабочих дня. Заявление заемщика составляется в произвольной форме и предоставляется в кредитную организацию через электронную почту, онлайн-системы «банк-клиент», интернет-ресурсы, мобильные приложения или другие средства связи. «Отсрочка платежей по договору банковского займа или микрокредита предоставляется через установление нового графика платежей в виде равномерного распределения ранее отсроченных платежей заемщика до конца срока займа, если иной метод погашения задолженности не определен в заявлении заемщика», – уточнили в агентстве. Отсрочку могут получить субъекты МСП из 18 отраслей, среди них кинотеатры, фудкорты, туристские агентства, дошкольные организации, музеи.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙБЕК САТТИБАЕВ
+ назначен заместителем акима Шымкента

АЛЛЕН ЧАЙЖУНУСОВ
+ назначен председателем правления АО «НК «QazExpoCongress»

АНТОН МУСИН
– исключен из состава правления АО «Народный сберегательный банк Казахстана»

АНУАР ДЖУМАДИЛЬДАЕВ
+ назначен председателем Комитета казначейства Министерства финансов РК

АСЕМ НУСУПОВА
+ назначена ответственным секретарем Министерства здравоохранения РК

АРУН ШРИВАСТАВА, ЕВГЕНИЙ СЕЙПУЛЬНИК, ЕРЖАН ШАЙКЕНОВ, ИГОРЬ ГОВЕРДОВСКИЙ, САНДЖАЙ ВАРШНЕЯ
+ избраны в совет директоров АО «Tengri Bank»

ДАУРЕН САБИТОВ
+ назначен директором департамента транспорта и инфраструктуры Евразийской экономической комиссии (ЕЭК)

ЕРБОЛ ОСПАНОВ
+ назначен вице-министром труда и социальной защиты населения РК

ЕРЖАН ШАЙКЕНОВ
+ избран председателем совета директоров АО «Tengri Bank»

ЕРЛАН КАРИН
– освобожден от должности советника Президента РК и назначен помощником Президента РК

САКЕН САРСЕНОВ
+ назначен заместителем министра внутренних дел РК

УМИРЗАК НИЯЗБЕКОВ
+ назначен руководителем управления здравоохранения Алматинской области

ШАХМАРДАН БАЙМАНОВ
+ назначен председателем Комитета по делам молодежи и семьи Министерства информации и общественного развития РК

Куда казахстанцы вкладывают деньги во время карантина

Далида Давлятшина, операционный директор IDF Eurasia в Казахстане

Учитывая негативные финансовые последствия пандемии для отечественной экономики, родственный вопрос о том, как сохранить и приумножить свои сбережения стал еще более актуальным. Согласно опросу, проведенному среди более 5 тыс. респондентов группой IDF Eurasia в Казахстане (бренды MFO Solva и Moneyman.kz), казахстанцы поразному подходят к решению вопроса сохранения своих накоплений

Самая большая группа респондентов (25%) ответили, что предпочитают хранить деньги в долларах, расценивая эту валюту как наиболее надежную «тихую гавань» для своих сбережений.

17% признались, что также предпочитают депозиты, но в качестве валюты опять-таки выбирают доллар США.

Развитие собственного или чужого бизнеса как возможность приумножить свой вклад рассматривают 17% казахстанцев.

13% хранят деньги в отечественных банках на депозитах в тенге, как правило, в этих случаях речь идет о суммах, возврат которых гарантируется государством.

Популярной ранее на казахстанском рынке стратегии инвестирования в недвижимость придерживаются 10% опрошенных, и суммы здесь могут быть достаточно внушительными.

10% респондентов ответили, что вовсе не имеют никаких сбережений.

5% хранят деньги просто дома, поскольку так они всегда под рукой и ими всегда можно воспользоваться при необходимости. Сумма сбережений в этом случае, как правило, не очень большая.

3% опрошенных сообщили, что инвестируют в фондовый рынок, покупая ценные бумаги казахстанских или зарубежных компаний.

По мнению Армана Исмаилова, сотрудника одного из казахстанских банков из Алматы, все применяемые казахстанцами инвестиционные стратегии имеют как свои преимущества, так и недостатки. В частности, мало внимания уделяется фондовому рынку, а зря, поскольку он обладает огромным потенциалом роста. В Казахстане граждане зачастую эти возможности просто обходят стороной.

«Как финансист я точно знаю, что идеальная стратегия – это диверсификация своего портфеля, в этом случае можно со значительно более высокой степенью вероятности защитить себя от финансовых потерь и надеяться на приумножение накоплений», – отметил наш собеседник.

Также, по его мнению, не всегда оправдано держать деньги на депозите в долларах, если только не предстоит поездки за рубеж, например, ведь доходность по тенговым депозитам в разы выше. «Иметь четкий финансовый план необходимо всегда, а в эпоху неопределенности, как сейчас, важность этой задачи возрастает. Поэтому и инвестиционные инструменты нужно подбирать с особой тщательностью. Например, если вы покупаете акции, то лучше выбрать бумаги крупных компаний с понятным вам бизнесом. Скорее всего, они спокойно переживут нынешний кризис, и в будущем ваши инвестиции принесут вам неплохую прибыль», – сказал Арман Исмаилов, добавив, что сам старается придерживаться этой стратегии в отношении личных сбережений.

Прогрессивная шкала: назад в прошлое или шаг вперед

[Начало на стр. 1]

После фискальной реформы, уже в 2005 году рост иностранных инвестиций в Румынию составил около 577% по сравнению с 2002-м. Инвестиции продолжали расти до глобального кризиса 2008-2009 гг. Это указывает на очевидную связь между налоговым режимом и конкурентным преимуществом страны на международном рынке. Впрочем, согласно опросам фирм, инвестировавших в экономику Румынии в рассматриваемый период, преобладающие страны к ЕС также сыграли важную роль.

Не менее ярко выраженный тренд, однако, продемонстрировал и коэффициент GINI, который после налоговой реформы поднялся с 30 до почти 40, демонстрируя рост экономического неравенства. Эксперты считают, что такие результаты скорее свидетельствуют о том, что основная проблема в Румынии заключалась не в ставке налога, а в экономической системе в тот период.

Армения. С 2020 года страна перешла на плоскую шкалу ИПН в размере 23%. Ранее ИПН был между 23-36%. Переход на плоскую шкалу был как раз обусловлен ростом теневого сектора экономики. Работодатели декларировали около 70% доходов сотрудников и занижали поступление налогов. Стоит отметить, что в Армении, наоборот, большинство было против введения плоской шкалы налога, так как, по их мнению, такие изменения будут выгодны только «богатым». Будет интересно понаблюдать за показателями страны по результатам введения плоской шкалы.

В первую очередь прогрессивный налог используется как инструмент регулирования социального неравенства в стране, который измеряется коэффициентом GINI. Самые высокие показатели отмечаются в ЮАР, а низкие в Дании, где влияние прогрессивной шкалы исходит из более уравненного размера заработка после вычета налогов и их поступлений в бюджет, которые впоследствии расходуются на государственные социальные программы.

Более того, наблюдается приблизительно одинаковый уровень неравенства между остальными странами. Если в случае с Индией и Китаем данный феномен можно объяснить своеобразностью экономики этих стран, построенных на экспорте и интенсивном производстве, то контраст Румынии с Арменией неизбежно демонстрирует, что прогрессивный налог не всегда успешен в борьбе с неравенством.

Далее можно заметить обратную корреляцию между ставкой ИПН с поступлениями налогов и ПИИ как часть ВВП. То есть, чем выше налог, тем выше налоговые сборы и ниже ПИИ. При этом могут быть и отклонения.

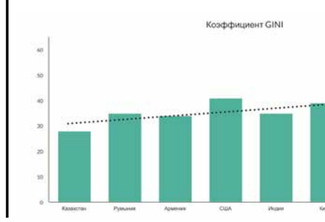
Зачастую опасения касательно введения прогрессивного налога или повышения ставки ИПН связаны с уменьшенным поступлением денег в бюджет. Данный феномен объясняется кривой Лаффера, согласно которой собирательная способность налоговой системы растет прямо пропорционально с увеличением налогов. Так, Дания отмечает самую большую долю налоговых поступлений. В той же позиции стоит и ЮАР, где налог в 45% показывает 27,5% долю от общего ВВП, в то время как в Китае с той же ставкой собираемость налогов меньше в три раза. В похожем положении Индия и США, чьи процентные поступления налогов в бюджет не сравнятся даже с показателями Румынии 2018 года, когда страна уже перешла на ИПН в 10%. Данную тенденцию можно объяснить масштабом стран и их ВВП. Однако нельзя не брать во внимание фактор неэффективности налоговых структур и ослабленной роли государства в сборе налогов.

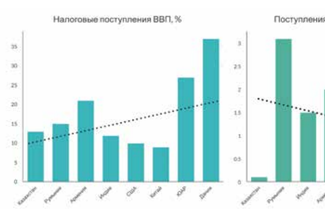
Рост ИПН и его прогрессивности показал выраженный негативный тренд в отношении процентного соотношения ПИИ к ВВП. Румыния, с самым низким ИПН, возглавила топ стран с самыми высокими ПИИ из рассматриваемого списка, опередив показатель Дании в 10 раз. Данная тенденция подтверждает определенные скептические настроения по поводу ввода

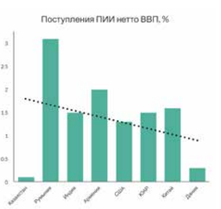
прогрессивной ставки в различных странах, так как повышение налогов в действительности может снизить конкурентоспособность соответствующей экономики на международном рынке.

В отношении Казахстана в первую очередь меня насторожило значительное отклонение доли ПИИ по сравнению с другими странами. Очевидно, что ставка налога не является основным показателем для обоснования результатов. НО, так как наша страна давно нацелена на увеличение доли ПИИ и предпринимает различные меры для создания условий для иностранных инвесторов, есть риск, что повышение налога может сделать все меры тщетными. Из позитивных трендов можно заметить, что другие показатели соответствуют общему тренду и даже при своей плоской шкале ИПН и сравнительно низких налогах показывают результат лучше, чем у референтной группы. Так, в Казахстане коэффициент GINI на 0,7 пункта ниже, чем в Дании, а налоговые поступления почти на одном уровне с США и Индией.

Такие результаты доказывают, что текущая налоговая политика довольно эффективно работает в нынешних реалиях, и Казахстану, возможно, не надо торопиться с увеличением ставок. Наоборот, нам на примере развитых стран стоит заложить крепкий фундамент, где население ознакомлено со своими налоговыми обязательствами, а государственные органы имеют достаточно инструментов для борьбы с уклонением от налогов. Первым шагом к этому как раз будет грядущее всеобщее декларирование. Я надеюсь, что перед принятием кардинального решения государство основательно подойдет ко всем вопросам и рассмотрит связанные риски со всех сторон, например, на практике других стран. В свою очередь наша компания, которая более 25 лет представляет интересы бизнеса перед государством, не останется в стороне, используя наш обширный опыт на мировом и местном рынках, мы будем стараться активно участвовать в процессе налоговых реформ.







Недобросовестные практики

Под каким прикрытием орудуют финансовые мошенники

Мадина Касымова

Какие основные схемы финансового мошенничества, связанные в том числе с финансовыми пирамидами, распространены на казахстанском рынке, корреспонденту «Капитал.kz» рассказал ведущий специалист Управления противодействия злоупотреблениям на финансовом рынке Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка Кемаль Мустафа.

В настоящее время в связи со сложившейся экономической ситуацией в стране, пандемией коронавируса увеличилось количество фактов мошенничества, а также финансовых пирамид и недобросовестных практик некоторых организаций, отметил он.

«В США в 1919 году Чарльзом Понци была создана компания The Securitiesand Exchange Company (SXC), которая привлекала деньги в обмен на векселя. Выплата по обязательствам осуществлялась по истечении 45/90 дней в размере 50/100%. К июлю 1920 года Понци продавал свои векселя на сумму до $250 тыс. в день. Ажиотаж подогревался в том числе и прессой (в частности, Boston Post), публиковавшей заказные материалы. 10 августа 1920 года после закрытия компании и ознакомления с ее внутренней бухгалтерией федеральные агенты обнаружили, что SXC вообще никуда не инвестировала деньги, а просто платила проценты за счет поступлений от продаж новых выпусков своих облигаций. Таким образом, была создана первая в мире финансовая пирамида по схеме Понци», – рассказал Кемаль Мустафа.

По его словам, с того времени тысячи последователей Понци создавали финансовые пирамиды, в том числе и в Казахстане, где только за последние три года было выявлено свыше 180 случаев деятельности финансовых пирамид. Общая сумма ущерба составила более 8,3 млрд тенге. По словам собеседника, существует несколько схем мошенничества.

Финансовые пирамиды

«Схема Понци – так называемая «классика жанра», это схема привлечения денег, используемая большинством финансовых пирамид, когда вложения привлекаемых в схему участников направлены на выплаты ранее привлеченных участников», – отметил собеседник.

Он добавил, что существуют финансовые пирамиды под видом сетевого маркетинга. Это, по его словам, одна из наиболее часто используемых мошенниками схем для маскировки своей деятельности.

«И сетевой маркетинг, и финансовые пирамиды имеют иерархическую структуру, программу по привлечению населения («маркетинговый план»), выплату бонусов от продажи продукции/услуги (в случае пирамид это маскировка) и т.д. Основным отличием является то, что бонусы, различные выплаты при сетевом маркетинге включены в стоимость продукции, тогда как в пирамидах продукция или услуга необходима для маскировки и открытого привлечения населения, а для того, чтобы участник мог заработать, ему необходимо привлекать определенное количество клиентов, которые также приобретают товар на ту же сумму, каждый привлеченный участник в свою очередь тоже привлекает дополнительно определенное количество участников и т.д.», – пояснил Кемаль Мустафа.

Порой финансовая пирамида работает по принципу Понци, но в качестве вознаграждения организация выдает своим участникам займы. Для получения участником большой суммы займа требуется внести определенную сумму денег и привлечь дополнительно нескольких участников, которые в свою очередь также внесут необходимую сумму денег. Организаторы обещают выдать заем после того, как наберется необходимая сумма денег от привлечения участников.

Распространены финпирамиды под видом онлайн-игр. «Все, наверное, помнят скандал игры, в которую казахстанцев пытались привлечь мошенники в начале этого года, –«Котел или Черная Касса». Fingramota.kz одной из первых оповестила казахстанцев об опасности. Гражданам предлагают вступить в группу, осуществлять регулярные взносы и получить в короткие сроки высокий доход. При этом необходимо привлекать дополнительных участников. Взносы осуществляются на карточные счета организаторов. Данные суммы впоследствии снимаются со счетов в наличной форме или переводятся на счета в других банках, а организаторы скрываются», – продолжил Кемаль Мустафа.

Также существуют финансовые пирамиды под видом предоставления туристских услуг: круизы, путешествия. «Согласно этой схеме, организаторы предлагают получить высокий доход путем привлечения участников в круизные клубы. Проводятся всевозможные семинары, курсы, обучение участников. Необходимо осуществление регулярных взносов и привлечение новых участников. При этом компании, предлагающие туристские услуги, не зарегистрированы на территории РК», – пояснил он.

Организация, активно предлагающая вложение в инвестпроекты, может оказаться финансовой пирамидой, предупреждает Кемаль Мустафа. «Процесс основан на привлечении денежных средств для инвестиционной деятельности. Физические лица или компании предлагают высокую доходность в коротких сроки при осуществлении инвестирования в определенные проекты. При этом, в случае если клиент пригласит дополнительно 2 человек и более, его доход может увеличиться. Также имеют место случаи, когда компании привлекают инвестиции на периодичной основе на более долгий срок, доход также формируется от вложений дополнительно привеченных лиц», – описал представитель финрегулятора очередную схему.

Мошенники под видом комиссионного магазина

«В настоящее время некоторые микрофинансовые организации, не прошедшие учетную регистрацию в установленные сроки в Агентстве РК по регулированию и развитию финансового рынка и не выполнившие соответствующие требования законодательства РК, действуют как комиссионные магазины. Принцип работы комиссионного магазина основан на получении вознаграждения от продажи имущества ранее обратившегося человека, то есть принимать товары для дальнейшей продажи и получать комиссию от продажи», – рассказал Кемаль Мустафа.

Тогда как, по его словам, некоторые ломбарды, прикрывшись деятельностью комиссионного магазина, устанавливают высокие ставки вознаграждения (выше установленных законодательством), уклоняются от регулирования и контроля со стороны уполномоченного органа.

Цифровые преступления

Фишинг – это одна из разновидностей мошенничества, основанная на выманивании посредством звонков или вирусных программ персональных данных клиента, а также логинов, паролей банковских приложений, CVV-кодов платежных карт, продолжил наш собеседник.

Он описал, как осуществляется процесс: «Мошенники звонят клиенту и сообщают, что они являются банковскими работниками и что счет клиента подвергся атакам мошенников, для этого необходимо сообщить номер карточки, СМС-код, который должен поступить на его номер телефона, а также CVV-код. Мошенники могут сообщить, что на счет поступят деньги по результатам розыгрыша призов. Такие сообщения также могут распространяться при помощи интернет-ссылки. Основная цель мошенников – получить идентификационные данные.

Как отметил представитель финрегулятора, банковские работники (колл-центр, ИТ-работники) не звонят к клиенту первыми и не запрашивают информацию по персональным данным, кодам безопасности и т.д.

«Некоторые физические и юридические лица в своей рекламе используют схожие с популярными эмблемы, сайты, наименования компаний. Данный способ мошенничества применяются для того, чтобы люди доверяли организации. Но в итоге, завладев доверием граждан, организаторы скрываются с деньгами», – продолжил Кемаль Мустафа.

Распространены в Казахстане и мошенические схемы, связанные с онлайн-кредиторами. «Недобросовестные компании, зарегистрированные вне территории Казахстана, предлагают получение займов с низкой ставкой вознаграждения. Клиент указывает свои банковские реквизиты, после чего возможны несколько сценариев развития событий. Первый, когда клиенту не выдают заем, вместо этого на ежемесячной основе списывается сумма за подписку. В случае если на карточке отсутствует необходимая сумма, то сумма списывается сразу после пополнения счета. Второй – клиенту выдается заем, но сумма намного меньше, чем указана в договоре, тогда как вознаграждение начисляется на сумму договора. Это объясняется тем, что имеются скрытые комиссии, наличие страховки и т.д. И третий – клиенту выдается сумма, но имеются скрытые отчисления, такие как высокая ставка вознаграждения, комиссии по просрочке, штрафы, пени и т.д.», – перечисляет Кемаль Мустафа.

При этом, согласно Закону РК «О микрофинансовой деятельности», выдача микрокредитов возможна только после прохождения учетной регистрации в уполномоченном органе. Следует проверять данную информацию на сайте finreg.kz, рекомендует представитель финрегулятора.

Мошенники орудуют под видом торговли Forex (Форекс). «Клиенту предлагают консультационные услуги, а также прохождение обучения по торговле на специальных платформах. В процессе обучения клиенту предлагают попробовать осуществлять операции на демоверсии торговой площадки, своего рода тренинговые версии. В последующем клиенту предлагают внести деньги для осуществления реальной торговли. Мошенниками используются платформы, которые не позволяют заработать деньги, а лишь создают видимость кратковременного заработка. В итоге в долгосрочной перспективе клиент может проиграть большие суммы денег», – рассказал спикер.

Новые схемы мошенничества

«Одной из новых форм мошенничества является заключение договора займа под видом участия в простом товариществе. Данная схема осуществляется по следующему принципу: мошенники предлагают получить заем, вне зависимости от кредитной истории, возраста и т.д. Условием выдачи займа является вступление в простое товарищество. Возврат суммы долга завуалирован под выкуп участником доли в простом товариществе, при этом сумма долга в несколько раз превышает сумму, выданную в качестве займа. Необходимо помнить, что микрокредитование осуществляют организации, имеющие лицензию Агентства. Также следует отметить, что зачастую жертвами таких недобросовестных действий становятся пожилые и молодые люди», – предупредил Кемаль Мустафа.

«Фандрайзинговый фонд – данный вид мошенничества чаще используется в западных странах, но в последнее время имелись случаи и в Казахстане. Суть заключается в том, что корпоративный фонд представляет платформу, на которой физические лица могут предоставлять займы другим физическим лицам. Под видом корпоративного фонда или иных фондов организаторы предоставляет займы населению в соответствии со своими условиями. После заключения договора займа данная организация предлагает инвестировать деньги в проекты для получения гарантированной высокой прибыли», – рассказал представитель финрегулятора.

Иногда злоумышленники используют схемы, связанные с краудфандингом и краудлендингом. На специальной платформе производится сбор денег для определенных целей, проектов. Сам по себе краудфандинг, по словам собеседника, используется в большинстве стран как полезный инструмент для развития бизнеса, благотворительности, вложения в стартапы и т.д. «Но участились случаи, когда мошенники осуществляют такие сборы денег и скрываются. Примером может служить проект умных часов Meteor производства Kreyos, в который люди вложили $1,5 млн, проект был закрыт в связи с провалом технологии, а у разработчика появилась Ferrari», – поделился Кемаль Мустафа.

«Просим граждан быть бдительнее и перепроверять информацию о наличии у организаций лицензий Агентства РК по регулированию и развитию финансового рынка в случае предложения проведения операций с финансовыми инструментами», – резюмировал специалист Управления противодействия злоупотреблениям на финансовом рынке Агентства.

С начала года стоимость кредитов для малого бизнеса снизилась

Анна Видянова

За год объем займов, выданных компаниям сферы малого бизнеса, увеличился на 6%. Если в январе-июне 2019 года их прокредитовали на 795,6 млрд тенге, то за тот же период 2020 года – на 843,1 млрд тенге. Такие выводы можно сделать на основе данных Национального банка РК. Активнее всего БВУ выдавали займы компаниям, занятым в торговле, промышленности и строительном секторе.

В июне 2020 года субъектам малого бизнеса, занятым в торговой сфере, было выдано займов на 173,6 млрд тенге – это в 11 раз больше, чем компаниям, занятым в строительстве. Малые предприятия строительного сектора банки прокредитовали на сумму 15,3 млрд тенге, занятые в промышленности – на 14,1 млрд тенге.

По данным Нацбанка, средняя стоимость займов для компаний торговой сферы в июне составила 10,8%, для строительного сектора чуть меньше – 10,5%. Для организаций, занятых в промышленности, средняя стоимость кредитов немного выше –11,5%.

В целом процентные ставки по займам малому бизнесу с начала года постепенно снижались. В январе 2020 года средняя стоимость займов для таких предпринимателей не превышала 13,2%, в июне она опустилась до 10,5%.

Предполагаем, что на сжатие ставок по займам повлияли и госпрограммы. По программе «Дорожная карта бизнеса-2025» размер кредита был увеличен до 7 млрд тенге, а конечная стоимость заемных средств для предпринимателей по программам «Дорожная карта бизнеса-2025» и «Экономика простых вещей» сейчас составляет 6%.

Если посмотреть на данные Нацбанка на 1 июля 2020 года, больше всего кредитов малым предприятиям было выдано в Алматы, далее следуют Нур-Султан и Шымкент.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ПРОФИНАНСИРОВАНО СВЫШЕ 11 ТЫСЯЧ ПРОЕКТОВ

Бизнес-проекты на сумму более 860 млрд тенге профинансированы в 2020 году в рамках государственных программ поддержки предпринимательства. Об этом рассказал министр национальной экономики Руслан Даленов. «В целом в рамках четырех госпрограмм профинансировано более 11 тыс. проектов на сумму 864 млрд тенге с начала года», – рассказал министр. На рассмотрении находятся еще 3259 проектов на 660 млрд тенге. Руслан Даленов напомнил, что для поддержки бизнеса были расширены инструменты льготного кредитования, а объем кредитования увеличен на 1 трлн тенге: 400 млрд тенге по программе «Экономика простых вещей» и 600 млрд тенге – по линии Нацбанка. «По программам «Дорожная карта бизнеса» и «Экономика простых вещей» значительно расширен охват отраслей. Конечная ставка для заемщиков составляет 6%», – отметил министр. С начала года по госпрограмме ДКБ-2025 профинансировано более 1700 проектов на сумму 112 млрд тенге. По «Еңбек» реализовано 5216 проектов, выделено 22,9 млрд тенге кредитов. По программе «Экономика простых вещей» с начала года профинансировано порядка 1500 проектов на сумму 382 млрд тенге. По линии Нацбанка профинансировано 2570 проектов на сумму 347 млрд тенге. **(kapital.kz)**

В АЛМАТЫ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ РАДИАТОРЫ

В Индустриальной зоне Алматы строится завод по производству алюминиевых радиаторов отопления. Первый этап совместного казахстанско-китайского предприятия запустят в 2021 году, сообщает пресс-служба «Индустриальной зоны Алматы». Выпускаемая продукция в натуральном выражении составит 7,22 млн штук в год, в стоимостном – 14 579,7 млн тенге в год. Производительность труда достигнет 36 449,3 млн тенге. «Это будет предприятие, не имеющее аналогов в Казахстане. Сейчас алюминиевые радиаторы закупаются либо в Италии – это мировой лидер на рынке, либо в Китае, либо в России», – рассказал директор ТОО Valtherm Андрей Паластров. ТОО Valtherm специализируется на радиаторах уже 20 лет и имеет клиентскую базу во всем СНГ. У компании есть также 17-летний опыт работы с подобным заводом в КНР, где продукцией снабжают весь Китай и Европу. «Мы уже 10 лет вынашиваем идею открытия производства радиаторов в Казахстане. За это время у нас появились конкуренты в Узбекистане и Кыргызстане. Но у них есть свои минусы – на рынке радиаторов, как и везде, есть свои тренды, мода на дизайн, технические характеристики под того или иного клиента. Мы учтем все эти нюансы, и уверен, что закроем спрос не только на рынке Казахстана, но и по всему СНГ», – уточнил Андрей Паластров. В перспективе завод Valtherm будет также производить алюминиевые запчасти для автомобилей. **(kapital.kz)**

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ БИЗНЕС-ОМБУДСМЕНА

Бизнес-омбудсмен Рустам Журсунов считает, что в Казахстане для субъектов предпринимательства нужно ввести повторную отсрочку по уплате налогов и социальных платежей до конца 2020 года. «В мой адрес продолжают поступать обращения от предпринимателей о продлении отсрочки по уплате налогов и социальных платежей. Действующие положения налогового законодательства в части обязательного предоставления залога имущества и банковской гарантии не соответствуют возможностям бизнеса в текущих экономических реалиях», – написал он на своей странице в Facebook. Также, по его мнению, необходимо рассмотреть возможность распространения на всех налогоплательщиков вне зависимости от отрасли производства мер в части увеличения размера суммы НДС, которая может быть возвращена в упрощенном порядке, и превышения фактически исчисленного подоходного налога над авансовыми платежами. Необходимо приостановить и меры принудительного взыскания, принимаемые налоговыми органами, до момента полного урегулирования ситуации по коронавирусу, а также перенести срок повсеместного внедрения производительных накладных на товары (СНТ). «Если до момента введения ЧП со стороны бизнеса поднимался вопрос о предоставлении времени для доработки учетных программ и обеспечения адаптационного периода, то теперь перед бизнесом зачастую стоит вопрос о выживании, но не внедрении новых инструментов контроля. Ввод СНТ с 1 октября станет дополнительной нагрузкой и повлечет риск полного закрытия бизнеса с последующим высвобождением трудовых ресурсов на рынке», – сказал он. **(kapital.kz)**

«САМРУК-ҚАЗЫНА» ВЫПЛАТИТ ДИВИДЕНДЫ

Соуправляющий директор по экономике и финансам фонда «Самрук-Қазына» Ернар Жанадил рассказал, какую сумму дивидендов ФНБ направит в государственный бюджет по итогам 2019 года. «По итогам 2019 года фондом получена чистая прибыль в размере 206 млрд тенге. Как плательщик дивидендов всю полученную прибыль фонд направляет государству. Уже направлены в Нацфонд 49 млрд тенге, вырученные от дополнительного размещения акций «Казатомпрома» в 2019 году. Кроме того, по итогам 2019 года фонд направит правительству дивиденды в размере 120 млрд тенге. Оставшиеся средства будут направлены на финансирование социальных объектов в Туркестане и Нур-Султане согласно поручению правительства как единственного акционера фонда», – сказал Ернар Жанадил. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ТРИ КОМПАНИИ НАЧНУТ ЭКСПОРТ В КНР

Предприятия из Алматинской, Акмолинской и Костанайской областей смогут экспортировать свою молочную продукцию в Китай, сообщили в пресс-службе Минсельхоза. В результате активного сотрудничества Министерства сельского хозяйства РК и Главного таможенного управления КНР еще три казахстанские молокоперерабатывающие компании включены в Реестр предприятий, имеющих право экспорта в Китай – ТОО «Гормолзавод» (Кокшетау, Акмолинская область), «Даулет-Бекет» (Талдыкорган, Алматинская область) и «Лидер-2010» (Рудный, Костанайская область). В сентябре в рамках визита президента Касым-Жомартэ Токаева в Пекин был подписан протокол по ветеринарно-санитарным требованиям к экспорту молока и молочной продукции. Тогда же право продавать свою продукцию в соседнее государство получили первые три компании – алматинский «Рудмастер», карагандинская «Евразия Инвест LTD», туркестанский Golden Camel Group LTD. Теперь 6 казахстанских предприятий по производству молока и молочной продукции могут экспортировать продукцию в Китай. **(kapital.kz)**

В КАЗАХСТАНЕ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ ШИНЫ

Российская компания ПАО «Татнефть» совместно с казахстанским АО «Группа компаний «Аллюр» создадут СП по производству автомобильных шин в Казахстане. Соответствующее соглашение о намерениях и дорожная карта по реализации проекта подписаны в рамках визита заместителя премьер-министра РК Романа Скляра и заместителя министра иностранных дел Казахстана Алмаса Айдарова в Нижнекамск. Проект предусматривает строительство в Казахстане нового завода по выпуску легковых, легкогрузовых и грузовых шин. Планируемая мощность предприятия – 3 млн легковых и легкогрузовых шин, а также 500 тыс. грузовых шин в год. Объем инвестиций составит от $140 до $188 млн. «Это абсолютно новый продукт, который не производился в Казахстане с момента закрытия шымкентского шинного завода. Переговоры велись давно, промежуточного результата достигли. Однако еще предстоит большая работа, к осени должны договориться с инвестором по основным условиям реализации», – отметил заместитель министра иностранных дел РК Алмас Айдаров. На сегодняшний день потребность Казахстана в шинах полностью покрывается импортом. Запуск производства ожидается в 2022 году. Автомобильные шины будут направляться на первичную комплектацию автомобилей, производимых в Казахстане, вторичный рынок, а также на экспорт в страны ближнего зарубежья. **(kapital.kz)**

ЕЩЕ 16 МТФ ЗАПУСТЯТ ДО КОНЦА ГОДА

В 1-м полугодии в Казахстане введены в эксплуатацию 6 крупных молочно-товарных ферм с общим поголовьем 3810 голов КРС. Из них 5 находятся в Алматинской области: МТФ ТОО «Аксуг LLC» и «Фирма Апрель», СПК «Племзавод «Алматы», КХ «Карабасова» и «Садыхан». Кроме того, в Туркестанской области реализован проект по расширению молочно-товарной фермы ТОО «Казыжержан» на 1600 голов. До конца года планируется запустить еще 16 МТФ, об этом сообщили в пресс-службе Минсельхоза. «Перед министерством сельского хозяйства поставлена амбициозная задача в части импортозамещения молочной продукции. В рамках этих планов ведется активная работа по ежегодному вводу в эксплуатацию 25 промышленных молочно-товарных ферм», – указывается в сообщении ведомства. В III квартале планируется ввод в эксплуатацию 5 молочно-товарных ферм на 3660 голов КРС в Павлодарской области. В IV квартале 2020 года планируется ввод в эксплуатацию 11 МТФ с общим поголовьем 6336 голов КРС. Отметим, что министерством индустрии и инфраструктурного развития упрощена процедура проведения экспертизы проектов строительства МТФ. В Правила определения общего порядка отнесения зданий и сооружений к технически и (или) технологически сложным объектам внесены изменения, которые переводят животноводческие комплексы по производству молока с количеством поголовья скота до 1500 (включительно) к объектам II (нормального) уровня ответственности – к технически несложным. Это исключает обязанность прохождения комплексной вневедомственной экспертизы, относящейся к государственной монополии. **(kapital.kz)**

EURASIAN MACHINERY ОТКРЫЛА СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР

Японские инвесторы из компании ТОО Eurasian Machinery (дочернее предприятие Hitachi Construction Machinery) реализовали инвестиционный проект по созданию сервисного центра обслуживания крупногабаритной техники в Карагандинской области. Услуги сервисного центра оказываются для предприятий горной промышленности, строительного и нефтегазового сектора. Проектсопровождался специалистами АО «НК «Kazakh Invest». Общий объем инвестиций в проект составил $5 млн. Как отмечают специалисты компании, в центре занимаются сервисным обслуживанием горных и крупногабаритных экскаваторов, спецтехники, погрузчиков, самосвалов. «Особенность центра состоит в том, что центр имеет возможность производить капитальный ремонт и восстановление техники от малого размера до машин гигантских размеров. Например, карьерный самосвал НПАСНІ EH5000AC-3 высотой 7,5 метра и длиной 15 метров с эксплуатационной массой в 500 тонн или горный экскаватор EX8000-6 с массой 837 тонн и высотой 10 метров», – отметил заместитель генерального директора ТОО Eurasian Machinery Омирбек Мухамбетов. **(prest.gov.kz)**

Константин Авершин: Из-за пандемии выручка нашей компании просела на 90%

Анна Видянова

Пандемия подкорректировала работу игроков рынка стритфуда. «Во время режима ЧП и карантина мы были вынуждены закрыть около 80% действующих точек быстрого питания», – отмечает основатель сети Red Dragon Константин Авершин. Основной удар пришелся на торговые места, расположенные в ТРЦ. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» предприниматель рассказал, почему сеть временно исключила некоторые блюда из своего меню и как бизнес переживает пандемию.

– Константин, как введенные в Казахстане карантинные меры повлияли на ваш бизнес?

– В начале апреля мы были вынуждены на неделю приостановить свою деятельность, чтобы, как нам тогда казалось, переждать пик заболеваемости COVID-19. Немаловажно, что ощутимая часть нашего персонала проживает в Алматинской области, поэтому у некоторых сотрудников были сложности с передислокацией в Алматы: речь идет о поварах и линейном персонале.

Также возникли трудности с поиском средств индивидуальной защиты (СИЗ), масок. Мы даже вышли на черный рынок, ведь в марте и апреле был огромный дефицит таких товаров. В период пандемии мы столкнулись и с проблемой получения разрешений на передвижение по городу служебного автотранспорта и сотрудников.

Кроме того, во время режима ЧП и карантина мы были вынуждены закрыть около 80% действующих точек быстрого питания, ведь число людей, прогуливающихся по городу, сократилось в несколько раз. Из-за пандемии выручка нашей компании просела на 90%. Основной удар пришелся на точки, расположенные в торговых центрах, они приостановили работу в конце марта. В конце мая ТРЦ снова возобновили деятельность, кроме зон фудкорта, кинотеатров и развлекательных детских центров. Поэтому с марта по сегодняшний день деятельность наших точек быстрого питания приостановлена.

Приведу пример: до пандемии у нас работало 28 собственных точек и 5 по франчайзингу, во время ЧП – только 10. Эти 10 пунктов питания были полностью загружены. Как я уже говорил ранее, поток граждан, гуляющих на свежем воздухе, в парках, в период ЧП заметно просел, и мы работали в основном на доставку. Сейчас у нас работают все точки, кроме зоны фудкортов в ТРЦ. То есть на данный момент функционируют 27 точек, включая франчайзи.

– Некоторые крупные ТРЦ заявили о том, что на период ЧП они обнулят коммунальные расходы и аренду для своих арендаторов. Расскажите, все ли ТРЦ пошли на этот шаг?

– Многие торгово-развлекательные центры, с которыми мы сотрудничаем, пошли нам навстречу. В самом начале они обещали, что арендную плату начислять не будут, а будут начислять плату только на эксплуатационные услуги на содержание ТРЦ и коммунальные платежи. После того как государство объявило о мерах господдержки, они исключили для нас и эти расходы. У каждой торговой точки были индивидуальные условия, мы старались найти компромисс с каждым арендодателем.

– Какие блюда были более востребованными в период пандемии, например, с чесноком?

– Вы правы, особым спросом пользовались блюда с добавлением чеснока и имбиря, казахстанцы заказывали как можно более острые блюда. Думаю, что этот тренд был спровоцирован публикациями в СМИ и соцсетях. Если помните, цена на имбирь после того как стало известно о массовых случаях заражения COVID-19, выросла с 1500 тенге до 8-12 тыс. тенге за килограмм.

– У вас представлены блюда паназиатской кухни, и предположу, что какие-то продукты вы приобретаете в Китае… Возникли ли у вас сложности с их транспортировкой?

– Все верно, часть приправ, которые мы используем на кухне, напрямую привозится из Гонконга. После того как в марте-апреле были закрыты внешние границы, для нас был перекрыт доступ к рынку Китая и соответственно к китайским приправам. Поэтому мы скорректировали меню: временно исключили четыре блюда с такими приправами. Объясню: в китайской кухне яркая вкусовая палитра достигается за счет добавления в блюдо от 7 до 23 приправ. Если одной из них нет, то пища кардинально меняет вкус. Также блюдо будет иметь нехарактерный для него вкус, если произойдет смена поставщика приправ. Поэтому мы несколько лет остаемся преданными именно поставщикам приправ из Гонконга.

Кстати, после введения режима ЧП и в связи с укреплением курса доллара в марте подорожали многие продукты: говядина, мясо утки, морепродукты, овощи, приправы, соевый соус. Мы долго удерживали цены на свои блюда, но в итоге в июле нам пришлось их немного повысить.

– На сколько процентов?

– Цены мы подняли только на 3 позиции в меню: утку, морепродукты и говядину на 10%.

– Как обстоит ситуация с приправами сейчас?

– После того как Казахстан частично открыл внешние границы, мы с запасом на несколько месяцев закупили приправы. Намеренно не стали приобретать приправы на год вперед, потому что они могут испортиться.

– Какую часть сотрудников вы отправили в неоплачиваемый отпуск?

– Учитывая эпидемиологическую ситуацию в стране, в период действия режима ЧП часть поваров отказалась выходить на работу. Мы отнеслись к этому с пониманием, ведь повара контактируют не только с нашими покупателями, но и с поставщиками. Остальные сотрудники готовы были работать в карантинных условиях. Но все же из-за закрытия точек быстрого питания мы были вынуждены отправить в неоплачиваемый отпуск около 80% всего штата. Часть сотрудников была переведена на неполный рабочий день.

– Известны ли вам случаи, когда компании решили свернуть свою деятельность из-за распространения коронавируса?

– Да, такие случаи были. По моей информации, около пяти участников рынка стритфуда полностью приостановили свою деятельность на период карантина. В одной компании весь персонал вообще отказался выходить на работу из-за боязни заразиться.

– Пандемия поменяла мышление многих предпринимателей. Вы как-то откорректировали модель своей работы? Возможно, пересмотрели расходы…

– В период пандемии пришло понимание, что нам не обязательно иметь большой офис, определенные коммуникации с сотрудниками, партнерами можно осуществлять онлайн. Сейчас все встречи проводим через Zoom. Также провели несколько обучающих тренингов для сотрудников, продолжаем развивать свою франчайзинговую сеть. В период карантина мы продали несколько наших франшиз.

Из-за эпидемии COVID-19 пересмотрели и свою бизнес-модель. Стали больше работать онлайн: на доставку блюд, на вынос. На нашем счету это уже третий кризис, даже можно назвать его коллапсом. Поэтому, думаю, нам было легче его пережить, чем другим участникам рынка общественного питания.

Мы не стали пересматривать пул своих поставщиков, так как сотрудничаем с ними на протяжении нескольких лет. Кстати, около 80% продуктов мы покупаем на казахстанском рынке.

– Как вы оцениваете меры государства по поддержке бизнеса, которые были инициированы во время режима ЧП и карантина?

– Сейчас пришло время, когда государству стоит понять, что ему необходимо больше внимания уделять МСБ. Малый и средний бизнес выживает, старается удержаться на плаву для обеспечения своих сотрудников работой. Наше государство во время пандемии сделало все возможное для помощи бизнесу. В некоторых соседних государствах предпринимателям не оказали такой поддержки.

– Какими мерами господдержки вы уже воспользовались?

– Наши сотрудники, которые ушли в неоплачиваемые отпуска, получили социальную выплату в размере 42 500 тенге. Кроме того, как я говорил ранее, нам приостановили арендную плату в ТРЦ. К тому же нашу компанию, как и многие субъекты бизнеса, на полгода освободили от уплаты социального, подоходного налогов и так далее.

– Как думаете, когда ваш бизнес начнет восстанавливаться?

– Все будет зависеть от того, будет ли очередная волна всплеска заболеваемости коронавирусом осенью. Хотя сейчас очень тяжело загадывать наперед, когда наш бизнес начнет восстанавливаться. Покупательная способность населения снизилась, очень много граждан осталось без работы.

Рамиль Мухоряпов: Сегодня мы начинаем революцию в ретейле

Мадина Касымова

Казахстанский холдинг Chocofamily анонсировал запуск нового проекта «Рядом» на базе приложения «Рахмет» – бесплатной доставки продуктов на любую сумму за 15 минут. Ближайшие три-четыре месяца Chocofamily будет тестировать процессы на первой улице в Алматы в квадрате улиц Сейфуллина-Абая-Манаса-Габдуллина. До конца 2021 года планируется открыть около 30 складов доставки в Алматы и 15 складов в Нур-Султане, до конца 2022 года – быть в 15 городах Казахстана. Суммарный объем инвестиций в проект составит $15-20 млн.

«Создавать новое и удивлять рынок – у нас в ДНК. В разные годы мы дали казахстанцам возможность покупать товары с услуги по оптовым ценам со скидками до 50-90% через Chocolife.me, приобретать авиабилеты без наценок и с возможностью сравнить цены разных авиакомпаний через Aviata.kz и Chocotravel.com, запустили доставку еды за 20-40 минут через Chocofood.kz, дали самый удобный и выгодный способ оплаты через приложение «Рахмет» (средний размер кешбэка 7%, намного больше, чем у любого банка).

Сегодня мы начинаем революцию в ретейле и верим, что через 2-3 года люди во всех городах Казахстана перестанут ходить в магазины за продуктами. Теперь магазин будет приезжать к пользователю, – рассказал CEO Chocofamily Рамиль Мухоряпов.

Сооснователь проекта Куаныш Аблаев утверждает, что с запуском сервиса не будет необходимости стоять в очереди даже в так называемых магазинах у дома, а сумма заказа не повлияет на получение услуги доставки. «В период пандемии коронавируса мы сами стали активно пользоваться службами доставки продуктов. Но текущие сервисы не решали полностью проблемы – ведь приходилось ждать 5-6 часов, а иногда и несколько дней, чтобы получить продукты. Плюс приходилось либо доплачивать за доставку, либо набирать товаров на условные 10 тыс. тенге, чтобы получить доставку бесплатно. В итоге – за хлебом, молоком все равно регулярно приходилось спускаться в магазин у дома, стоять в очередях. Мы начали размышлять, а как должен работать сервис доставки, который был бы действительно удобен для наших пользователей? Как дать возможность людям перестать в принципе ходить в магазины?» – рассказал Куаныш Аблаев.

Проект «Рядом» – это бесплатная доставка продуктов от любой суммы всего за 10-15 минут. Магазин начинает работу с 08:00, так что можно заказать свежий хлеб и кофе, позавтракать и потом уже ехать на работу.

«Мы контролируем качество и сроки годности всех товаров в момент приемки у поставщика и второй раз – во время сборки заказа, так что можем гарантировать, что у наших пользователей будут отборные, свежие продукты. Ну и наконец, если 90-й пользователю не понравится товар – он может вернуть за него деньги за одну секунду прямо в приложении. Без споров и переживаний», – говорит сооснователь проекта Куаныш Аблаев.

В ближайшие 1-2 месяца сервис позволит видеть дату изготовления товара и срок годности прямо в приложении, а также сможет подсказывать время доставки в зависимости от загрузки команды доставки. В «Рядом» можно будет заказывать горячий хлеб, кофе, а после решения регуляторных вопросов – табак и алкоголь при обязательной проверке возраста покупателя в момент доставки.

КПО завершила реконструкцию моста в Уральске

Арман Кусаинов

Компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) 2 августа объявила об успешном завершении проекта реконструкции моста в Уральске в рамках социально-инфраструктурной программы.

В торжественной церемонии открытия моста приняли участие руководство Западно-Казахстанской области во главе с акимом ЗКО Гали Искалиевым, сотрудники КПО и подрядных организаций, а также общественность Уральска.

«В ходе своей производственной деятельности компания КПО стремится обеспечить максимальную отдачу от освоения Карачаганакского месторождения на благо экономики Республики Казахстан, местного сообщества и компаний-акционеров КПО. На протяжении двух прошедших десятилетий КПО ежегодно реализует целый ряд крупных социальных проектов в регионе. Успешная реализация этих проектов стала возможной благодаря плодотворному сотрудничеству и партнерским отношениям, сложившимся между КПО, ЗКО и Полномочным органом ТОО «PSA». На сегодня общий объем инвестиций КПО в развитие социальной инфраструктуры региона составил $416 млн. При этом на всех стадиях строительства к реализации социальных проектов КПО привлекаются только местные подрядные организации», – отметил заместитель генерального директора КПО Габриеле Джиона.

«Данный проект является одним из ключевых социально-инфраструктурных проектов КПО этого года. Досрочное завершение реконструкции и ввод в эксплуатацию моста значительно разгрузят автомобильное движение и повысят уровень транспортной безопасности Уральска», – добавил Габриеле Джиона.

Реконструированный мост был построен в 1978 году и за все время эксплуатации ни разу не подвергался крупномасштабному ремонту. В связи с этим основной целью проекта реконструкции послужило обеспечение круглогодичного бесперебойного и безопасного движения транспортных средств и пешеходов с возможностью двустороннего движения через железнодорожные пути и автомобильные дороги в Уральске.

В ходе проекта была проведена реконструкция существующего путепровода, для чего потребовались полный демонтаж старого полотна и возведение нового путепровода через железнодорожные пути. Кроме этого, были выполнены работы по озеленению и благоустройству прилегающей территории. Мостовой переход с путепроводом имеет протяженность 988 м. Реконструкция моста была завершена ранее намеченного срока и в рамках утвержденного бюджета. При этом все работы были выполнены без нарушений в области охраны труда, техники безопасности и охраны окружающей среды.

Заменит ли искусственный интеллект бухгалтера

Основатель BAcademy Бакыт Шамырканов о трансформации и перспективах профессии

Меруерт Сарсенова

Профессия бухгалтера всегда находилась в списке самых востребованных не только в Казахстане, но и в мире. И это объяснимо, потому что ни одно частное или государственное предприятие не может осуществлять свою деятельность без бухгалтерского учета. Принято считать, что пока существуют экономические отношения, специалисты в этой сфере не перевелутся. О том, какие изменения на сегодняшний день претерпевает данная профессия, в каких сферах на нее наибольший спрос и что ее ожидает в обозримом будущем, в интервью корреспонденту «Капитал.Kz» рассказал основатель компании по обучению бухгалтеров и финансистов BAcademy, обладатель сертификатов ДипИФР и АССА Бакыт Шамырканов.

– Бакыт, расскажите, какую трансформацию переживает сегодня профессия бухгалтера, особенно в условиях карантинных мер и коронакризиса?

– Безусловно, карантин и пандемия очень сильно повлияли на работу всех, включая бухгалтеров. Учитывая нерадужные прогнозы по развитию экономики как в Казахстане, так и в мире, очевидно, что скорее всего большинство организаций начнут сокращать и оптимизировать свои затраты, особенно это касается административных расходов. Поэтому, думаю, в краткосрочной перспективе нагрузка и требования к бухгалтерам только вырастут.

С другой стороны, как показала ситуация, бухгалтеры даже крупных компаний могут спокойно работать на удаленке, а их присутствие в офисе уже становится не таким обязательным. Это подталкивает многие организации к переходу на облачные решения и активное использование электронного документооборота.

Также я полагаю, что текущие обстоятельства открывают больше возможностей для предприятий, предоставляющих бухгалтерский аутсорсинг.

И тот факт, что одномоментно весь мир перешел на дистанционную работу, дал понимание – такой режим несильно сказывается на показателях эффективности компаний. В этой связи особенно для бухгалтерских фирм открываются возможности для выхода в другие регионы и страны, то есть на зарубежные рынки, где они могут успешно реализовывать свои услуги. Мы наблюдаем, как из-за периодического колебания курса национальной валюты оплата труда местных работников становится ниже в долларовом выражении. В то же время ни для кого не секрет, что казахстанские специалисты могут предоставлять аналогичный сервис, но намного дешевле.

Например, сейчас многим московским компаниям уже все равно, откуда работает их бухгалтер, будь то Оренбург или Алматы. Главное, чтобы он качественно выполнял свою работу и из-за его недочетов не были арестованы счета.

– В последнее время мы видим на просторах интернета много объявлений о бухгалтерских онлайн-курсах. Как вы считаете, можно ли стать преуспевающим высокооплачиваемым бухгалтером и устроиться работать в крупную компанию, просто пройдя такие курсы?

– На мой взгляд, да. Я верю, что, пройдя короткие и прикладные курсы, можно успешно строить карьеру в крупной компании. Более того, мне кажется, что перспектива и будущее как раз за таким обучением и короткими программами.

Наверное это связано с тем, что сейчас возникает много вопросов по поводу качества высшего образования у нас в стране. В свою очередь мы в ходе деятельности нашей BAcademy приглашаем на стажировку студентов и выпускников вузов и видим, что большинство из них не имеют даже общего понимания о международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). Хотя это базовые навыки и знания, которыми должен обладать начинающий бухгалтер.

По этой причине многие аудиторские компании, прежде чем принять на вакансию бухгалтера, начинают обучать таких выпускников заново бухучету, принципам работы аудита и др. Конечно, есть исключения, но их единицы.

При этом я убежден, что тот человек, который пройдет специализированные курсы, например в части подготовки и сдачи отчетностей в аграрном секторе, будет иметь преимущество в компании с заданным направлением перед выпускником вуза.

Вместе с тем работодателю, независимо от того какую компанию он представляет, крупную или небольшую, нужен специалист, который работает прежде всего на результат, то есть вовремя и правильно сдает налоговые отчеты, готовит отчетности по МСФО и так далее.

Разумеется, бухгалтеру, как и любому другому специалисту, чтобы преуспеть, необходимо постоянно поддерживать и повышать свой профессиональный уровень. В идеале я бы посоветовал получить профессиональную международную квалификацию, например ACCA, CAP и т.п.

К сожалению, вынужден признать, что ценность местной квалификации бухгалтеров вызывает сомнения у многих работодателей, особенно в части ее прозрачности и качества.

– Но разве рынок сейчас не перенасыщен бухгалтерами?

– Действительно, в целом рынок испытывает переизбыток бухгалтеров. Из-за этого очень много выпускников не работают сейчас по специальности или вообще не востребованы. Вы знаете, что бухгалтерия – та отрасль, которая поддерживает бизнес, и если экономика развивается слабо, то соответственно потребность в таких специалистах будет снижаться.

Однако, когда мы говорим про какой-то узкоспециализированный сегмент, где требуются определенные знания, например, применение МСФО, трансфертное ценообразование, налоговые оптимизации, работа с налоговыми режимами других стран, то в таких нишах наоборот рынок испытывает нехватку в хороших специалистах.

Кроме того, если они еще будут обладать одним из ранее названных международных сертификатов и владеть английским языком, то смогут претендовать на более высокооплачиваемые позиции.

– Может ли бухгалтер легко перепрофилироваться в другую похожую или смежную профессию?

– Да, на самом деле из профессии бухгалтера легче уйти в смежные области, например, финансовый анализ, контроллинг или тот же аудит. Также из бухгалтера может получиться отличный финансовый директор.

Конечно, чтобы перепрофилироваться в того же аналитика, бухгалтеру нужно будет получить соответствующую экспертизу: научиться разбираться в управленческом учете, знать принципы бюджетирования, рассчитывать окупаемость проектов, строить финансовые модели и так далее.

К тому же ему следует поработать и над эмоциональным интеллектом, чтобы слышать, понимать и взаимодействовать с участниками бизнеса. Ведь в большинстве случаев бухгалтерия всегда живет обособленной жизнью и не тесно соприкасается с другими подразделениями. В свою очередь бухгалтер привыкает работать в основном с похожим на себя типом людей и ему сложно коммуницировать с остальными.

Поэтому если представитель данной профессии хочет в будущем стать аналитиком, контроллером, финансовым директором, то ему важно находить общие решения во взаимодействии со специалистами из разных структурных отделов.

– Тем не менее хотелось бы услышать, что будет с профессией бухгалтера в будущем?

– Бытует мнение, что в скором времени функции бухгалтера заменит искусственный интеллект, и он станет невостребованным. Но лично я так не считаю. На мой взгляд, несмотря на технический прогресс, эта профессия будет существовать еще очень долго. Однозначно, что ее ожидают большие изменения в связи с развитием инновационных технологий. Наряду с этим все больше процессов будут автоматизироваться. В перспективе задачи бухгалтера, связанные с ручной и однотипной работой, например, такие как внесение документации в систему или простые расчеты налогов, исчезнут или станут выполняться программами.

Тем временем еще по итогам глобального опроса ACCA 2016 года отмечается, что в будущем профессию бухгалтера ожидает применение и использование профессионального суждения, отвечающего высоким принципам этики, честности, независимости и скептицизма.

Я полностью согласен с этим мнением. В дополнение к тому предположу, что в дальнейшем бухгалтер будет все чаще вовлекаться в анализ финансовой деятельности компании, сможет прогнозировать ожидаемые проблемы со стороны изменения налогов, отчетности и других событий и в конечном счете давать своевременные рекомендации руководству.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МАЛЫЙ БИЗНЕС СТАЛ БРАТЬ БОЛЬШЕ КРЕДИТОВ

В Казахстане объем кредитования банками экономики на конец июня 2020 года составил 13 927,1 млрд тенге, уменьшившись за месяц на 0,3%. Объем кредитов юридическим лицам уменьшился на 2,0%, до 7 141,0 млрд тенге, физическим лицам увеличился на 1,5%, до 6 786,1 млрд тенге. Об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. «Объем кредитов в национальной валюте за месяц увеличился на 0,9%, до 11 742,5 млрд тенге. В их структуре кредиты юридическим лицам снизились на 0,1%, физическим лицам увеличились на 1,6%. Объем кредитов в иностранной валюте уменьшился на 6,2%, до 2 184,6 млрд тенге. В их структуре кредиты юридическим лицам уменьшились на 6,2%, физическим лицам – на 8,1%. Удельный вес кредитов в тенге на конец июня 2020 года составил 84,3% (в декабре 2019 года – 83,4%)», – указывается в сообщении ведомства. Объем долгосрочных кредитов за месяц уменьшился на 0,4%, до 11 875,8 млрд тенге, объем краткосрочных кредитов увеличился на 0,4%, до 2 051,3 млрд тенге. Кредитование субъектов малого предпринимательства за июнь 2020 года увеличилось на 2,1%, до 2 147,9 млрд тенге (15,4% от общего объема кредитов экономике). В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли, как промышленность (доля в общем объеме – 13,5%), торговля (12,0%), строительство (5,0%) и транспорт (3,6%). **(kapital.kz)**

FORTEBANK ПРОДАЕТ 100% АКЦИЙ БАНКА KASSANOVA

Банк KassaNova у ForteBank покупает инвестиционная компания «Фридом Финанс». Закрытие сделки планируется до конца 2020 года после получения одобрения Агентства по регулированию и развитию финансового рынка и других необходимых разрешений. Об этом сообщили в пресс-службе ForteBank. «Создание Банка KassaNova, его последовательное развитие в устойчивый и успешный финансовый институт и последующая продажа являются классическим примером реализации верной бизнес-стратегии, которая даже в непростое с экономической точки зрения время доказала свою эффективность. Объявление об этой сделке подтверждает стабильность и надежность банка с хорошим потенциалом роста. Банк KassaNova продолжит свою работу, оказывая высококачественные услуги своим клиентам», – прокомментировал событие Гурам Андроникашвили, председатель правления ForteBank. **(kapital.kz)**

СНИЖЕНА СТАВКА ПО СРОЧНЫМ ДЕПОЗИТАМ

Казахстанский фонд гарантирования депозитов утвердил максимальные рекомендуемые ставки по депозитам в тенге на сентябрь 2020 года, сообщили в пресс-службе фонда. Ставки по всем видам депозитов в тенге за исключением ставок по срочным депозитам на 24 месяца сохранились на уровне августа. В результате максимальная ставка по несрочным депозитам в сентябре составит 9% годовых, что соответствует базовой ставке НБРК, выступающей основным ориентиром стоимости денег в экономике. Ставки по срочным депозитам на 3 и 6 месяцев с правом пополнения также составят 9,0%, без права пополнения – 9,5%. Ставки по сберегательным депозитам на аналогичные сроки составят 10,0% с пополнением и 10,5% без пополнения. Максимальные рекомендуемые ставки по сберегательным депозитам со сроками 12 и 24 месяца также останутся неизменными. Средневзвешенные рыночные ставки по ним сложились выше установленного предела, соответственно в качестве максимально рекомендуемой ставки принимается значение установленного предела 14% (базовая ставка плюс 5 п. п.). Единственное изменение предельных ставок, установленных на сентябрь, наблюдается по срочным депозитам на 24 месяца с правом и без права пополнения. Пересмотр предельных ставок произошел в результате снижения средневзвешенной рыночной ставки, рассчитанной на основании динамики ставок по соответствующим депозитным продуктам банков. **(kapital.kz)**

МСБ ДАДУТ ОТСРОЧКУ ПО КРЕДИТАМ

Субъектам МСБ в наиболее пострадавших отраслях экономики будет предоставлена отсрочка платежей по кредитам на срок до 1 октября 2021 года. Премьер-министр Аскар Мамин поручил выработать и другие меры по поддержке бизнеса. Об этом стало известно на заседании Государственной комиссии, на котором обсудили продление карантинных мер и подготовку к восстановительному периоду. Глава правительства поручил в течение предстоящих двух недель провести системную подготовительную работу по восстановлению функционирования тех отраслей экономики, которые приостановили свою деятельность. Министерству национальной экономики совместно с заинтересованными госорганами НПП «Атамекен» поручено выработать комплекс мер оказания поддержки предпринимателей. Премьер-министр дал поручение утвердить санитарно-эпидемиологические требования к работе субъектов бизнеса, а также обеспечить надлежащий контроль за соблюдением гражданами и субъектами предпринимательства санитарных правил. Алгоритм по снятию запрета на работу предприятия включает регистрацию предпринимателей и прием заявок на возобновление деятельности на электронной платформе InfoKazakhstan. После проверки комиссией в составе работников акимата, СЭС, региональной палаты предпринимателей и представителей общественности субъектам бизнеса будут выдаваться электронные разрешения на возобновление деятельности. **(primeminister.kz)**

Уинклвосс: Bitcoin в 2020 – это Amazon в 2000

Дмитрий Чепелев

На прошедшем семидневном отрезке времени криптовалютный рынок продемонстрировал стабильный рост, основными драйверами которого выступили Ethereum (ETH) и Ripple (XRP), вторая и третья криптовалюты по капитализации. «Эфир» смог похвастаться двухнедельным внушительным ростом, который сопровождался значительным увеличением объемов торгов, в то время как подспорьем для Ripple (XRP) стало возможное отклонение угрожающего компании иска. Движение рынка сопровождалось рекордным увеличением открытых позиций по биткоин-фьючерсам, которое достигло колоссальных $5,57 млрд. Новый исторический максимум пришел на смену максимуму в $5,37 млрд, который был зафиксирован в феврале 2020 года. Стоит отметить, что по данным издания Skew, 2 августа, когда была зафиксирована коррекция цены Bitcoin (BTC) до $10500, последовавшая после стремительного роста до $12000, были ликвидированы длинные позиции более чем на $1 млрд.

За отчетный семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка показала рост, который составил 6,54%. На утро среды, 5 августа 2020 года, она составила $342 млрд против $321 млрд на конец прошлого семидневного периода.

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 22 июля по 5 августа 2020 г.)

Топ-**3** криптовалют	29 июл **2020 г.**	5 авг **2020 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$10924	$11236	+2,86%
2. Ethereum **(ETH)**	$316,5	$386,67	+22,15%
3. Ripple **(XRP)**	$0,226	$0,298	+31,86%
Общая кап-ция (млрд)	$321	$342	+6,54%

Bitcoin (BTC)

Соучредитель криптовалютной биржи Gemini, один из первых инвесторов Facebook Камерон Уинклвосс считает, что не инвестировать в 2020 году в Bitcoin (BTC) – это даже более катастрофическая инвестиционная ошибка, чем не вложить деньги в технологические компании начала 2000-х. В пример он приводит акции компании Amazon, которые в 2000 году стоили $76, в то время как на начало августа 2020-го их цена составила $3164. За 20 лет рост – более 4000%. Стоит отметить, что подобного мнения придерживается и генеральный директор Morgan Greek Capital Марк Юско, который считает криптовалюты следующей революционной волной технологий. Он также приводит пример Amazon, обращая внимание на то, что дважды котировки акций компании падали на 90%.

На утро среды, 5 августа 2020 года, стоимость «цифрового золота» составила $11236. За прошедшие семь дней она выросла на 2,86%. Рыночная капитализация Bitcoin (BTC) при этом поднялась на $6 млрд и составила $207,5 млрд. Доля в общей рыночной капитализации при этом упала на 2,4 процентных пункта и составила на конец прошедшего отчетного периода 60,2%.

Ethereum (ETH)

В конце отчетной недели, 4 августа 2020 года, состоялся запуск финальной версии тестовой сети Ethereum 2.0. За этим важным для экосистемы событием в прямом эфире наблюдало около 2000 пользователей. «Запуск тестовой сети, получившей название Medalla, это огромное достижение в развитии ETH 2.0. Если сеть будет стабильной, следующим этапом станет запуск нашей новой основной сети. Это результат многолетних колоссальных трудов огромного числа инженеров, исследователей и участников сообщества», – заявил один из ведущих разработчиков Ethereum Foundation Дэнни Райан.

На прошедшей неделе «эфир» продолжил демонстрировать чудеса стремительного роста. На спотовых и фьючерсных рынках показатели «цифровой нефти» растут даже быстрее таковых у Bitcoin (BTC). Это крайне позитивный сигнал для второй по капитализации криптовалюты, убежден аналитик The Block Ларри Чермак. «Эфиру есть куда расти. На фоне текущего хайпа вокруг различных протоколов децентрализованных финансов ценовое соотношение ETH/BTC поднялось на 112% с сентября 2019 года – с 0,0162 BTC до 0,0343 BTC. Однако ETH/BTC эта величина все еще на 78% ниже своего исторического максимума в районе 0,155 BTC, достигнутого в июне 2017 года», – констатировал он. «Рост же спотовых и фьючерсных объемов торгов Ethereum – очень многообещающий тренд. И хотя рыночная капитализация «цифровой нефти» все еще в пять раз меньше, чем у «цифрового золота», спотовые объемы у него уже всего в два раза ниже, а фьючерсные – в три. Это может указывать на то, что у ETH есть значительное пространство для роста по отношению к BTC», – резюмировал Ларри Чермак.

Сама же сеть Ethereum (ETH) достигла очередной исторической вехи. За пять лет существования через нее прошли транзакции почти на $1 трлн.

На утро среды, 5 августа 2020 года, цена Ethereum (ETH) составила $386,6. По итогам прошедших семи дней рост стоимости «цифровой нефти» достиг значительных 22,15%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за прошедшие семь дней выросла на 1,7 процентных пункта и составила 12,7%.

Ripple (XRP)

Юристы Ripple ходатайствовали перед судом об отклонении иска о нарушении компанией законов США о ценных бумагах. По мнению адвокатов, группа лиц, подавшая иск, который дамокловым мечом висит над криптовалютной компанией, так и не смогла аргументировать, почему они считают высказывания Брэда Гарлингхауза, которые он делал в период продаж XRP, вводящими в заблуждение. «Истцу уже было предоставлено две возможности предъявить полноценные доказательства предполагаемого мошенничества, но теперь же он просит третью», – отметили в Ripple, добавив, что на этом основании данный запрос должен быть отклонен.

Тем временем Ripple продолжает поддерживать ликвидность своего нового партнера, систему трансграничных денежных переводов MoneyGram. Из отчета Ripple за второй квартал 2020 года следует, что MoneyGram получил более $15 млн в токенах XRP. Целью назначения платежа было указано «рыночное развитие», поэтому можно предположить, что Ripple планирует выход со своими сервисами на очередной новый рынок.

На утро среды, 5 августа 2020 года, стоимость Ripple (XRP) составила $0,298. Стоимость этой цифровой валюты взлетела за неделю на 31,86%. Доля Ripple (XRP) в общей капитализации криптовалютного рынка выросла на 0,76 процентных пункта и составила 3,91%.

Экономический популизм – чума XXI века

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Теракты и взрывы уносят десятки, сотни, иногда тысячи жизней, и они ужасны. Экономический популизм может унести десятки и сотни тысяч жизней, обрекая целые страны на нищету и голод. По целому ряду признаков – он гораздо опаснее вооруженных повстанцев, но что страшнее – он очень быстро разъедает даже самую успешную экономику.

В прошлом месяце добыча нефти в Венесуэле опустилась до восьмидесятилетнего минимума. Чуть позже появилась информация, что работающих нефтяных буровых платформ в этой стране просто не осталось. С весны нефть и нефтепродукты туда доставляют из Ирана, и это притом, что в Венесуэле самые большие разведанные запасы черного золота в мире. Рост цен в Венесуэле за шесть месяцев текущего года превысил 500%, а за прошлый год – миллионы процентов.

Получилось так не сразу. Все началось с национализации нефтегазовой промышленности – венесуэльцы посчитали, что смогут гораздо более эффективно добывать нефть, а иностранные компании только мешают получать больше от продажи черного золота. Как итог – новая национальная компания работала крайне неэффективно, расходуя значительные средства на дорогостоящие и амбициозные проекты, жалование высокооплачиваемым работникам. Когда страна попыталась вернуться к жесткой экономии бюджета – недовольные массы отстранили президента, и к власти пришли первые робкие популисты. Их неудачные реформы привели к власти настоящих популистов-социалистов: полная национализация, ограничение на движение капитала, ограничение иностранных валют и многое другое.

Казахстану еще очень далеко до Венесуэлы, но зачатки экономического популизма есть и у нас. Так, некоторые депутаты предлагают, например, полностью игнорировать инфляцию и снижать базовую ставку практически до нуля, чтобы перезапустить экономику и увеличить кредитование. Однако все эти дешевые кредиты будут очень быстро съедены инфляцией, и весь рост уйдет в печать новых денег. Другие вообще предлагают вводить безусловный базовый доход для нуждающихся, при этом не делая никаких расчетов о влиянии на экономику. По их мнению, только так можно справиться с бедностью, хотя все эти деньги точно также уйдут в инфляцию и для адекватного пособия его размеры придется постоянно повышать, снова разгоняя ее.

Экономический популизм естественен и полностью от него избавиться не получится. Другое дело, что его нужно держать под контролем – с одной стороны, контроль должен исходить от профессионального сообщества, с другой – от здравомыслящей части населения. К чему может привести экономический популизм, если он вырывается из-под контроля – мы уже знаем, и жить так, как в Венесуэле, не очень хочется. Опасно, если популизмом начинают руководствоваться высшие руководство страны или министерства экономического блока.

К сожалению, предложение о получении на руки 10% от всего вклада в ЕНПФ – это тоже популизм, один из самых опасных видов популизма. Автор этой идеи подсмотрел ее в Чили, по чьей модели и построена наша пенсионная система. Там действительно законодательно приняли возможность забрать 10% своих пенсионных накоплений. Для этого даже меняли Конституцию страны. Пенсионная система Чили стала работать на два десятилетия раньше казахстанской, и даже за это время страна не смогла побороть теневую экономику, а граждане, разогретые популистами, требуют внедрения солидарной системы пенсионных накоплений и исключения частных финансовых компаний из управления этими средствами. Есть большая вероятность, что закон про изъятие 10% накоплений, принятый левыми популистами, окончательно добьет чилийский ЕНПФ.

Именно поэтому говорить сейчас о какой-то раздаче накоплений из ЕНПФ в Казахстане нельзя. У нас очень схожая ситуация с чилийской в области низких отчислений в пенсионный фонд из-за большого объема теневой экономики. 10% накоплений для подавляющего большинства вкладчиков ЕНПФ – это 100 тыс. тенге. Очень хочется верить, что вместо разговоров о получении части своих накоплений правительство будет больше работать с прозрачностью фонда, изменением его инвестиционной декларации и повышением доверия к нему.

Чем глубже будет кризис – тем большее количество популистов будет появляться. Добавляют популярности таким заявлениям и социальные сети – благодаря ним очень просто набирать лайки и получать «народную любовь». К сожалению, путь здравого смысла и критического мышления куда менее популярен и более тернист, но именно этот путь способен вывести страну из кризиса, а не популисты, которые могут только убить нашу экономику.

Онлайн-услуги eGov: недвижимость

Дина Амирханова

В июне текущего года госкорпорация «Правительство для граждан» представила рейтинг самых востребованных госуслуг, за которыми обращались казахстанцы после возобновления работы центров обслуживания населения (после снятия режима ЧП). В топ-3 оказались услуги по выдаче удостоверений личности и паспортов, перерегистрации авто и госрегистрации прав (обременений) на недвижимое имущество. Отметим, большой список услуг в сфере недвижимости можно получить на сайте «Электронного правительства». Ниже представлен список этих услуг:

- Выдача выписки из реестра регистрации залога движимого имущества
- Выдача дубликата технического паспорта недвижимого имущества
- Выдача копий документов регистрационного дела, заверенных регистрирующим органом, включая план (схемы) объектов недвижимости
- Выдача приложения к техническому паспорту, содержащему сведения о собственнике (правообладателе) недвижимого имущества
- Выдача справки об отсутствии (наличии) недвижимого имущества физического лица
- Выдача справки по определению адреса объектов недвижимости на территории Республики Казахстан
- Выдача справок о зарегистрированных и прекращенных правах на недвижимое имущество для физических лиц
- Государственная регистрация прав (обременений) на недвижимое имущество
- Корректировка ошибочных сведений объектов недвижимости в информационной системе «Государственная база данных «Регистр недвижимости»
- Назначение жилищной помощи
- Определение кадастровой (оценочной) стоимости земельного участка
- Оформление и получение актов на право частной собственности на земельный участок
- Подача электронного заявления на получение дубликата технического паспорта объектов недвижимости
- Подача электронного заявления на получение технического паспорта объектов недвижимости
- Получение справки о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество и его технических характеристиках
- Постановка на учет и очередность, а также принятие местными исполнительными органами решения о предоставлении жилища гражданам, нуждающимся в жилище из государственного жилищного фонда, или жилища, арендованного местным исполнительным органом в частном жилищном фонде
- Предоставление земельного участка для строительства объекта в черте населенного пункта
- Предоставление сведений из государственного земельного кадастра
- Предоставление сведений о качественном состоянии земельного участка
- Приватизация жилищ из государственного жилищного фонда
- Прием заявлений от граждан на получение жилья в рамках Программы развития регионов до 2020 года
- Согласование проектируемого земельного участка графическим данным автоматизированной информационной системы государственного земельного кадастра

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Идеи — самый дешевый товар... Но количество людей, умеющих реализовывать идеи и делать из них деньги, очень ограничено.
Брюс Бартон

У настоящего предпринимателя нет врагов. Как только вы это поймете, вас никто не остановит.
Джек Ма

Наплевать, чем занимаются ваши конкуренты. Обдумайте все еще раз и начните с самого начала.
Марк Стивенс

Самые лучшие и надежные партнеры по бизнесу — собственные руки, ноги и голова...
Петр Квятковский

Как пандемия меняет офис

Из абстрактной концепции работа будущего превратилась в реальность

EY Global

Столкнувшись с коронакризисом, миллионы организаций вынуждены были перевести своих сотрудников на удаленную работу. Для некоторых из них такой переход не составил труда, так как уже многие годы они инвестируют средства в организацию гибкого режима работы и поддерживают его технологии. Для других задача оказалась сложнее.

В любом случае кризис положил начало глобальному эксперименту по переходу на работу из дома. Теперь компании по всему миру думают о том, как обеспечить непрерывность бизнеса и поддержать своих сотрудников и клиентов в условиях кризиса. Однако при решении проблем сегодняшнего дня мы должны ориентироваться на «завтра», закладывая основу для успешного выхода из кризиса, а также на «послезавтра», то есть готовиться к новой нормальности, которая возникнет после пандемии.

Коронакризис бросает вызов нашим естественным когнитивным установкам. Наш мозг может говорить нам, что «все вернется к нормальному состоянию», но шок, который мы испытали, навсегда изменит наш взгляд на работу. Как владельцы недвижимости, так и ее арендаторы должны учитывать далеко идущие последствия кризиса и то, как он повлияет на их организации в долгосрочной перспективе.

Технологии и возвращение в офис

После многолетних дискуссий о «здоровых» зданиях мы только сейчас начинаем понимать, что эта концепция означает нечто большее, чем стильные, доведенные до совершенства пространства и занятия йогой в обеденный перерыв.

Можно с уверенностью предположить: чтобы быть «здоровым» в эпоху пандемии, зданию необходимы интенсивный режим уборки, доступ свежего воздуха и естественное освещение. При этом оно не сможет обойтись без разнообразных технологий, применения многих из них мы до сих пор старались избегать. Подобно тому, как нам пришлось смириться с тотальным наблюдением и усилением мер безопасности после террористической атаки 11 сентября 2001 года, приход коронавируса вынуждает нас частично отказаться от права на конфиденциальность в обмен на безопасность и гарантию занятости.

Руководители понимают, что в борьбе с коронавирусом участвуют не только эпидемиологи, но и специалисты в области интернета вещей, автоматизированной обработки информации и аналитики больших данных. Ниже приведены примеры шагов, которые некоторые организации могут предпринять (и уже предпринимают).

1. Биометрическое оборудование. Установка высокоточных температурных сканеров и цифровых термометров для проверки состояния сотрудников при входе в здание.

2. ИИ и аналитика. Внедрение правил социального дистанцирования в офисе с помощью ИИ и аналитики для управления использованием рабочих мест, распределением по сменам, скользящим началом рабочего дня, еженедельной ротацией и ограничениями пространства.

3. Интеллектуальная система безопасности. Блокирование доступа сотрудников на отдельные этажи либо в отдельные дни с использованием датчиков для контроля соблюдения ограничений.

4. Системы управления зданием. Мониторинг доступа свежего воздуха и уровня влажности в помещении.

Несомненно, сотрудники будут неохотно возвращаться в офис. Сделав безопасность краеугольным камнем вашей стратегии, с помощью технологий можно облегчить им этот процесс.

Нужно ли назад?

Сейчас еще слишком рано делать какие-либо определенные и скоропалительные прогнозы. Но, немного заглянув в будущее, можно предположить, что этот неожиданный эксперимент, вероятно, повлечет за собой радикальный пересмотр представления о том, как люди работают.

Наши клиенты уже сообщают об изменении своих подходов к плотности рассадки и совместному использованию рабочих мест, а также заново анализируют, как концепция работы будущего повлияет на их стратегию использования офиса.

«Переход на работу из дома был в основном успешным, – поделился недавно один из клиентов. - Мы не отметили снижения производительности или проблем с взаимодействием. Потребуется ли нам такой же объем офисного пространства, когда мы вернемся?»

Ведущая аналитическая компания Gartner выяснила, что непосредственно в результате пандемии около четверти компаний планируют перевести как минимум 20% своих сотрудников на постоянную работу в удаленном режиме.

Лидеры скептически настроенного бизнеса обнаружили, что их люди могут продуктивно работать за кухонным столом, что цифровые инструменты не так сложны в использовании и что прямые трансляции и онлайн-встречи могут сократить ненужные поездки, время, затраты и углеродные мили.

После многих лет игнорирования доказательств компании теперь позволяют людям экспериментировать с тем, что работает для них, а что нет. Люди обнаруживают, что они могут лучше писать отчеты из дома, но, например, лучше проводить оценку эффективности в офисе.

Обо всем этом было известно уже давно. Результаты одного метаанализа, опубликованные в научном журнале Journal of Applied Psychology еще в 2007 году, показали, что удаленная работа один или два дня в неделю, как правило, не сказывается на личных отношениях между коллегами. В то же время результаты другого метаанализа, статья о которых появилась недавно в журнале Journal of Business Psychology, говорят о том, что работники, задачи которых отличаются повышенной сложностью и требуют высокой концентрации, справляются лучше без отвлекающих факторов, присущих офису.

А что с самим офисом?

Работа из дома нравится далеко не всем, при этом есть явные доказательства того, что социальная изоляция может снизить производительность. Согласно опросу Гэллапа, в котором приняли участие более 1,8 млн работников из 73 стран, между изоляцией сотрудников и результатами бизнеса существует прямая взаимосвязь. Однако в текущей ситуации многие компании уже готовы к тому, что новые изменения останутся с нами навсегда.

Сразу можно сделать вывод, что нам уже никогда не понадобится так много офисных площадей. При этом после долгих лет целенаправленной оптимизации офисного пространства с целью уплотнения рассадки могут появиться новые, гибридные форматы организации работы.

Только вспомните, как менялись офис и офисная культура за последние несколько десятилетий, от статусных кабинетов руководства с тележками для алкогольных напитков в 60-е до рядов однотипных кабинок в 80-е и капсул для сна в 2000-е. А что нас ждет после многих недель или даже месяцев работы из дома, после того как мы вернемся в офисную жизнь с новыми правилами социального дистанцирования? Как все будет выглядеть потом?

В мире после COVID-19 работники могут быть более счастливыми, здоровыми и продуктивными.

Как гласит нейробиология, выживание индивида напрямую зависит от того, насколько сильно у него развиты социальные связи – именно поэтому нам сегодня так сложно переживать изменение наших привычных социальных структур.

Технологии помогают нам держать физическое расстояние и при этом могут сыграть ключевую роль в восстановлении наших связей. Но для этого необходимо собрать все данные с рабочих мест и понять, что действительно происходит в офисах. Данные укажут нам на закономерности и аномалии и помогут выявить новые возможности для создания связей.

Отношения закаляются в тяжелые времена. Если арендаторы и арендодатели будут тесно сотрудничать друг с другом, обмениваться данными и аналитикой и вместе нести расходы, то это поможет создать безопасные и «здоровые» СПА-сообщества, что впоследствии может делиться данными своих американских пользователей с правительством Китая. В Microsoft отметили, что разделяют опасения президента США. Поэтому TikTok приобретут только в случае «детального изучения безопасности и предоставления экономических выгод Соединенным Штатам». Microsoft также ускорит переговоры с ByteDance (материнская компания TikTok). Добиться результатов в Microsoft рассчитывают за несколько недель – закончить переговоры планируется не позднее 15 сентября. Во время переговоров Microsoft также продолжит диалог и с властями США, пишет TJ. В сообщении говорится, что Microsoft и ByteDance направили уведомления о переговорах в Комитет по иностранным инвестициям США (CFIUS). Стороны декларируют предварительное намерение изучить сделку о возможной покупке сервиса TikTok в США, Канаде, Австралии и Новой Зеландии. Если переговоры увенчаются успехом, то Microsoft будет управлять сервисом в данных странах. **(newsru.com)**

Держателей банковских карт стало больше на 52%

Дина Амирханова

По состоянию на 1 июня 2020 года в обращении находится 38,8 млн платежных карточек, а количество их держателей составило 33,2 млн. человек, что на 54,7% и 52,3% больше соответственно, чем за тот же период прошлого года, следует из данных Национального банка РК.

Наиболее распространенными являются дебетные карточки, их доля составляет 79,6%, доля кредитных карточек – 17%. На долю дебетных с кредитным лимитом и предоплаченных карточек приходится 2,3% и 1,1% соответственно.

За январь-май 2020 года объем транзакций с использованием платежных карточек казахстанских эмитентов составил 16,01 трлн тенге (рост по сравнению с аналогичным периодом 2019 года 53,9%). Количество транзакций за 5 месяцев этого года составило 937,8 млн операций и увеличилось по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 73,2%.

При этом количество безналичных транзакций выросло в 2,1 раза, то есть составило 814 млн операций. Общая сумма увеличилась в 2,4 раза и составила 9, 97 трлн тенге. Держателями платежных карточек было проведено 123,9 млн операций по снятию денег на сумму 6,04 трлн тенге. Наблюдается уменьшение количества операций по снятию наличных денег в сравнении с январем-маем 2019 года на 17,3% и по объему – на 3,3%.

Основная доля безналичных операций в Казахстане совершена посредством интернет/мобильного банкинга (50,6% и 78,9% соответственно) и POS-терминалов (49,2% и 20,4% от общего количества и объема безналичных платежей и переводов денег). Операции по выдаче наличных денег в основном совершались посредством банкоматов (98,8% и 92,9% от общего количества и объема операций по выдаче наличных денег).

По данным Национального банка РК, по состоянию на 1 июня 2020 года эмитирование платежных карточек осуществляли 22 банка и АО «Казпочта». Указанные организации выпускают и распространяют платежные карточки международных систем VISA International, MasterCard Worldwide, UnionPay International, American Express International и Diners Club International. Кроме того, банки Казахстана выпускают платежные карточки локальных систем: Altyn Card – АО «Народный банк Казахстана», локальная карточка Ситибанка Казахстан – АО «Ситибанк Казахстан» и Система платежных карт Kaspi.kz – АО «Kaspi Bank».

	карточки в обращении (тыс. ед.)	держатели карточек (тыс. чел.)	использованные карточки (тыс. ед.)
Всего	38 820,1	33 220,4	21 235,8
Локальные системы	7 950,5	6 909,1	6 152,5
Международные системы	30 869,6	26 311,3	15 083,3
Visa International, из них:	18 201,1	15 182,8	7 137,7
дебетные	12 124,8		5 795,8
кредитные	4 884,0		919,9
дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	1 192,3		421,9
MasterCard Worldwide, из них:	10 906,9	9 835,5	7 010,5
дебетные	10 522,3		6 893,7
кредитные	254,7		74,0
дебетные с кредитным лимитом и предоплаченные	129,8		42,8

Источник: Национальный банк Казахстана

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE КУПИЛА СТАРТАП MOBEEWAVE

Американская Apple Inc. приобрела канадский стартап Mobeewave Inc., специализирующийся на технологиях приема платежей, сообщает Bloomberg со ссылкой на осведомленные источники. По информации одного из них, Apple заплатила за стартап около $100 млн. Американская компания сохранила штат Mobeewave, базирующийся в Монреале. Платежная система Mobeewave позволяет совершать платежи при поднесении банковской карты или смартфона к другому смартфону. Для обработки платежей устройство должно быть оборудовано чипом ближней бесконтактной связи (near field communication, NFC), который имеется в iPhone с 2014 года. Apple обычно приобретает стартапы, чтобы интегрировать их технологии в свои продукты, пишет Bloomberg. В 2014 году компания запустила функцию Apple Pay, которая позволяет совершать бесконтактные платежи с помощью iPhone. В прошлом году Apple выпустила собственную кредитную карту Apple Card. Технология Mobeewave позволит принимать платежи с помощью iPhone без установки дополнительного оборудования. «Apple иногда покупает маленькие технологические компании, и мы обычно не обсуждаем наши намерения и планы», – сказал представитель компании. В прошлом году южнокорейский производитель электроники Samsung Electronics Co. заключил партнерство с Mobeewave с целью интегрировать платежную систему стартапа в свои смартфоны. Подразделение Samsung по венчурным инвестициям является одним из инвесторов канадской компании, которая, по данным PitchBook, привлекла более $20 млн. **(interfax.kz)**

MICROSOFT ХОЧЕТ КУПИТЬ БИЗНЕС TIKTOK В США

Компания Microsoft официально подтвердила, что ведет переговоры о возможности покупки бизнеса популярного сервиса TikTok в США. Также в сообщении, опубликованном в понедельник, говорится, что глава компании Сатья Наделла обсудил ситуацию вокруг TikTok с президентом США Дональдом Трампом. Напомним, власти Соединенных Штатов намереваются заблокировать TikTok по соображениям национальной безопасности. В администрации США считают, что приложение может делиться данными своих американских пользователей с правительством Китая. В Microsoft отметили, что разделяют опасения президента США. Поэтому TikTok приобретут только в случае «детального изучения безопасности и предоставления экономических выгод Соединенным Штатам». Microsoft также ускорит переговоры с ByteDance (материнская компания TikTok). Добиться результатов в Microsoft рассчитывают за несколько недель – закончить переговоры планируется не позднее 15 сентября. Во время переговоров Microsoft также продолжит диалог и с властями США, пишет TJ. В сообщении говорится, что Microsoft и ByteDance направили уведомления о переговорах в Комитет по иностранным инвестициям США (CFIUS). Стороны декларируют предварительное намерение изучить сделку о возможной покупке сервиса TikTok в США, Канаде, Австралии и Новой Зеландии. Если переговоры увенчаются успехом, то Microsoft будет управлять сервисом в данных странах. **(newsru.com)**

СДЕЛКА GOOGLE ПО ПОКУПКЕ FITBIT ПРИОСТАНОВЛЕНА

Обещание Google не использовать данные с фитнес-трекеров для рекламы не помогло. Антимонопольные регуляторы Евросоюза приостановили сделку между Alphabet (владеет Google) и Fitbit. Еврокомиссия начала четырехмесячное расследование – она изучит предложение Google купить производителя фитнес-трекеров: регулятор опасается, что сделка укрепит доминирующее положение интернет-компании на рынке онлайн-рекламы. Это приведет к повышению цен для рекламодателей и издателей, считают в комиссии. ЕС начал расследование несмотря на обещание Google не использовать пользовательские данные с фитнес-браслетов для таргетинга рекламы. Корпорация рассчитывала, что это поможет получить одобрение регулятора по сделке. Комиссия примет решение о блокировке согласия на сделку к 9 декабря 2020 года. Google объявила о покупке Fitbit за $2,1 млрд в ноябре 2019 года. Стороны планировали закрыть сделку в 2020 году. Покупка Fitbit, второго по объемам продаж поставщика умных часов в мире после Apple, позволит Google выйти на рынок носимых устройств. Компания предоставляет другим операционную систему для умных часов Wear, но сама не занимается производством таких устройств. **(vc.ru)**

BOOKING СОКРАТИТ ШТАТ

Американская компания Booking Holding сократит 25% персонала, работающего в сервисе интернет-бронирования отелей Booking.com. В компании пояснили, что увольнения связаны со снижением доходов из-за эпидемии коронавируса. Об этом сообщает агентство Bloomberg со ссылкой на заявление компании. Отмечается, что будет сокращено около 4 тыс. рабочих мест в офисах компании по всему миру. «Последние пять месяцев стали самым крупным социально-экономическим кризисом нашего времени», – отмечает исполнительный директор компании Гленн Фогел. Он добавил, что пандемия нанесла серьезный удар по всей индустрии туризма и гостиничного бизнеса. Ранее в этом году компания воспользовалась господдержкой в Европе. В компании считают, что без полученной финансовой помощи сокращений было бы больше. «Мы упорно трудились, чтобы сохранить как можно больше рабочих мест. Но сейчас мы должны перестроить нашу организацию, чтобы соответствовать нашим будущим ожиданиям», – комментирует представитель Booking Holdings. **(rb.ru)**

Засвеченные овощи

Насколько вырастет урожайность тепличных хозяйств после внедрения инновационных технологий?

Мариям Бижикеева

Введенный из-за пандемии карантин доказал важность агропроектов для страны в целом и для каждого отдельно взятого города в частности, считает генеральный директор Led System Амангельды Таукенов. При этом повысить урожайность, например, современных тепличных хозяйств способны именно новые технологии. Подтвердить свою теорию ему удалось благодаря экспериментальной теплице, построенной его командой в специальной экономической зоне «Астана». Почему развитие растениеводческих предприятий способно значительно улучшить продуктовую безопасность Казахстана и какие инвестиции требуются, чтобы внедрить в них высокотехнологичные ноу-хау бизнесмен рассказал корреспонденту «Капитал.kz».

– Амангельды Сагатович, любые инновационные проекты в самых различных отраслях изначально подразумевают немалые инвестиции. Во сколько вам обошлось создание передовой теплицы?

– Компания Led System, которая с 2012 года занимается производством светодиодных систем освещения, с самого начала запустила проект инновационной теплицы с использованием наноматериалов. Дело в том, что последние годы в освещении наблюдается тенденция развития такого направления, как «агрофотоника» или влияние искусственного света на продуктивность выращивания растений (а также овощей, фруктов, ягод. – Прим. ред.) в закрытом грунте. Мы решили не оставаться в стороне, подали заявку для участия в конкурсе, объявленном Фондом науки МОН РК, и выиграли грант на сумму 300 млн тенге на запуск экспериментальной теплицы. Кроме этого, компания инвестировала в данный проект порядка 80 млн тенге собственных средств. Все деньги были потрачены на строительство, разработку технологий, их апробацию в теплице, а также на оснащение и инфраструктуру. При этом отмечу, что наша команда никогда раньше не занималась растениеводством на закрытом грунте. Но при анализе существующих форм мы попытались показать эффективность и действенность разработок в области агрофотоники, с возможностью наглядного, практического применения. Нам пришлось обучаться с нуля и постигать все премудрости строительства и эксплуатации теплицы буквально из книжек, а также с привлечением профессиональных аграриев. Но, забегая вперед, скажу, что проект стоил всех наших усилий и затрат. Я глубоко убежден, что сегодня тепличное хозяйство должно быть одной из составляющих развития всей сельской отрасли и, в первую очередь, растениеводства. Оно и в Казахстане, и в целом на постсоветском пространстве с точки зрения внедрения инновационных идей находится в неразвитом состоянии.

– Как быстро вы рассчитываете окупить затраты и получать чистую прибыль?

– Средний срок окупаемости таких теплиц составляет 5-7 лет. Спустя два года с момента строительства теплица уже приносит прибыль, а рост продаж продукции демонстрирует восходящую динамику. При этом с одного квадрата мы получаем от 70 до 85 килограмм помидоров и огурцов. В обычной теплице урожай, если используется дополнительный свет, как правило, достигает 50-70 кг с квадрата, без подсветки – 40 -60 кг с кв. м. На сегодня команда ставит перед собой амбициозную цель – получать 100 кг с квадратного метра. Общая площадь теплицы – 6400 кв. м, где одна половина отдана под выращивание огурцов, а вторая – помидоров. Имеется также рассадное отделение, где в промежутках между посадками выращивается зелень и клубника. Кроме того, в этом году совместно с бизнес-партнерами и учеными из Агротехнического университета им.С.Сейфуллина мы запланировали реализовать инновационные идеи. Например, несколько приборов, которые мы установим в теплице, будут контролировать все важные для выращивания параметры.

– На фоне пандемии и обеспечения продуктовой безопасности важно развивать инновационные агропроекты, подобные вашему?

– Сегодня важно сфокусировать внимание как государства, так и бизнес-сообщества на проектах агропромышленного сектора и на внедрении передовых технологий. Карантин, введенный из-за пандемии, показал всю значимость процессов, влияющих на обеспечение продуктов питания в стране. В том числе и развитие тепличных комплексов в городах, нуждающихся в постоянных поставках продуктов извне. Ведь на период ЧП города были отрезаны друг от друга, что сильно повлияло на их обеспечение продовольствием. Во время карантина мы привозили свои продукты во дворы домов, потому что рынки были закрыты и не во всех магазинах у дома можно было найти свежие овощи и фрукты.

– То есть вы считаете, что у подобных теплиц в стране есть перспективы роста сбыта продукции?

– В Казахстане можно построить любое инновационное производство, главное – четко определить рынок сбыта. Сегодняшние реалии показывают, что в мегаполисах, например в Нур-Султане, одновременно не хватает теплиц. Те, которые существуют, не удовлетворяют спрос, поэтому около 70% продуктов – овощей и фруктов – привозят с юга Казахстана. Без теплиц, с учетом климатических условий города, удовлетворить потребность в них, в случае повторного введения режима ЧП и карантина, будет непросто. Растениеводство на закрытом грунте – это оптимальный вариант обеспечения жителей мегаполисов продуктами.

– Вы говорите о спросе при форс-мажорных обстоятельствах. А если прогнозировать рост объема сбыта в целом?

– В отечественной сельскохозяйственной продукции сегодня заинтересованы приграничные города России. Они готовы заключать оптовые долгосрочные контракты для постоянного снабжения свежими овощами и фруктами. На сегодня теплица обеспечивает только Нур-Султан, но в перспективе планируется ее расширение, потому что рынки сбыта есть. Но для того чтобы обеспечить продуктами не только столицу, но и близлежащие населенные пункты, а также экспортировать товар, нужно больше площадей закрытого грунта и оснащения.

– Если говорить конкретно о сбыте продуктов из вашей теплицы, то смогли ли вы наладить постоянные каналы продаж?

– В число наших якорных закупщиков входят сети супермаркетов, магазины у дома, авиаперевозчик, который добавляет свежие овощи в рацион своего бортового меню. Есть и дошкольные учреждения, которым мы регулярно поставляем нашу продукцию. В целом за два года существования теплица получила признание от такой категории клиентов, которые точно следят за качеством продукции. К тому же на сегодня она выпускает и консервированные овощи, которые также пользуются популярностью у покупателей.

– Насколько стоимость вашей продукции конкурентоспособна в сравнении с рыночной?

– Экономия на энергии за счет внедрения собственных светодиодных светильников в конечном итоге влияет на себестоимость продукции. У нас нет градации цен – и для оптовиков, и для розницы она одна и является конкурентоспособной. Но в первую очередь потребитель, покупая у нас овощи, видит, насколько они качественные: одного размера, с приятным ароматом, не запленевелые и не мокрые. Мы поставили рыночную цену на продукты и открыли собственный магазин, чтобы у оптовых перекупщиков не было соблазна перепродавать ее.

– Вы считаете важным сегодня подтянуть агросектор в стране в плане развития и внедрения технологий?

– Это действительно очень важный сектор для Казахстана. Со своей стороны мы двигаемся в том направлении, которое выбрали изначально – внедрение новых технологий в растениеводство. Например, на сегодня взаимодействуем с одной из алматинских компаний, которая занимается внедрением искусственного интеллекта при выращивании овощей. То есть теперь можно проводить все агропроцессы, задавая определенные параметры искусственному интеллекту: управлять теплицей, включать и выключать полив, открывать шторы, добавлять или убавлять свет и так далее. Мировой опыт показывает, что инновации в растениеводстве дают очень сильный положительный эффект. Ярким примером удачного опыта считают Голландию, которая является лидером развития тепличного хозяйства в мире. Конечно, технологии требуют немалых инвестиций, но за ними будущее сельскохозяйственной отрасли.

– Какие дальнейшие планы по развитию бизнеса?

– Когда мы сами после запуска собственной теплицы увидели эффективное влияние наших ламп на урожайность, мы запустили два направления деятельности. Первое – это консалтинг для тех, кто хочет строить теплицы, но не знает с чего начать. Мы можем помочь с сопровождением: начиная от проектной документации и заканчивая консультациями по продажам. Второе направление – продажа специального осветительного оборудования для существующих тепличных хозяйств. Да, цену на светильники нельзя назвать дешевой – одна лампа стоит в пределах от $150 до 180. В среднем для теплицы на один гектар нужно не менее 3000-3500 тас. светильников. Но они окупаются за 1,5 года. При этом будет значительная экономия на электроэнергии: благодаря светодиодным светильникам энергозатраты на освещение тепличного хозяйства снижаются в 5 раз.

Зеленые проекты. Найти кому выгодно

Мариям Бижикеева

США и страны Европы активно инвестируют в зеленые проекты, которые являются своего рода венчурными и чаще всего связаны с инновациями. В Казахстане инвестиции в сектор – это в большинстве своем головливания. Каковы перспективы продвинуться в развитии зеленых технологий с подобным подходом к отрасли и способны ли инвестиции в экопроекты оказать влияние на развитие регионов страны, ответили руководитель департамента юридического консультирования КРМГ в Казахстане и Центральной Азии Рашид Гайсин и эксперт департамента налогового и юридического консультирования КРМГ в Казахстане Ернур Тойжанов.

– Рашид, Ернар, по вашему мнению, как довести охрану окружающей среды до уровня экобизнеса, способного стать самостоятельным инвестиционным сектором? Какие инновации здесь могут быть применены?

Рашид Гайсин

Ернур Тойжанов

Рашид Гайсин: Если раньше инвестиции в экобизнес несли в себе больше имиджевый характер и возможность для крупных компаний компенсировать свой ущерб в окружающую среду, то сейчас с учетом стоимости и развития зеленых технологий – такие проекты стали более доступными и инвестиционно-привлекательными. Однако я полагаю, что в Казахстане есть ряд причин, которые является основным препятствием для развития сектора. В первую очередь, это высокие субсидии на традиционные источники энергии, а также низкие цены на электроэнергию. Как бы это парадоксально ни звучало, в европейских странах стоимость электроэнергии является достаточно высокой в сравнении с казахстанскими ценами, что дает возможность активно инвестировать в эту отрасль. В Казахстане инвестиционная привлекательность сектора сдерживается именно стоимостью энергии в сравнении с традиционными источниками. Также немаловажным фактором является развитие прозрачной законодательной базы как фундамента для привлечения инвестиций в этот сектор.

Ернур Тойжанов: Казахстан обладает хорошим потенциалом использования возобновляемых источников энергии. Потенциал ветроэнергетики в РК в 10 раз превышает прогнозируемые потребности страны в электроэнергии к 2030 году. Казахстан принял нормы первичного законодательства в сфере возобновляемой энергетики и установил меры оказания поддержки, такие как доступ к электроэнергетической системе и льготные тарифы. Мы видим рост заинтересованности международных компаний в сфере инвестирования в проекты ВИЭ и участия в аукционах. С учетом положительных результатов международных компаний в этой отрасли мы полагаем, что она будет успешно развиваться.

– Как вы считаете, на сколько лет мы отстаем в развитии защиты и охраны окружающей среды от стран Запада? Какие законопроекты уже работают?

– Р.Г.: Действительно, рост инвестиций в зеленые проекты в западных странах, а также в Китае растет из года в год. Этому способствуют как принятые государствами обязательства на законодательном уровне, так и различные стратегии и политики компаний по устойчивому развитию. На протяжении 20 лет минимизация воздействия на окружающую среду стала одним из основополагающих факторов конкурентоспособности. К развитию более безопасных и инновационных технологий по охране окружающей среды также подтолкнули представители финансовой сферы (в том числе международные фининституты), которые берут в расчет экологическое воздействие того или иного проекта при принятии решения о финансировании, а также стимулируют финансирование зеленых проектов. Рост инвестиций в такие проекты в начале 2000 года значительно повлиял на развитие технологий и инноваций в этой сфере, поспособствовал удешевлению зеленых технологий и проектов. Казахстан также не остался совсем в стороне от развития проектов по охране окружающей среды.

– Е.Т.: В 2009 году в Казахстане был принят Закон «О поддержке использования возобновляемых источников энергии», который стимулировал рост инвестиций в проекты ВИЭ путем предоставления различного рода поддержки со стороны государства, включая поддержку в виде гарантированной покупки электроэнергии, поддержку при подключении объектов по использованию возобновляемых источников энергии к электрическим или тепловым сетям, реализацию энергии по фиксированным и аукционным тарифам с ежегодной индексацией к обменному курсу национальной и иностранным валютам. В 2013 году Казахстан разработал Концепцию по переходу к зеленой экономике, которая направлена на повышение эффективности использования ресурсов и продвижение новых технологий для обеспечения устойчивого роста. Концепция направлена в первую очередь на диверсификацию экономики с учетом зеленых технологий, а также достижение достаточно амбициозных целей: достичь доли альтернативной и возобновляемой электроэнергии 50% к 2050 году. К концу 2020 года Казахстан ставил целью достичь доли возобновляемой энергетики в общем объеме производства электроэнергии до 3%, в 2019-м этот показатель достиг 2,3% от общей генерации в стране. Учитывая неблагоприятное начало года в связи с пандемией и общий спад экономики и отраслей, полагаю, что достичь такого показателя в 2020 году будет достаточно сложно.

– Каких условий не хватает в Казахстане, чтобы сделать экопроекты привлекательными для частных инвесторов: законодательство, инфраструктура, слишком активное госучастие и контроль?

– Р.Г.: Правительство Казахстана понимает, что есть острая необходимость в диверсификации экономики с добычи природных ресурсов на иные сферы производства, в том числе развитие зеленых проектов. Мы все стали свидетелями волатильности стоимости углеводородов и их востребованности в мире в свете глобальной пандемии. Развитие технологий возобновляемых и альтернативных источников энергии на сегодняшний день позволяет конкурировать с традиционными источниками энергии, а в недалеком будущем будет даже более доступной по отношению к традиционным. Различные международные инициативы государств также стимулируют к уменьшению влияния парниковых газов и выбросов в окружающую среду, и в некотором роде инвестиции в выработку традиционных источников энергии являются менее привлекательными и не приветствуются общественностью.

– Е.Т.: В данный момент в Казахстане без активной поддержки и участия государства в этом секторе будет достаточно сложно. Правительству необходимо продолжать разрабатывать прозрачные и доступные механизмы по мерам поддержки со стороны государства. Мы полагаем, что в первую очередь необходимы хорошая законодательная база и прозрачные механизмы работы для привлечения инвестиций в этот сектор.

– Насколько, по вашему мнению, инвестиции в экопроекты в регионах страны смогут оказать влияние на их рост и развитие: как градообразующие проекты, увеличение рабочих мест, поступление в местный бюджет?

– Р.Г.: Безусловно, развитие экопроектов даст толчок для роста экономики. Но мы должны понимать, что на этапе становления зеленой отрасли государству необходимо принимать меры по ее поддержке различного рода субсидированием, что не предусматривает крупных поступлений в бюджеты. Пока отрасль не станет достаточно конкурентоспособной с присутствием сильных зеленых игроков в стране, влияние на регионы будет умеренным. В любом случае, если Казахстану удастся не просто импортировать зеленые технологии из-за рубежа, но и наладить производство в стране, возможно, даже путем создания совместных предприятий, то это окажет положительный эффект в развитии регионов.

– Какие инновационные экопроекты могут заинтересовать наших бизнесменов?

– Е.Т: Инвестиции в возобновляемые источники энергии сейчас являются достаточно привлекательными, но для этого необходимы определенная экспертиза и знания. Учреждение совместных предприятий с иностранными компаниями позволит получить недостающие элементы. Такие компании впоследствии могут быть довольно прибыльными.

– Какие инновационные проекты по охране окружающей среды у вас вызывают интерес (в том числе и по ВИЭ)?

– Р.Г.: Учитывая потенциал Казахстана в возобновляемых источниках энергии, самые интересные проекты – это ветровые и солнечные электростанции. Но хотелось бы также отметить потенциал для развития биоэлектростанций в Казахстане. В настоящее время электростанции на биомассе в качестве топлива используют древесину, растительные отходы, торфяные брикеты и имеют КПД около 25%. Электростанции на биомассе в основном оборудованы паровыми турбинами и работают по принципу паротурбинных теплоэлектростанций. Уровень мощности электростанций на биомассе может быть самым различным: от 4 до 100 кВт для использования, к примеру, в фермерском хозяйстве, и до 100 МВт – для промышленных электростанций.

При финансовой поддержке институтов и заинтересованных компаний наши специалисты готовы помогать другим бизнесменам запускать новые тепличные хозяйства: сопровождать проект с момента оформления документов до полного его запуска. Мы прошли этот путь от начала до конца и понимаем, с чего начать, как запустить и как поддерживать работу теплиц.

Пластичный бизнес: как организовать производство масок-экранов?

Анна Видянова

Во время пандемии спросом стали пользоваться пластиковые маски-экраны для защиты от коронавируса. «В первый месяц работы, то есть в апреле, мы выпустили около 2 тыс. масок. Их приобретали в основном поликлиники, медцентры. Сейчас мы реализуем в среднем 4 тыс. масок в месяц», – рассказывает совладелица SCI Company Ирина Абасова. Она отмечает, компания вынуждена использовать импортный листовой пластик, так как на рынке нет местных производителей такого сырья. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» предпринимательница разъяснила, насколько подешевели бы маски, если бы для их производства использовалось местное сырье

– Ирина, раньше ваша компания занималась производством макетов домов, сооружений из пластика. Получается, что пандемия подтолкнула вас к тому, чтобы переориентировать бизнес.

– До распространения COVID-19 у нас работали два цеха. Один занимался производством макетов архитектурных сооружений, второй – выпуском технических изделий из пластика. В конце марта мы приняли решение запустить производство защитных пластиковых масок. Одновременно мы «заморозили» работу второго цеха по выпуску пластиковых изделий – он стал убыточным из-за пандемии. Это было связано с тем, что ключевые специалисты цеха проживали в Талгаре, у них возникли сложности с получением разрешения на выезд.

Одна из проблем, с которой мы столкнулись при запуске бизнеса, – поиск поставщиков пластиковых листов и других составляющих для маски в Казахстане. Многие поставщики также сырья приостановили свою деятельность из-за карантинных мер, другие – из-за отсутствия разрешения на работу. Мы пытались наладить контакт с одним из поставщиков, с которым раньше сотрудничали, но нам не удалось. Он уже нашел другого партнера, пришлось искать других поставщиков пластиковых листов в Казахстане. Для того чтобы наладить поставки в период пандемии, нам потребовалось около двух недель. Хотя раньше этот процесс занимал не больше суток.

– В Казахстане не производится листовой пластик?

– Не производится. Мы приобретаем российский, корейский, китайский листовой пластик в Казахстане через дистрибьюторов. Они имеют достаточный запас сырья, несмотря на закрытие границ. Сейчас у нас нет проблем с поставками пластика из других стран, грузовые перевозки наладились.

– Если бы у нас была налажена переработка вторичного пластика, насколько дешевле стали бы маски?

– Вторичный пластик не подходит для производства пластмассовых защитных масок, так как они уже не будут прозрачными. Если бы использовался только казахстанский пластик, то стоимость маски снизилась бы на 15%.

– Ваша команда самостоятельно разрабатывала дизайн экранов?

– В интернете есть много вариантов защитных масок. Мы с коллегами только и успевали обмениваться идеями и наконец выбрали одну из моделей. Тестовые образцы масок мы соорудили за два дня и отправили их на тестирование. Сертификация масок заняла около трех недель.

Первых покупателей мы нашли через своего знакомого, который в период пандемии стал заниматься выпуском одноразовых защитных комбинезонов для врачей. Его клиенты, в основном медцентры, стали интересоваться защитными масками. И он обнадежил нас, что в Казахстане рынок пластиковых масок не освоен, поэтому мы можем попробовать зайти в эту нишу. Лишь после этого мы стали делать прототипы масок. На первом этапе сотрудничали только с оптовыми покупателями.

– А сейчас?

– В настоящее время мы работаем напрямую и с розничными клиентами. На них приходится 30% спроса, на медицинские учреждения – 40%, на производственные предприятия, супермаркеты – 30%. Через курьерские службы мы поставляем маски в Актау, Атырау, Усть-Каменогорск, Нур-Султан, Караганду. Единственный минус, который мы заметили, сроки доставки масок увеличились в два раза. Думаю, это связано с увеличением нагрузки на логистическую систему.

– Сколько стоят ваши защитные маски?

– Их розничная цена составляет 1 600 тенге, оптовая – 1200-1300 тенге. Получается, что в среднем наш ежемесячный оборот составляет 5-8 млн тенге. Он варьируется в зависимости от объема заказа. Данный проект не принес нам каких-то сверхдоходов, мы его запустили, чтобы позволить выжить другим цехам. Это временный проект.

– Расскажите о производственной составляющей. Вам пришлось докупать оборудование для выпуска масок?

– Нет, нам повезло, так как мы уже имели необходимое оборудование.

– А если начать работать с нуля, сколько инвестиций потребуется?

– Для организации такого бизнеса понадобится режущий станок для кройки пластиковых листов. Он стоит около 3 млн тенге. Также потребуется другое, менее габаритное оборудование: лезвия, различные ножи, инструмент для установки клепок. В оборудование пришлось бы вложить 3,3-4 млн тенге. Но если бы я начинала бизнес по производству защитных масок с нуля, то я бы не рекомендовала покупать режущий станок – это дорогое удовольствие. К тому же пандемия когда-нибудь обязательно закончится, и проект по маскам может быть не таким рентабельным. Если нет собственного станка, лучше работать с подрядчиками, у которых есть подобное оборудование.

– Сколько вы потратили на то, чтобы купить пластиковые листы на 2 тыс. масок?

– Нам повезло, наш первый заказчик сделал предоплату в размере почти 1 млн тенге. На эти средства нам удалось купить необходимый объем пластиковых листов. Учитывая текущие продажи, даже если бы нам нужно было вложиться в оборудование, мы бы уже окупили эти инвестиции.

– Уточните, какой у вас штат?

– В зависимости от объема заказа на маски мы привлекаем от 3-8 человек. Площадь нашего цеха не превышает 50 кв. метров.

– Сколько таких компаний, которые решили перейти на производство пластиковых масок?

– В Алматы нам известно о трех производителях, возможно, есть более мелкие, но они могли закрыться. В основном на рынке продаются импортные маски. Наши основные конкуренты – производители из Турции. Их маски отличаются от наших дизайном, они дешевле, чем наши на 40-50% – это большое преимущество для импортеров. Дело в том, что в Турции производится все, что нужно для изготовления масок: пластиковые листы, клепки и т.д. Кроме того, турецкие маски имеют множество сертификатов. У нас пока нет возможности их получить из-за пандемии. Но мы успели получить декларацию соответствия наших масок на территории ЕАЭС.

– Готовы начать экспортировать свою продукцию?

– Да, у нас был заказчик в Португалии, но в итоге он нашел поставщика масок в Европе. Казахстан с географической точки зрения для него не выгоден. К тому же у нас нет сертификатов для работы на рынке Европы.

Андрей Журавлев: Через 1-2 года в каждом городе РК будут скейт-парки

Глава Cash and port о том, как делать бизнес на занятиях экстремальным видом спорта

Ксения Бондал

В 1950-х годах серферы Калифорнии стали прикручивать колесики к своим доскам и кататься по городу. Волны на Тихом океане были не всегда, а рассекать им хотелось каждый день, так появились первые скейтборды. Катались серфбаты-изобретатели в основном в пустых бассейнах, там же они научились делать первые трюки.

Логическим развитием этого экстремального вида спорта стали скейт-парки, которые начали строить некоторые предприимчивые бизнесмены, разглядевшие хорошие коммерческие перспективы в появившейся субкультуре. После целые корпорации начали производить скейты, кроссовки, шлемы и другое защитное обмундирование, а спортивные каналы стали транслировать соревнования по скейтбордингу. Так появилась целая индустрия.

В Казахстане пока нет пула специалистов, которые в массовом порядке проектировали и монтировали бы скейт-парки, хотя запросы на это в стране есть, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz» директор ТОО Cash and port Андрей Журавлев. Со своей командой он создает их уже более 8 лет и знает, как делать этот бизнес.

Если трюки совершает скейтбордист, каркас должен выдержать мотоциклиста.

– Андрей, почему именно скейт-парки?

– 16 лет назад я начал заниматься скейтбордингом, организовывал соревнования по этому и другим видам экстремального спорта. И комьюнити, которое до сих пор сохранилось, дало мне направление для создания бизнеса. В 2012 году по рекомендации одного из знакомых мне позвонил человек и попросил спроектировать и построить для него скейт-парк рядом с моллом «Апорт». На тот момент в Казахстан завозили уже готовые конструкции из России, своих инженерных конструкций у нас не было. Поскольку по образованию я строитель, к тому же мог лично ездить и занимался скейтбордингом, то знал, какими должны быть конструкции и как следует собирать технику безопасности при конструировании и монтаже.

– Что из себя представляют ваши парки?

– Они состоят из трамплинов – это специальные горки с заездами – разных граней, парапетов и перил, по которым можно скользить. Скейт-парк, по сути, имитирует городской ландшафт, но он безопасен и используется для того, чтобы отработать большой объем трюков и потом продемонстрировать их на соревнованиях по скейтбордингу. Скейт-парк – это не какая-то стандартная конструкция, как, например, футбольное поле. Каждый проектируется таким образом, чтобы не повторялся другой парк, соревнования в одном и том же скейт-парке не проводятся. Чаще всего для каждого соревнования изготавливается отдельная площадка.

– Получили ли вы какое-то специальное образование, чтобы заниматься конструированием, когда решили начать этот бизнес?

– Как я сказал, мне очень помогло мое техническое образование, плюс я изучил гигабайты экспертных видео на эту тему, разобрался во всех технических параметрах, международных стандартах безопасности для роликовых площадок, испытаний.

– Сколько проектов вы создали?

– Я сконструировал и построил 17 скейт-парков: в Нур-Султане – 2, Жезказгане – 2, Уральске – 1, Атырау – 1, Павлодаре – 1, Алматы – 5, Каскелене – 1, Капшагае – 1, в поселке под Нур-Султаном – 1, Лисаковске – 1, Туркестане – 1.

– Много времени приходится тратить на один парк?

– Минимум 2 недели, максимум месяц. Если заказ поступает в горячий сезон, то есть летом, тогда на проект уходит больше времени, поскольку у меня в этот период большая загруженность.

– Что самое важное при проектировании?

– Например, мне звонят и говорят, есть такая-то площадка, хотим построить скейт-парк, и спрашивают, что я могу предложить. Я создаю два-три варианта: для начинающих атлетов, для среднего и для продвинутого уровня. Отправляю заказчику свои планы, а он уже выбирает. Очень важна безопасность конструкций: поручни на парапетах должны быть выше метра, это необходимо для того, чтобы, если вдруг кто-то делает трюк и не успел его завершить, спортсмен не слетел с парапета. Или в случае когда кто-то на старте вдруг не решился съехать с конструкции, должна быть площадка, чтобы он мог отойти назад и дать проехать другому спортсмену. Вообще, при проектировании каждой отдельной конструкции существуют индивидуальные характеристики, которые надо учитывать и делать безопасными.

– Вы сказали, что используете дорогие материалы, из чего вы строите?

– Использую влагостойкую антискользящую фанеру из деревьев лиственных пород, металл для каркаса. Отдельно хочу сказать про асфальтное покрытие. Я не видел, чтобы у нас в стране положили новый бетон, а на следующий год он не отщелкнулся. Так вот, для скейт-парков нужен мелкозернистый асфальт либо бетон со специальными присадками, которые не дадут влаге попасть в него. Кроме того, асфальтное покрытие должно быть идеально гладким и без уклона.

– Этим тоже вы занимаетесь?

– Покрытие уже должно быть на том месте, где будет смонтирован скейт-парк, асфальтированием я не занимаюсь. Я создаю конструкции, доставляю их на место и делаю монтаж. Если асфальтное покрытие плохое, то это чревато травмами. Кроме того, при проектировании нужно самому быть спортсменом и знать, какой радиус наклона конструкции надо соблюсти, чтобы совершать трюки. Также важно учитывать уровень развития данного спорта в регионе, если уровень подготовки атлетов низкий, то ставить там большой скейт-парк будет травмоопасно.

– Сколько вам приходится тратить на стройматериалы?

– Зависит от сезона, от курса валюты.

– Вы недавно построили парк в Капшагае, в какую сумму обошлась покупка материалов?

– Это коммерческая тайна, но могу сказать в общем. На небольшой скейт-парк придется потратить не менее 2-2,5 млн тенге. В эту сумму входят покупка стройматериалов, зарплата команде.

– А если я захочу заказать вам небольшой скейт-парк, то сколько должна буду заплатить?

– В каком-нибудь городском парке скейт-парк обойдется в 3 млн тенге – это будет комплекс из 6 конструкций, из них 3 небольшие и 3 средние.

– А на чем зарабатывают скейт-парки?

– Иногда их заказывают для города, тогда это некоммерческий парк. А если бизнесмен заказывает, то зарабатывает на входном билете, плюс на продаже запчастей, на сервисном обслуживании оборудования для трюков, на прокате защиты и общепите.

– Им, наверное, нужно сервисное обслуживание?

– Конечно, потому что фанерное покрытие держится 2-3 года, а потом влага начинает проникать вовнутрь, и ее покрытие нужно менять. На металлический каркас гарантия 10-15 лет, но за ним все равно нужно следить, подтягивать болты, например, подкрашивать. Если много отлетит, то вся конструкция начнет разбалтываться, это опасно.

– Экипировка для занятия скейтбордингом дорогая?

– С нынешним курсом – да. В 2005 году полный комплект – скейтборд, колеса, все запчасти – я покупал в США за 14 тыс. тенге. Это был профессиональный, хороший комплект, сейчас среднего качества будет стоить 80-100 тыс. тенге.

– По вашему мнению, что мешает активному развитию скейтбординга в Казахстане?

– Я думаю, ничего не мешает. Экстремальные виды спорта – это уже часть жизни современной молодежи. Плюс скейтбординг и BMX включены в олимпийскую программу. По моим прогнозам, через год-два в каждом городе Казахстана будут скейт-парки.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ПРИНИМАТЬ БИТКОИН НАЧНУТ 600 ТЫС. ОТЕЛЕЙ

Онлайн-платформа для организации путешествий Agoda, входящая в состав Booking Holdings, заключила партнерство с аналогичным криптосервисом travala.com, о чем последний сообщил в своем Twitter-аккаунте. Благодаря этому свыше 600 тыс. отелей почти в 200 странах мира теперь можно забронировать с помощью криптовалюты. К оплате принимается Bitcoin, Ethereum, Binance Coin и более 25 других цифровых активов. В начале июля travala.com заключил партнерство с другой туристической платформой Expedia, она предоставляет возможность бронирования и аренды более 700 тыс. отелей, жилых помещений и других объектов. С тех пор токен стартапа AVA начал стремительно дорожать. В начале июля он торговался чуть выше уровня в $0,3. К текущему моменту курс альткоина вырос на 450%, до $1,65, ненадолго поднимаясь до $2. **(rbc.ru)**

APPLE ПРЕДСТАВИЛА САМЫЙ МОЩНЫЙ IMAC

Компания Apple обновила линейку компьютеров-моноблоков iMac. Новые 27-дюймовые модели, сказано в пресс-релизе, являются «самыми мощными в истории». Дизайн аймаков остался нетронутым – у них все такая же черная рамка по периметру экрана и высокий «подбородок» с логотипом Apple. Аппараты получили последние процессоры Intel Comet Lake 10-го поколения, а разрешение веб-камеры FaceTime было увеличено с 720p до 1080p. Максимальная комплектация нового iMac 27 подразумевает наличие вдвое большего, чем у предыдущего поколения, объема оперативной памяти, графического процессора AMD нового поколения (заявлен 55-процентный прирост в скорости обработки графики по сравнению с Radeon Pro серии 5000), а также SSD-накопителя в четыре раза большей емкости (до 8 терабайт). Кроме того, новые аймаки получили чип безопасности Apple T2 2-го поколения, который шифрует хранящиеся на накопителе данные и следит за целостностью программ. Теперь T2 позволяет, например, вызвать голосовую помощницу фразой «Привет, Siri», но разблокировать компьютер через систему распознавания лица Face ID или отпечаток пальца по-прежнему нельзя. К другим улучшениям относятся поддержка экраном технологии True Tone, которая автоматически подстраивает цветовую температуру в зависимости от окружающего освещения, и новые микрофоны со «студийным качеством записи». **(vesti.ru)**

GARMIN ЗАПЛАТИЛА ХАКЕРАМ ВЫКУП

Производитель смарт-часов, носимых устройств и навигационного оборудования компания Garmin заплатила многомиллионный выкуп за восстановление работы своих сервисов после того, как компанию атаковал вирус-вымогатель. Об этом сообщает телеканал Sky News со ссылкой на источники, знакомые с ситуацией. По данным журналистов, после выплаты выкупа Garmin получила ключ для расшифровки файлов. При этом деньги хакерам были переведены через компанию Arete IR, которая занимается решением подобных ситуаций. Напомним, проблемы у Garmin возникли 23 июля. В компании заявили о техническом сбое, но сотрудники писали в соцсетях об атаке вируса-вымогателя WastedLocker, в результате которой отключились внутренние сервисы Garmin, колл-центр и остановилось производство устройств компании. Среди прочих прекратил работу сервис Garmin Connect, при помощи которого гаджеты синхронизируют данные о физической активности владельцев. Через несколько дней пользователи устройств сообщили о возобновлении работы Garmin Connect, но на сайте компании до сих пор указано, что сервис может работать с перебоями. В конце июня в компании Symantec рассказали об особенностях вируса WastedLocker. Он блокирует работу серверов и требует выкуп за их разблокировку в размере от $0,5 до 10 млн. Подтверждены попытки атак на 31 компанию, 8 из них входят в список 500 крупнейших коммерческих компаний США. В числе атакованных значатся 5 производственных, 4 IT-компании и несколько СМИ. **(newsru.com)**

VIRGIN GALACTIC ПРЕДСТАВИЛА НОВЫЙ ПРОЕКТ

Компания Virgin Galactic представила проект пассажирского сверхзвукового самолета, развивающего скорость до трех чисел Маха. Он рассчитан на перевозку от 9 до 19 человек. Самолет имеет крыло дельтовидной конструкции без законцовок, а также большой вертикальный хвостовой стабилизатор. При этом он располагается два воздухозаборника для двигателей. Компания объявила, что заключила соглашение о намерениях по разработке и производству двигателей с Rolls-Royce. Несколькими днями ранее о подобном партнерстве с Rolls-Royce объявила и Boom Supersonic. Главные отличия от проекта Boom Supersonic заключаются в меньшем количестве пассажиров (от 9 до 19) и большей скорости – до трех чисел Маха. Компания отметила, что самолет будет поставляться с салоном, адаптированным под нужды клиентов, в том числе с креслами первого класса. На текущем этапе проект прошел лишь первоначальную оценку специалистов. В дальнейшем инженеры будут подробно прорабатывать конструкцию и подбирать материалы планера. У проектов сверхзвуковых пассажирских самолетов есть необычная альтернатива: межконтинентальные пассажирские полеты на ракетах. SpaceX планирует использовать для этого второую ступень перспективной сверхтяжелой ракеты Starship, а также посадочные площадки в морях и идущие в них подводные тоннели для вакуумных поездов Hyperloop. **(nplus1.ru)**

Роль мессенджеров в онлайн-образовании высока

Создательница проекта Edu Tech Айжан Аршабаева об обучении педагогов

Арсен Аскаров

Перевод школьников на онлайн-обучение привел к тому, что учителям пришлось повышать свою цифровую грамотность. Однако из-за цифрового неравенства в стране это оказалось сложной задачей, констатировала во время интервью корреспонденту «Капитал.kz» основательница образовательного онлайн-центра Edu Tech Айжан Аршабаева. С начала пандемии тренеры центра бесплатно помогли 3400 преподавателям государственных школ улучшить их digital-компетенции. Во время беседы Айжан Аршабаева рассказала, какие коммуникационные инструменты компенсируют отсутствие интернета в селах, соответственно, помогают дистанционно обучать педагогов.

– Айжан, расскажите о своем стартапе, как вы работаете сегодня?

– Я основала Edu Tech в 2018 году, это онлайн-центр по обучению учителей тому, как организовать образовательный процесс в дистанционном формате. Раньше школа покупала доступ к обучению, тренеры выезжали и проводили тренинги. С марта после многочисленных обращений педагогов было принято решение перевести работу нашего центра в онлайн-формат и открыть школам бесплатный доступ к нашим услугам. Сейчас в планах охватить школы во всех регионах страны.

– За счет чего вы хотите этого добиться, учитывая низкий уровень цифровизации в стране?

– Это проблема не только Казахстана. Цифровой разрыв существует во многих странах мира. Недавно я участвовала в конференции, где выступали директоры американских школ, и оказалось, что даже в Америке у некоторых учителей, живущих в городе, нет интернета. То же самое происходит в нашей стране, у городских учителей зачастую нет возможности работать из дома, поскольку нет ноутбуков или планшетов. В сельской местности 90% учителей подключается к нашим курсам при помощи сотовых телефонов. Хотя в каждом регионе до сих пор есть отдаленные села, где существуют перебои в работе сотовой связи.

– С какими еще проблемами вы сталкиваетесь в рамках онлайн-обучения?

– Поскольку у нас практические курсы, то возникают трудности с техподдержкой. Но у нас есть видео с указаниями, что и в каких ситуациях нужно делать. Однако у некоторых может не открываться сама программа или ссылка. Возникает много вопросов от педагогов, которые мы обсуждаем в общем чате в WhatsApp. В целом мы пришли к выводу, что роль мессенджеров в онлайн-образовании очень высока. Они намного эффективнее, чем рассылка писем на электронную почту.

– То есть предпочтение, которое люди отдают мессенджерам, объясняется тем, что у нас плохое качество интернет-связи?

– Да, много зависит от качества интернета и от того, какой ноутбук у педагога, обновленная ли у него операционная система, сильная ли веб-камера. Все эти факторы влияют на нашу работу.

– А сами педагоги заинтересованы в повышении цифровой грамотности?

– В этом году мотивация участников обучения значительно возросла, поскольку у учителей уже появился соответствующий опыт в конце учебного года. Буквально в считанные дни им пришлось овладеть совершенно новыми цифровыми навыками. В том числе с помощью нашего центра и других медиаресурсов.

– Готовы ли учителя старшего возраста проводить обучение онлайн?

– Если педагог действительно профессиональный, то неважно, в каком формате он преподает. Это основная идея нашего курса. Хотя по статистике наша целевая аудитория – это педагоги от 35 до 45 лет. Сейчас мы поставили для себя задачу обучить как минимум 11 тыс. учителей.

Почему отечественные товары слабо продаются на мировых marketplace

Пандемия поспособствовала развитию международной интернет-торговли

Мариям Бижикеева

Отечественные бизнесмены в сравнении с предпринимателями из Беларуси и Украины неактивно используют международные интернет-площадки для сбыта своей продукции. По данным директора департамента массового предпринимательства и микрофинансирования НПП «Атамекен» Айболата Есентемирова, на одном из международных сайтов электронной коммерции зарегистрировано около 6081 компании из Украины, 316 из Беларуси и всего 98 из Казахстана. Что мешает отечественному малому бизнесу размещать товар и использовать подобные площадки для экспорта и есть ли потенциал создать в Казахстане собственный marketplace для производителей, эксперт рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.kz».

– Айболат, почему интерес к электронной коммерции у украинских и белорусских предпринимателей выше, чем у казахстанских? Что мешает отечественным бизнесменам наращивать свое присутствие на таких площадках?

– В первую очередь, так как все сделки заключаются на английском, это низкий уровень владения языком. Немаловажную роль играет и географическое расположение Казахстана со всеми логистическими цепочками поставок и связанными с ними сложностями: время доставки, затраты на логистику и вопросы со складскими помещениями. Дело в том, что международные интернет-магазины в основном нацелены на рынки стран Европы, США, Канады. Однако у отечественных предпринимателей есть понимание, что эти ресурсы необходимы для развития бизнеса. Поэтому многие из них усиленно осваивают английский, а мы прорабатываем вопросы по складским помещениям, которые можно базировать в одной из стран Европы.

– Какой экономический эффект может дать собственный marketplace для отечественных начинающих предпринимателей?

– Если говорить об экономическом эффекте, то я уверен, что он положительно повлияет на легкую промышленность. Площадка будет представлять собой конкретный рынок сбыта и, как следствие, популяризировать сам формат электронной коммерции среди отечественных производителей. Но не стоит просто ждать собственный marketplace. Надо ориентироваться и активно участвовать на тех международных площадках, которые уже созданы. Думаю, чем выше будет востребованность казахстанской продукции на мировых ресурсах, тем проще бизнесмен будет продавать свой товар уже на отечественных сайтах.

Сама статистика говорит о том, что в Казахстане есть потенциал для наращивания электронной торговли. По последним данным министерства цифрового развития, инноваций и аэрокосмической промышленности, за 6 месяцев 2020 года количество покупок в интернет-магазинах достигло 19,5 млн товаров. Количество покупок в казахстанских интернет-магазинах выросло в два раза – с 7 до 14 млн. Во время пандемии мировой рынок электронной торговли превратился в драйвер товарооборота.

– Насколько сегодня видны активность или интерес у разработчиков marketplace для создания платформы в Казахстане?

– На сегодняшний день ряд групп уже занимаются разработкой интернет-магазина. Предполагаю, что пандемия как никогда этому поспособствовала. Казахстанцы все больше понимают, что приобретать товар в интернете удобно и в некоторых случаях даже выгодно. Разработать marketplace – не самая сложная и дорогая задача. Сложнее его продвигать, но еще сложнее выстраивать правильные бизнес-процессы, так как они должны быть в первую очередь клиентоориентированными.

– На каких условиях, если подобная площадка будет запущена в Казахстане, смогут продавать свои товары предприниматели?

– Условия могут быть разные: плата за регистрацию или за размещение продукции. Также можно установить разные временные рамки пользования ресурсом. Но я склонен к тому, что новый интернет-магазин первое время должен работать без оплаты, но с высоким порогом качества предлагаемого бизнесменом товара.

– Кто, по вашему мнению, сможет контролировать качество товаров на казахстанской площадке, если она будет запущена?

– В первую очередь качество товара будет контролировать сам потребитель: купив один раз некачественный товар, он уже к этому предпринимателю не придет, как это бывает и в офлайн-режиме. В режиме онлайн у продавца будут низкие рейтинги. К тому же, я думаю, marketplace, интернет-магазины, eBay уже начнут предпринимать меры по отношению к недобросовестному производителю: выведут его из торговой площадки или поставят жесткие условия по соблюдению качества. Чем выше будет конкуренция между производителями, тем качественнее будет продукция. Это законы рынка.

– Сможет ли казахстанская площадка стать привлекательной для предпринимателей из стран Центральной Азии? Это вновь сильно сократит затраты на логистику?

– Не исключаю и такой возможности. Все будет зависеть от параллельно встроенных бизнес-процессов, продвижения и, конечно, удобства платформы.

– Насколько казахстанский товар конкурентоспособен? Кроме товаров от ремесленников, какая еще есть интересная продукция?

– В принципе в международных интернет-магазинах продается самый разный товар, и продукция казахстанских предпринимателей, смею предположить, будет пользоваться хорошим спросом. Здесь главное – высокое качество и, конечно, привлекательная упаковка. Думаю, можно создать интернет-магазин, который сможет продавать сельскохозяйственные товары на «прилавках» стран ближнего и дальнего зарубежья. Единственное, необходимо продумать вопросы логистики и хранения.

– В рамках программы «Бастау Бизнес» внедряется курс по работе на marketplace и фриланс-площадках. Кроме того, в планах создание «казахстанских аналогов» на мировых платформах, где будут размещаться товары выпускников курса «Бастау» и начинающих предпринимателей. Есть ли на сегодня желающие пройти это обучение?

– Из-за текущей эпидемиологической ситуации с 2020 года мы перешли на онлайн-обучение. В планах обучить более 30 тыс. человек. Отмечу, что министерство труда и социальной защиты населения ставит нам определенные планы, которые мы превышаем на 5000-6000 человек. При этом в обучающую программу на сегодня включен курс по работе с marketplace: как продавать, продвигать и упаковывать товар. Кроме того, мы создали аккаунт на международной платформе etsy.com, насчитывающий более 50 млн пользователей. Рассчитываем оказывать содействие в продаже товаров выпускникам курсов «Бастау Бизнес». Все желающие предприниматели смогут подать заявку через «Бастау-маркет», она будет рассмотрена, а бизнесменам будет оказано содействие в подготовке продукции в соответствии со стандартами международной торговли.

Охота за монетами

Дмитрий Топоров

Проблематичность покупки новых отечественных памятных монет по адекватным ценам в филиалах Нацбанка вынуждает коллекционеров приобретать их на вторичном рынке, но уже втридорога. А некоторых и вовсе отказаться от дальнейшего пополнения своих коллекций. О том, как руководство Национального банка может повлиять на сложившуюся ситуацию (и считает ли оно вообще это нужным делать), я побеседовал с главным дизайнером монет Национального банка РК Алматом Баседовым

– Насколько те тиражи, которые мы видим, например, в последнем выпуске, посвященном Победе, оправдали себя?

– Точно определить оптимальный тираж бывает достаточно сложно, так как в этой системе работает множество факторов: экономические, социальные, рыночные, сезонные. А в связи с захлестнувшей мир пандемией вообще было сложно что-то прогнозировать. Общий экономический кризис, конечно, сказывается и на монетном рынке. Резкое увеличение тиражей может вызвать снижение коллекционной цены монет на вторичном рынке, что, как следствие, приведет к потере интереса к ним в целом, и в итоге пагубно повлияет на рынок. Конечно, идеальна, как всегда, золотая середина, и мы к ней стремимся, избегая «резких» решений. От выпуска к выпуску мы увеличиваем тиражи, пока не найдем оптимальную скорость реализации. По моему мнению, идеальная ситуация, когда монета продается в филиалах Нацбанка в течение двух-трех недель или даже месяца. Говоря конкретно о монете, посвященной 75-летию Победы, то здесь, я думаю, в целом утвержденный тираж оказался недостаточным. На это повлияло несколько факторов. Во-первых, технология «черного пруфа» была впервые опробована на Казахстанском монетном дворе, во-вторых, как вы знаете, окончательный дизайн определился на основе работ победителей конкурса «Создай монету Победы!» Очень сложно было прогнозировать финальный дизайн монеты. Честно говоря, мы переживали, что даже такой тираж может оказаться большим, учитывая ситуацию с введением карантина, когда реальные продажи проводились гораздо позже юбилейной даты.

– Планируете ли вы увеличить тиражи памятных монет в обозримом будущем?

– Мы установили хороший контакт с коллекционерами пока только Алматы. Очень продуктивной оказалась встреча с ними в конце прошлого года. Планировали выехать в несколько регионов Казахстана на аналогичные встречи с представителями региональных обществ коллекционеров. К сожалению, и здесь ситуация с коронавирусом внесла свои коррективы. Но эти встречи обязательно состоятся! И, конечно, ключевой темой обсуждения будет вопрос определения оптимальных тиражей. Я думаю, эта проблема будет снята, когда состоится диалог и обратная связь с активными участниками монетного рынка.

Очень сложно обобщенно говорить о тиражах монет. Здесь необходим исключительно индивидуальный подход к каждой конкретной монете, поскольку все зависит от актуальности, востребованности темы, привлекательности дизайна и качества исполнения. По моему мнению, тиражи монет из нейзильбера на сегодняшний день оптимальны. Что касается монет из серебра и золота, то здесь тиражи надо поднимать, но повторюсь, без резких решений.

Этому поспособствует, на мой взгляд, очень интересный и большой монетный проект, который мы планируем запустить осенью текущего года. В рамках серии «Сокровища степи» выйдут в обращение сразу несколько видов монет «Жеті Қазына». Будут серебряные, золотые, из сплава мельхиор и так называемые циркуляционно-коллекционные монеты, выполненные на основе дизайна обычной 100-тенговой монеты. Они будут доступны всем, мы планируем весьма значительный тираж для распространения среди населения, стимулируя тем самым культуру коллекционирования и развитие отечественного монетного рынка.

Идея ежегодных монетных программ состоит в том, чтобы вовлечь казахстанцев в коллекционирование памятных монет, освещающих различные культурно-исторические ценности

– Что можно сделать кроме увеличения тиражей для того, чтобы не было нездорового ажиотажа вокруг памятных монет?

– Это тоже наш «больной» вопрос. К сожалению, и здесь все не так просто. Существует Закон о защите прав потребителей, и мы юридически не можем отказать в продаже монет человеку, если он приобретает их, пусть даже при этом неоднократно занимая очередь. Проблему частично можно снять увеличением объемов продаж через интернет-магазин монет Национального банка. Сейчас мы этим вопросом активно занимаемся.

Сразу вспомнились советские времена эпохи «Позднего Брежнева», когда многие гонялись за «олимпийскими рублями», которые зачастую можно было просто получить на сдачу в магазине. Именно с этих юбилейных монет началось увлечение нумизматикой у некоторых маститых коллекционеров. Хочется надеяться, что пришедшие им на смену памятные тенге скоро зазвенят в кассовых аппаратах наших супермаркетов.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Пережив две войны, Nestle превратилась в огромную корпорацию

Ксения Бондал

Говорят, что успех известного бренда Nestlé начался с того, что сухая смесь, которую создал Генри Нестле, спасла жизнь недоношенному младенцу.

Генри Нестле родился во Франкфурте в 1814 году, его отец был стекольщиком, семья жила небогато, но на все необходимое денег хватало. В 1839 году молодой Генри успешно сдал экзамен по фармацевтике в Лозанне и получил официальное разрешение проводить химические опыты. В том же году он переехал в швейцарский город Веве и стал работать помощником фармацевта в аптеке. Но Нестле всегда мечтал создать собственно дело, поэтому в 1843 году он занял деньги у богатой родственницы и основал многопрофильную компанию по переработке рапса, производству горчицы, лимонада, ликера, уксуса и удобрений.

В 1860 году Нестле сделал предложение Клементине Эман, которая была моложе его на 19 лет. У супруги Генри было слабое здоровье, и она не могла иметь детей, несмотря на это, в доме Нестле регулярно раздавались детские голоса. Клементина с удовольствием присматривала за детьми, чьи мамы работали на фабрике ее мужа. Тогда она заметила, что малышам не хватает материнского молока и попросила Генри разработать аналог грудного молока. По другой версии, Нестле занялся исследованиями, чтобы сделать свой бизнес прибыльнее.

Как бы то ни было, в 1867 году из смеси молока, муки и сахара он создал сухую детскую смесь «Молочная мука Генри Нестле». Сначала продукт использовался как прикорм для грудных детей, но однажды смесь спасла недоношенного ребенка, который родился в семье соседей Нестле. Малыш был настолько слабым, что не мог питаться грудным молоком, поэтому детская сухая смесь, для высасывания которой из бутылочки не надо было прикладывать больших усилий, стала для него шансом выжить.

«Молочная мука» быстро стала популярной и через несколько лет успешно продавалась в большинстве стран Европы, а для своей продукции Нестле выбрал логотип, на котором была изображена птица с птенцами в гнезде – символ семейственности.

В 1866 году в США братья Чарльз и Джордж Пейдж создали «Англо-швейцарскую компанию по производству сгущенного молока», бизнесмены начали поставлять в европейские магазины сгущенное молоко под маркой Milkmaid, которое позиционировалось как альтернатива свежему молоку с более длительным сроком хранения.

Компания Nestle, владельцем которой в 1874 году стал Жюль Моннер, предпринял ответный шаг и выпустила на рынок собственную марку сгущенного молока. Пейджи и Nestle оставались основными конкурентами до 1905 года, когда произошло их слияние – так образовалась компания Nestle and Anglo-Swiss Milk Company. Уже в начале XX века она владела фабриками в Соединенных Штатах, Британии, Германии и Испании.

Во время Первой мировой войны Nestle смогла существенно нарастить объемы производства, благодаря тому что Правительство Швейцарии стало заказывать сухое и сгущенное молоко, для того чтобы обеспечить население продовольствием.

Но после завершения войны спрос на продукцию начал стремительно падать. Заказов от правительства уже не было, а население вернулось к обычному молоку. Из-за этого Nestle в 1921 году впервые получила убыток, чтобы она совсем не обанкротилась, руководство пригласило эксперта одного из банков Швейцарии Луи Дэпплса в качестве риск-менеджера. Он сделал кадровые перестановки, назначив на руководящие должности талантливых менеджеров. По инициативе Дэпплса появилась лаборатория Nestle, которая занялась научными разработками в сфере питания. Компания снова стала прибыльной и увеличила обороты, совершив несколько сделок, среди которых покупка предприятия по производству шоколада Peter-Cailler-Kohler. После этого Nestle занялась производством шоколада, которое впоследствии станет одним из основных направлений бизнеса компании. Кроме того, она добавила в ассортимент своей продукции растворимый напиток Nescafe, который произвел настоящий фурор на рынке.

В начале 1930-х годов в Бразилии образовался излишек кофейных зерен. Банк, в котором раньше работал Луи Дэпплс, предложил Nestle сделку – купить у него большой запас бразильского кофе и производить из него растворимый кофе. Первый такой напиток появился в 1890 году, но технология была несовершенной, что отражалось на вкусе. Руководство Nestle решило создать продукт, который бы принципиально отличался от него. Разработать такой рецепт помог доктор Макс Моргенталер, правда на исследования и разработку технологии изготовления ушло 8 лет – растворимый кофе Nescafe появился в 1938 году.

В середине 1930-х годов компания активно конкурировала на рынке шоколада и для того чтобы обойти конкурентов, Nestle предложила два новых продукта – белый шоколад Galak и шоколад с пузырьками Kayoh. Кроме того, она выпустила детское питание Pelargon и еще несколько новинок, среди которых были витаминные добавки.

Когда началась Вторая мировая война, руководство компании решило открыть офис в США, опасаясь оккупации Швейцарии. В Европе компания продолжила активно работать, продавая свою продукцию, в том числе армии. По иронии судьбы, война помогла ускорить продвижение Nescafe, он стал популярным напитком у солдат. Продажи Nestle выросли со $100 млн довоенного времени до $225 млн в 1945 году.

Годы после войны стали самым динамичным периодом развития Nestle. Помимо того что рос объем производства, компания начала превращаться в настоящий концерн. Nestle купила производителя супов и приправ Maggi – компанию Alimentana S.A., затем британскую Crosse & Blackwell, которая выпускала консервированные продукты, компании Findus (замороженные продукты), Libby (фруктовые соки) и Stouffer (замороженные продукты).

Тем временем популярность Nescafe продолжала расти. С 1950 по 1959 год продажи растворимого кофе утроились, а с 1960 по 1974 – выросли еще в четыре раза. Разработка новой технологии низкотемпературной сушки зерен привела к появлению в 1966 году новой марки растворимого кофе – Taster's Choice.

В 1974 году экономическое положение Nestle пошатнулось в связи с повышением цен на нефть и замедлением экономического роста индустриальных стран. Кроме того, упали курсы мировых валют по отношению к швейцарскому франку. В результате с 1975 по 1977 год цены на кофе выросли в четыре раза, а на какао – в три. Как и в 1921 году, компании пришлось оперативно реагировать на радикально изменившуюся рыночную ситуацию. Увеличение объемов продаж в развивающихся странах в 1990-м частично смягчило последствия спада на традиционных для Nestle рынках, но то же время заключало в себе риск, связанный с нестабильным политическим и экономическим положением в этих странах.

Чтобы сохранить баланс, Nestle приобрела компанию Alcon Laboratories, Inc., не имеющую отношения к пищевой промышленности – американского производителя фармацевтической и офтальмологической продукции.

В первой половине 1990-х годов для компании наступил благоприятный период. С открытием рынков Центральной и Восточной Европы, а также Китая у Nestle появляются новые возможности для увеличения продаж. В 1997 году совет директоров принял решение о покупке компании по производству минеральной воды San Pellegrino (Италия). В 1998-м было принято решение о покупке английской компании Spiller Petfoods.

В XXI век компания вошла как многонациональный холдинг, которому принадлежало более 500 заводов. В 2017 году оборот Nestle составил 91,44 млрд швейцарских франков, в 2019-м – 92,6 млрд франков.

Sonata, которая сможет?

Диаз Абылкасов, фото автора

Как только выходит на казахстанский рынок очередной новый седан среднего класса, на него сразу вешают ярлык «убийца Camry». Проходит время, Camry по-прежнему вне конкуренции в своем сегменте, а все «убийцы» канули в Лету… Повторит ли их бесславную судьбу новая Hyundai Sonata или все-таки сможет навязать борьбу хитовой «семидесятке»? Мы протестировали корейскую новинку и постараемся ответить на этот и другие вопросы

О модели

В Казахстане Sonata седьмого поколения (сама Hyundai считает его восьмым) предлагается с бензиновыми двигателями 2.0 (152 л.с.) и 2.5 (180 л.с.). Коробка передач – только 6-ступенчатый «автомат», привод – на передние колеса.

Sonata для нашего рынка собирается локально, причем скоро сборка на новом заводе в Алматы будет мелкоузловой, со сваркой и окраской кузовов.

Вилка цен на Hyundai Sonata - от 9,79 до 13,79 млн тенге.

У нас на тесте – топовая комплектация High-Tech в сочетании с 2.0-литровым мотором.

Экстерьер

Новинка выглядит эффектно – стильно и необычно. Обтекаемый кузов лихо рассечен смелыми линиями. Главная находка дизайнеров – диодная оптика, спереди визуально объединенная с хромированными молдингами на крыльях (кстати, это фамильная черта последних поколений Sonata), а сзади – с аэродинамическими элементами. Профиль подчеркнут дугообразной выштамповкой на боковинах, которая дополняет стремительно ниспадающую крышу. Сами корейцы даже называют новый седан «четырехдверным купе». Завершают образ изощренные 18-дюймовые диски на дорогой резине Continental PremiumContact 6.

Интерьер

Интерьер новой Sonata мне понравился не меньше, чем внешность. Чувствуется, что дизайнеры поработали на совесть. Здесь немало интересных фишек и современного оснащения, типа виртуальной панели приборов с нарисованной «задом наперед» шкалой тахометра (прямо как на прежних Aston Martin!), широкоформатного мультимедиа-дисплея (к сожалению, навигация на Hyundai у нас так и не работает), руля с «отделением» для нижнего хвата «по-казахски», оригинальных дверных панелей с «потайными» ручками и удобными полноценными подлокотниками, или кнопочного селектора «автомата» (мне он не понравился – пользоваться неудобно). Также отмечу вентиляцию передних кресел, раздельный климат-контроль с тремя пресетами авторежима, аудиосистему Bose с качественным звучанием, панорамную крышу (ее шторка немного провисает) и беспроводную зарядку, которая сразу «подружилась» с моим смартфоном.

В целом качество материалов и сборки салона на очень хорошем уровне. Не понравились лишь маркие элементы из черного глянцевого пластика. Зато светло-серая отделка потолка напоминает домашний текстиль. А в темное время суток настроение создает амбиентная подсветка интерьера.

Эргономика в общем продуманная, но есть свои «но». Например, водителю неудобно тянуться к сенсорным кнопкам на дальнем (правом) торце широкого экрана мультимедиа – отвлекает от дороги. Диапазоны регулировок сиденья и рулевой колонки позволили мне найти оптимальную позу за рулем (мой рост – 182 см). Но после длительных поездок побаливали плечи, а значит, спинка кресла имеет недочеты в профиле.

Салон достаточно просторный как спереди, так и сзади. Крыша над вторым рядом низковата, но в ней сделаны выемки. А главный козырь Sonata в задней части салона – «шеф-режим»: с помощью кнопок на торце переднего пассажирского кресла его можно максимально отодвинуть вперед (а также разложить одним нажатием кнопки в подобие оттоманки), и тогда справа сзади образуется внушительный запас пространства.

Крышка багажника открывается потайной кнопкой в эмблеме, как на последней Elantra. Это можно сделать либо с брелока, либо сенсорно (достаточно подойти к багажнику с ключом). Но электропривода крышки почему-то нет даже в топовой комплектации. При этом нет и ручки на внутренней стороне крышки, чтобы можно было удобно ухватиться для импульсного закрытия. В итоге руки неизбежно пачкаются о внешнюю кромку. Проем отсека достаточно узкий, зато объем приличный – 510 литров.

В движении

Начнем с обзорности. К ней нет претензий, и здесь сильно помогает отличная система кругового обзора с качественным изображением. Главная ее особенность – вывод картинок с боковых камер вместо виртуальных спидометра / тахометра при включении поворотника в соответствующую сторону. Очень удобно и безопасно, не говоря уже о wow-эффекте. Может, хоть такая классная фишка стимулирует наших водителей охотнее пользоваться поворотниками при перестроениях?

Есть и проекция приборов – яркая и информативная. Правда, ее картинка чуть смещена влево и не видна невысоким водителям. Кроме того, в наличии есть системы контроля мертвых зон и рядности движения (она подруливает, удерживая машину в выбранной полосе, и «ругается» при смене полосы без включения поворотника), а также активный круиз-контроль, поддерживающий дистанцию до впереди идущего авто.

152-сильный двигатель 2.0 в сочетании с 6-скоростным «автоматом» обеспечивает Sonata неожиданно достойную динамику при хорошей экономичности (средний городской расход топлива в ходе теста – 8,6 л/100 км). Есть заметная задержка отклика на газ, но ее можно уменьшить в режиме Sport, заодно увеличив интенсивность набора оборотов. Правда, руль при этом становится тяжелее, что понравится далеко не всем водителям. Помимо прочих, предусмотрен и адаптивный режим Smart, подстраивающий автомобиль под текущий стиль вождения.

Руль в стандартном режиме Comfort оптимален по усилию и весьма информативен. Отрадно, что и реакции на управляющие действия отзывчивые, и курсовая устойчивость высокая – даже при прохождении крутых поворотов на достаточно большой скорости.

Подвеска упругая и энергоемкая, что дополняет драйверский характер корейского седана. Но в ущерб комфорту: более-менее серьезные неровности Sonata проходит жестковато.

«Сверчков» в салоне замечено не было (пробег тестового автомобиля – около 10 тысяч км), но шумоизоляция откровенно недостаточная. Постоянный шумовой фон создает гул от дороги.

Выводы

Итак, из достоинств новой Hyundai Sonata мы отметим богатое оснащение (в том числе системами безопасности), высокое качество изготовления, вместительный салон, достаточную динамику мотора 2.0, экономичность, хорошую управляемость и устойчивость. Из недостатков – жестковатую подвеску и недостаточную шумоизоляцию.

Отвечая на вопрос в начале материала, Hyundai подготовил действительно сильного соперника Toyota Camry, что подтверждается высоким спросом на новинку в Казахстане. Но если общий характер Camry более комфортный, то у Sonata – более драйверский.

Хочется надеяться, что седаны, как класс, смогут выжить под тотальным натиском кроссоверов. И если это случится, то как раз благодаря таким привлекательным моделям, как новая Sonata.

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 05.08.2020 г. Заказ N 25033.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04