

Когда  
остаться  
на бобах  
выгодно  
для страны



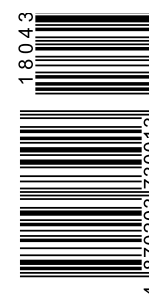
Какие  
направления  
финтеха  
самые  
актуальные?



Рустем  
Сыздыков,  
Форум  
предприни-  
мателей РК

# КАПИТАЛ

№43  
(644)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 13 ДЕКАБРЯ, 2018

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Сработает ли  
частный бизнес  
в казахстанских  
школах?

4  
страница

Почему  
«Уралхим»  
интересует  
стартап из РК?

9  
страница

Умные  
счетчики воды  
тестируют  
рынок

8  
страница

Энергорынок:  
почему  
экспортировать  
легче

8  
страница

Кто и как  
пополнил парк  
инвентаря  
в Казахстане?

4  
страница

Мы в сети



kapital.kz

## Потребительского бума не будет

Нацбанк дал новые прогнозы по экономическому росту в Казахстане



Николай Дрозд

Нацбанк опубликовал результаты своего очередного прогнозного раунда, посвященного изменениям в платежном балансе. Раунды проводятся с периодичностью в три месяца, и на сей раз он происходил в условиях явного снижения цен на нефть в ноябре.

Пересмотр прогнозов оказался не очень значительным, поскольку все происходящее пока укладывается в базовый сценарий регулятора. Нацбанк прогнозирует цену на нефть марки Brent в \$60 за баррель, начиная с декабря 2018 года (средняя цена в 2018 году составит \$71,8, в 2019-м – \$60). Это сложно считать серьезным изменением взгляда на ситуацию, так как и ранее базовые сценарии формировались, исходя из цены в \$60 за баррель. Нацбанк крайне консервативен в прогнозировании и не так давно, лишь в апреле этого года, повысил прогнозную цену нефти до \$60 с предыдущего значения в \$50 за баррель. Очень сильная внешняя конъюнктура тогда ощущалась уже полгода, начиная с четвертого квартала 2017-го, который стал лучшим за предыдущие три года и принес положительное торговое сальдо в размере \$5,5 млрд. К тому времени прогнозы относительно цены на нефть повысили практически все международные финансовые институты. В момент пересмотра среднегодовые консенсус-оценки были несколько выше \$60 за баррель. Еще более явно расхождение с международными институтами проявилось при формулировании базового сценария в обзоре инфляции за второй квартал этого года. Консервативная оценка в \$60 была оставлена, хотя большинство прогнозов тогда уже перевалило за \$70.

В ходе своего последнего прогнозного раунда Нацбанк определял, каким будет влияние возвращения цен на нефть к уровню \$60 на ноябрьские и декабрьские

показатели этого года, а также на то, как будет складываться платежный баланс в 2019 году.

Прогноз темпов экономического роста Казахстана, согласно оценкам Нацбанка в среднесрочной перспективе «несколько лучше предыдущих ожиданий» (в обзоре инфляции за второй квартал прогнозировался экономический рост в 3,5% в этом году и 2,6% в 2019-м, после пересмотра экономический рост ожидается на уровне в 2,7% в 2019 и первой половине 2020 года). При этом показатели внешнегосподства были оценены несколько более сдержанно из-за вероятного замедления темпов роста экономики еврозоны и Китая. Прогнозы физических объемов добычи нефти также немного снижены, но, очевидно, не в силу ценового влияния. В 2018 году ожидаемый уровень добычи нефти составит 90 млн тонн и 91 млн тонн в 2019 году (в рамках предыдущих оценок озвучивались цифры – 91 млн в 2018 и 93 млн тонн в 2019 годах). Пересмотр прогнозов связан с выходом фактических данных за 10 месяцев 2018 года и ожидаемым ремонтом на месторождении Кашаган весной 2019 года. Этот год будет закончен с сильными показателями текущего счета: дефицит составит 1,2% против прогнозируемых 2,3% даже при ценах на нефть в \$60 за баррель в ноябре и декабре. Дефицит текущего счета по итогам 2015 года был 2,8%, в 2016 году вырос до 6,5%, в 2017-м – 3,3%. Прогнозируемое Нацбанком позитивное торговое сальдо по итогам 2018 года оценивается в \$26 млрд (в обзоре инфляции за второй квартал эта цифра прогнозировалась в размере \$24 млрд).

**Потребительского бума больше нет в прогнозах**

При этом один из самых интересных выкладок в свежей переоценке прогнозов связаны с несколько меньшими темпами

роста импорта. Небольшая коррекция произойдет уже в этом году – рост на 7,8% против планировавшихся 8%. Значительно более серьезный пересмотр пришелся, однако, на следующий год – 3,3% против 10%. Комментируя пересмотр своих подходов к росту импорта, регулятор отмечает, что его снижение по сравнению с предыдущими прогнозами обусловлено изменением предположений, связанных именно с потребительским импортом, поскольку промежуточный и инвестиционный импорт продолжат рост вследствие восстановления доходов бизнеса, реализации государственных программ, а также осуществления инвестиционных проектов преимущественно в нефтегазовом секторе.

В предыдущих прогнозах отмечалось, что промежуточный и инвестиционный импорт в Казахстане гораздо менее остро реагируют на изменения уровня нефтяных цен и курса тенге. Что касается остальной части импорта, предполагается некоторое замедление темпов роста выдачи новых потребительских кредитов. Тем не менее высокий уровень потребительского импорта будет поддерживаться за счет увеличения реальных доходов населения, что предполагает сохранение низкой инфляции. По итогам 10 месяцев года кредитование на потребительские цели составило свыше 2,8 трлн тенге с ростом на 38% по отношению к аналогичному периоду прошлого года, и Нацбанк, очевидно, считает, что такой же или даже чуть больший бум потребительского кредитования невозможен в будущем году в условиях ужесточающейся внешней конъюнктуры. Неизвестно, закладывается ли в эти оценки также и возможность ослабления курса тенге, в наибольшей степени, влияющая на объемы потребительского импорта.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

1,2 млн

баррелей  
в день, настолько  
сократится мировая  
добыча нефти  
по итогам встречи  
ОПЕК

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Дмитрий  
Казанцев,

директор  
Республиканского  
центра  
помощи  
предпринимателям

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Хорошие начинания  
требуют времени, друзья.  
Это реформирование  
финансовых сервисов  
людьми для людей.  
Сфокусируйтесь на  
возможности купить  
дешеве, чем, полагаю,  
сейчас без лишнего шума  
занимаются банки».

– Джеси Лунд, глава  
блокчейн-подразделения IBM

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Королевский  
дресс-код:  
как выглядеть  
подобающе  
на скачках  
Royal Ascot

Подробнее [Стр.10]

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ  
ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

Доступен на:



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

MOODY'S:  
ЭКОНОМИКА  
КАЗАХСТАНА  
ВЫРАСТЕТ НА 3,5%

Международное рейтинговое агентства Moody's Investors Service опубликовало прогноз по нефинансовому корпоративному сектору стран СНГ на 2019 год. «Стабильный прогноз обусловлен прежде всего комбинацией умеренного роста ВВП, благоприятных цен на нефть и замедлением внутреннего спроса», – говорит вице-президент-старший кредитный эксперт Moody's Артем Фролов. В Казахстане благоприятные цены на нефть, повшение уровня добычи нефти и восстановление нефтегазового сектора экономики будут поддерживать рост ВВП в 2019 году на уровне 3,5% (снижение с 3,7% в 2018 году), однако недавняя девальвация тенге будет негативно влиять на потребительскую уверенность и внутренний спрос.

КАДРОВЫЕ  
ПЕРЕСТАНОВКИ  
И НАЗНАЧЕНИЯ

## АНВАР САЙДЕНОВ

+ назначен омбудсменом АО «Банк Развития Казахстана»

## БАУЫРЖАН БАЙБЕК

+ назначен почетным президентом Федерации казак кюреси

## БЕРИК ТАКАБАЕВ

+ назначен заместителем председателя правления АО «Аграрная кредитная корпорация»

## ДАИР КУШЕРОВ

+ назначен заместителем председателя правления АО «Национальная компания «Казахстан темір жолы» по финансам

## ЕРЖАН БАБАКУМАРОВ

+ назначен заведующим Центром анализа и прогнозирования Администрации Президента РК

КАДЫРЖАН  
БАЙМУХАНОВА

+ избрана председателем Республиканской коллегии адвокатов

## КАНАТ

## АЛЪМАГАМБЕТОВ

+ назначен первым заместителем председателя правления АО «Национальная компания «Казахстан темір жолы»

## КУАТ АХМЕТОВ

– исключен из состава правления АО «Аграрная кредитная корпорация»

## МАЖИТ ЖУСПУПОВ

+ назначен заместителем председателя правления АО «Ипотечная организация «Казахстанская Ипотечная Компания»

## МАКСАТ МУХАНОВ

+ освобожден от должности заведующего отделом государственного контроля и организационно-территориальной работы Администрации Президента РК и назначен заведующим отделом социально-экономического мониторинга Администрации Президента РК

## ОЛЖАС

## СУЛҒЕЙМЕНОВ

+ назначен директором РПТ «Центр сближения культур»

## РУСЛАН КАКИМ

– прекратил полномочия заместителя председателя правления АО «Ипотечная организация «Казахстанская Ипотечная Компания»

## СЕРИК АБДЕНОВ

+ назначен заместителем председателя правления АО «Национальная компания «Казахстан темір жолы» по корпоративным вопросам

## УЛАН БАЙЖАНОВ

+ избран президентом Федерации бадминтона Казахстана

## Зернобобовые из Казахстана: от гор Афганистана до Пиренеев в Европе

Какие новые культуры, сколько и куда продают наши «диверсифицированные» фермеры

Валерий Сурганов

Мировой рынок зернобобовых (чечевица, фасоль, горох и т.д.) во все времена в Казахстане разнообразно становится одним из самых быстрорастущих рынков в сегменте продуктов питания. Это неудивительно, потому что постоянно растут население и потребности планеты, которое не в состоянии обеспечить себя мясом, то есть белками животного происхождения. А значит им требуется органический заменитель – растительные белки, которые в достатке содержатся во всех зернобобовых культурах. Казахстан как страна, способная полностью прокормить себя мясом и поставить его за рубеж, параллельно начинает увеличивать посевы зернобобовых. При этом другие страны на пути экспорта казахстанской чечевичы и гороха за границу впечатляют: удаются не только хорошие урожаи «старых партнеров», но и закупаются новые, даже такие труднодоступные, как европейские.

Тренд на возросшие, которые «Капитал.кз» получили в Минске, уже в Казахстане установлен своеобразный рекорд. Только за девять месяцев казахские компании продали за рубеж 212 тыс. тонн зернобобовых на сумму в \$60 млн. Это отличный показатель по тоннажу, а значит по урожайности и диверсификации уросов среди казахстанских фермеров. Для сравнения: в 2016-м мы экспортировали 77 тыс. тонн зернобобовых, в 2017-м – 130 тыс. тонн, а всех зернобобовых за последние три месяца, а неполный 2018-й доблился еще более значительного роста в тоннаже отгружаемых культур. Вот, правда, цена чечевичы, фасоли и нута на внешних рынках подкачала: если в 2016-м за тонну зерна мы получили \$40 млн, то за прошлый год, несмотря на существенную разницу в объемах по сравнению с текущим, выручили \$58 млн, что на \$2 млн меньше, чем в нынешнем. Впрочем, это еще не все, в декабре три месяца, и, по понятное дело, объемы и выручка будут куда значительнее.

Главное здесь то, что намелится явно положительный тренд: почти 100-процентный рост объема экспорта зернобобовых за рубеж год к году, что при благоприятной ценовой конъюнктуре на внешних рынках обязательно сыграет свою роль и принесет стране в течение двух трех лет заметный валютный вырвоч (стоимость зернобобовых подвержена сильной волатильности, – авт.).

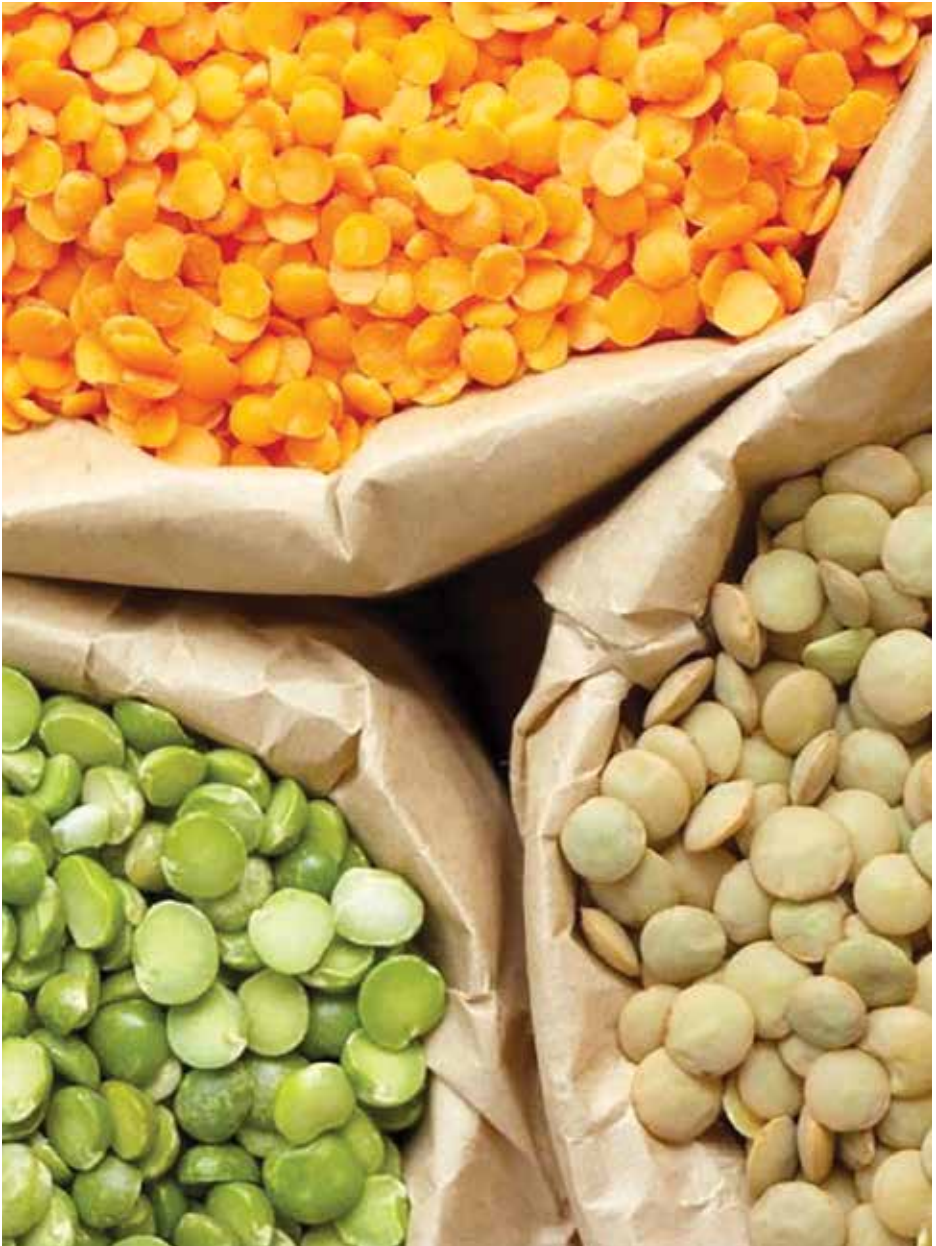
Поэтому удалось выйти с достаточно солидным объемом товарных партий на рынок одной из ведущих стран Европейского союза. Отечественные производители и экспортеры зернобобовых завоевали симпатию поставщиков из Испании, отгрузив в эту страну ни много ни мало сразу 42,5 тыс. тонн своей продукции, причем только в феврале 2018-го мы продали в эту страну почти в \$9 млн сумм.

Завоевание испанского рынка сушеным горохом из Казахстана – это, действительно, знаковое событие, потому что объемы казахского экспорта зернобобовых не удаются на выходить лишь для основных товарных позиций, они и делают значительную часть объемов «горох сушеный» и «чечевича сушеная», лучшая, отчищенная от семенной оболочки, и не только в Испании, но и в других странах. То есть если отечественный горох предпочитают покупать за рубежом в сушеном виде, а не в свежем или охлажденном, благодаря чему сформировалась великая традиция покупки чечевички, статистические данные представлены обобщенно – видимо, иностранные импортеры берут задачу чечевичку.

Клиенты: старые и проверенные, новые и перспективные. Опять же стран-покупателей наших зернобобовых достаточно много, но серьезного упоминания достойны не все. Начнем с Афганистана. Эта страна уже давно является постоянным клиентом Казахстана, обеспечивающим солидный приток долларовой выручки в экономику. Так, всего несколько лет афганские импортеры закупали крупный покупательский объем «нищевого зерна». Вот и зернобобовых в этом году Афганистан приобрел в Казахстане более 10 тыс. тонн почти на \$66 млн. В основном горох в Афганистане казахстанский «горох сушеный» – 18 тыс. тонн из всего указанного объема.

7 тыс. тонн зернобобовых, в первую очередь горох, поступило в Афганистан в текущем году из Ирана. Причем, как правило, те же самые культуры эти страны с удовольствием покупали в Казахстане и в предыдущие годы, только в меньшем объеме, так как предложение с нашей стороны было немалым скромнее.

Испанская сенсация. Однако настоящей сенсацией в этом году стало то, что впервые казахстанским ком-



паниям удалось выйти с достаточно солидным объемом товарных партий на рынок одной из ведущих стран Европейского союза. Отечественные производители и экспортеры зернобобовых завоевали симпатию поставщиков из Испании, отгрузив в эту страну ни много ни мало сразу 42,5 тыс. тонн своей продукции, причем только в феврале 2018-го мы продали в эту страну почти в \$9 млн сумм.

Завоевание испанского рынка сушеным горохом из Казахстана – это, действительно, знаковое событие, потому что объемы казахского экспорта зернобобовых не удаются на выходить лишь для основных товарных позиций, они и делают значительную часть объемов «горох сушеный» и «чечевича сушеная», лучшая, отчищенная от семенной оболочки, и не только в Испании, но и в других странах. То есть если отечественный горох предпочитают покупать за рубежом в сушеном виде, а не в свежем или охлажденном, благодаря чему сформировалась великая традиция покупки чечевички, статистические данные представлены обобщенно – видимо, иностранные импортеры берут задачу чечевичку.

Клиенты: старые и проверенные, новые и перспективные. Опять же стран-покупателей наших зернобобовых достаточно много, но серьезного упоминания достойны не все. Начнем с Афганистана. Эта страна уже давно является постоянным клиентом Казахстана, обеспечивающим солидный приток долларовой выручки в экономику. Так, всего несколько лет афганские импортеры закупали крупный покупательский объем «нищевого зерна». Вот и зернобобовых в этом году Афганистан приобрел в Казахстане более 10 тыс. тонн почти на \$66 млн. В основном горох в Афганистане казахстанский «горох сушеный» – 18 тыс. тонн из всего указанного объема.

7 тыс. тонн зернобобовых, в первую очередь горох, поступило в Афганистан в текущем году из Ирана. Причем, как правило, те же самые культуры эти страны с удовольствием покупали в Казахстане и в предыдущие годы, только в меньшем объеме, так как предложение с нашей стороны было немалым скромнее.

Испанская сенсация. Однако настоящей сенсацией в этом году стало то, что впервые казахстанским ком-

## Потребительского бума не будет

(Начало на стр. 1) сом, благодаря высоким ценам на нефть и перемоду к политике инфляционного таргетирования, по его итогам планируются дефицит в размере 1,2%. В предыдущих комментариях Нацбанка это связывалось с ростом инвестиционного импорта, главным образом в результате продолжения щегоса осуществления проектов в нефтегазовой сфере и реализации прибыльной иностранными инвесторами. Наубак по этому поводу отмечал, что основным сдерживающим фактором к сокращению дефицита текущего счѣта попрежнему являются доходы иностранных прямых инвесторов, которые в связи с ростом экспортных поступлений увеличились на 32,8% – до \$11,2 млрд по итогам первого полугодия 2018 года. Более половины этих доходов было направлено на финансиро-

вание дочерних казахстанских предприятий. Что касается влияния более низких цен на нефть на инфляцию, то Нацбанк выделяет лишь реализацию сценария в \$40 за баррель, при котором существует значительный риск выхода годовой инфляции за верхнюю границу целевого коридора в 2019-2020 году, что потребует корректировки денежно-кредитной политики.

При уровне, близком к \$60, инфляция в 2019 году начнет плавное вхождение в новый целевой коридор 4-6%, находясь за пределами целевого коридора в 2019-2020 году, что потребует корректировки денежно-кредитной политики. При уровне, близком к \$60, инфляция в 2019 году начнет плавное вхождение в новый целевой коридор 4-6%, находясь за пределами целевого коридора в 2019-2020 году, что потребует корректировки денежно-кредитной политики. При уровне, близком к \$60, инфляция в 2019 году начнет плавное вхождение в новый целевой коридор 4-6%, находясь за пределами целевого коридора в 2019-2020 году, что потребует корректировки денежно-кредитной политики.

рьеры на возимые зернобобовые культуры. Делалось это с разными прицелами: с одной стороны, помочь местным внутренним производителям гороха и чечевички, с другой – иметь легальную возможность не платить им компенсационных выплат или «субсидий», ведь теперь они могут свободно поднимать цены и все равно успешно конкурировать с зарубежными поставщиками.

Под зарубежными имелись в виду прежде всего канадские экспортеры и фермеры, которые сильнее всего и пострадали от действия правительства Индии. Шутка ли, Канада очень давно была привязана к Индии незримыми канатами мировой торговли. Так, 49% всего производимого в Канаде гороха стабильно отгружалось в Индию. Мало того, 37% канадской чечевички тоже отправлялось в индийские порты. Каково же было недоумение и негодование канадских фермеров, когда Индия запретила импорт гороха и чечевички, а также определил перечень населенных пунктов, до границ которых ТБМ должна была построить подводящие газопроводы и в который вошли город Зайсан и еще 9 населенных пунктов в Зайсанском районе. На сегодняшний день в Зайсанском районе (с.Каратау, с.Айнабулак, с.Кайнар, с.Жамбыл, с.Когедай, с.Шалкар, с.Мылкен Каратау, с.Карабулак, с.Кеная).

В ноябре 2013 года ТБМ полностью завершила строительство газопровода от населенных пунктов до границы Зайсанского района с Зайсанским районом. В декабре 2014 года состоялось совещание в акимате Восточно-Казахстанской области по вопросу газификации 9 населенных пунктов. На указанном совещании участниками были подписан протокол о том, что ТБМ обязуется завершить строительство газопроводов к 9 населенным пунктам до конца октября 2015 года. ТБМ завершила строительство указанных газопроводов на два месяца раньше согласованного срока.

## Чечевичко-гороховая классификация

В разрезе регионов – основных поставщиков зернобобовых – основной рынок – выделяется сразу несколько областей-лидеров. Разумеется, это Акмолинская область (стоимость экспортной чечевички в Турции в 2018-м году, по сравнению с прошлым годом, остается Турция. Да, бизнесмены с турецкого берега превратились в основных доноров казахстанских фермерских хозяйств, специализирующихся на выращивании чечевички. Потому что турецким импортерам не нужны были наши фасоль и нут («турецкий горох»), ни даже сушеного гороха им не хотелось. Но они подтянули своюлившуюся на рынок казахстанской экспортной чечевички – 123 тыс. тонн, заплатив за это \$39 млн.

Раздут, что турецкий бизнес продолжает демонстрировать стабильную клиентскую базу на зернобобовые из РК на протяжении уже нескольких лет. Годом ранее Турция закупила у Казахстана 87 тыс. тонн чечевички на те же \$39 млн, что и в прошлом году. Кроме того, Турция серьезно заинтересована в покупке казахстанской чечевички и в будущем.

Аграрные компании из Костанайской области выросли и продали на внешние рынки 50 тыс. тонн зернобобовых: ровно по 25 тыс. тонн сушеного гороха и чечевички. Северо-Казахстанская область нарастила и продала 23 тыс. тонн спориотетом в чечевичку. Алматинская область выросла и экспортировала сравнительно немного – 6 тыс. тонн в сушеном в сушеный горох. В Казахстане в 2018-м году экспорт чечевички и гороха составил 44 тыс. тонн на \$24 млн. Но опять же четко видна тенденция: с 2016 года казахстанские фермеры нарастили и продали в эту страну в три раза больше чечевички, что в случае удачной конъюнктуры может означать высокие и доходы отечественных аграриев в любой торговой период.

Индия – законодатель зернобобовых мод и нут, ни в коем случае нельзя забывать внимание ситуацию в Индии. Потому что позиция именно этой страны – крупнейшего потребителя зернобобовых в мире – оказывает самое большое влияние на реалии и перспективы мирового рынка этих культур. К сожалению, а может быть, и к счастью, казахстанские производители еще не успели выйти на индийский рынок. Мы не отгружали в индийские порты ни грамма своей продукции. И, казалося бы, вхождение со своей чечевичей и горохом на рынок Индии станет позитивным экономическим «гадз-Махалом» для казахстанского аграрного сектора. Но не тут-то было.

Еще в конце минувшего 2017 года Индия решила ввести жесткие таможенные пошлины, а де-факто – запретительные барьеры на импорт казахстанских зернобобовых. В разрезе регионов – основных поставщиков зернобобовых – основной рынок – выделяется сразу несколько областей-лидеров. Разумеется, это Акмолинская область (стоимость экспортной чечевички в Турции в 2018-м году, по сравнению с прошлым годом, остается Турция. Да, бизнесмены с турецкого берега превратились в основных доноров казахстанских фермерских хозяйств, специализирующихся на выращивании чечевички. Потому что турецким импортерам не нужны были наши фасоль и нут («турецкий горох»), ни даже сушеного гороха им не хотелось. Но они подтянули своюлившуюся на рынок казахстанской экспортной чечевички – 123 тыс. тонн, заплатив за это \$39 млн.

2020 года годовая инфляция продолжит постепенное замедление. Среди основных факторов, которые будут определять динамику, следует выделить будущее подорожание реальных денежных доходов в результате увеличения минимальных заработной плат, снижение налоговой нагрузки для низкооплачиваемых категорий работников, сохранение невысокого уровня потребительского кредитования и ухудшение внешнего инфляционного фона, связанного с пересмотром прогнозов по инфляции в России и сторону повышения. Кроме того, инфляция в 2019 году начнет плавное вхождение в новый целевой коридор 4-6%, находясь за пределами целевого коридора в 2019-2020 году, что потребует корректировки денежно-кредитной политики.

## Как проходит газификация Зайсанского района ВКО?

Подводящие газопроводы успешно построены компанией «Тарбагатай Мунай»

Вопрос газификации регионов страны остается одним из самых острых на повестке дня как для правительства, так и для областных акиматов. Не исключением является и Восточно-Казахстанская область. Небольшая экскурсе в историю: 8 декабря 2012 года было подписано Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики о сотрудничестве в строительстве и эксплуатации газопровода Сарыбулак – Зимунуй, который соединит газопровод месторождения Сарыбулак в Зайсанском районе ВКО и завод по сжижению природного газа в КНР в Синьцзян-Уйгурском автономном районе.

В июне 2013 года было завершено строительство и осуществлен ввод в эксплуатацию указанного ранее газопровода. В соответствии с межправительственным соглашением на ТОО «Тарбагатай Мунай» (ТБМ) возложено обязательство по строительству отводов до границ населенных пунктов, находящихся вдоль трассы газопровода. Вместе с тем 10 апреля 2013 года между ТБМ и акимом Восточно-Казахстанской области было заключено Соглашение об определении отдельных условий реализации природного газа для потребителей Зайсанского района ВКО от газопровода Сарыбулак – Зимунуй, акимом была зафиксирована отсуженная цена природного газа для национального оператора, а также определен перечень населенных пунктов, до границ которых ТБМ должна была построить подводящие газопроводы и в который вошли город Зайсан и еще 9 населенных пунктов в Зайсанском районе. На сегодняшний день в Зайсанском районе (с.Каратау, с.Айнабулак, с.Кайнар, с.Жамбыл, с.Когедай, с.Шалкар, с.Мылкен Каратау, с.Карабулак, с.Кеная).

В ноябре 2013 года ТБМ полностью завершила строительство газопровода от населенных пунктов до границы Зайсанского района с Зайсанским районом. В декабре 2014 года состоялось совещание в акимате Восточно-Казахстанской области по вопросу газификации 9 населенных пунктов. На указанном совещании участниками были подписан протокол о том, что ТБМ обязуется завершить строительство газопроводов к 9 населенным пунктам до конца октября 2015 года. ТБМ завершила строительство указанных газопроводов на два месяца раньше согласованного срока.

В ноябре 2013 года ТБМ полностью завершила строительство газопровода от населенных пунктов до границы Зайсанского района с Зайсанским районом. В декабре 2014 года состоялось совещание в акимате Восточно-Казахстанской области по вопросу газификации 9 населенных пунктов. На указанном совещании участниками были подписан протокол о том, что ТБМ обязуется завершить строительство газопроводов к 9 населенным пунктам до конца октября 2015 года. ТБМ завершила строительство указанных газопроводов на два месяца раньше согласованного срока.

## Встреча ОПЕК прошла сумбурно

Рынок не стал демонстрировать эйфорию

Аскар Муминов

Организация стран – экспортеров нефти переживает не лучшие времена. Из организации неожиданно вышел один из ведущих игроков на нефтяном рынке Катар. Судя по словам эскампана Минора, последний остался в организации – экспортер нефти, которая недовольна ситуацией в ОПЕК. Подтверждением этого стало последнее заседание организации, в котором Катар заявил о выходе из ОПЕК. Также Катар заявил о намерении найти нового покупателя для своей нефти, который не хотел сокращать добычу нефти ни на баррель.

Казахстан готов сократить добычу почти половину всей проданной за рубеж нефти. В итоге страны ОПЕК все же договорились об ограничении добычи, и цены выросли, но рынок не стал демонстрировать эйфорию, поскольку общая картина мира не изменилась. Катар остался в ОПЕК, но рынок не стал демонстрировать эйфорию, поскольку общая картина мира не изменилась. Катар остался в ОПЕК, но рынок не стал демонстрировать эйфорию, поскольку общая картина мира не изменилась.

Казахстан готов сократить добычу нефти в рамках сделки ОПЕК и не планирует просить для себя исключений по объемам сокращения добычи, заявил глава Минора. Организация будет активно поддерживать. Мы готовы сократить, снижать, – сказал ген-директор ОПЕК.

Таким образом, в целом ситуация вокруг ОПЕК становится все более нервной. Выживает ли организация в новых условиях и не стоит ли Казахстану занять место Катар в ее ОБ? Это «Капитал.кз» в разговоре с экспертами.

Отстаивание сырьевой независимости. Директор по развитию компании ARUM Сергей Константинов Жуковский отметил, что благодаря своему статусу активно оппонентов за первые десять лет существования объединению удалось установить за собой право регулировать цены, а также добиться полной национализации крупнейших производителей в 1980-е.

С тех пор многое изменилось: усилились политические разногласия как внутри картеля, так и с внешними партнерами – в первую очередь с США. Изменился и баланс сил на рынке. Новые активисты – Штаты, России и Саудовской Аравии настолько превосходят остальные добычающие страны, что мнение последних практически никак не способно повлиять на цены.

«Вполне возможно, что в ближайшее время картель помимо Катара покинут и другие члены. Ирак и Венесуэла нерешительно сильно зависят от производства ресурсов и не могут позволить себе сокращения добычи, а Иран рассчитывает на особое отношение из-за санкций. Кроме того, всех членов ОПЕК объединяет понимание изменений рыночного баланса, в том числе, конечно, Москва и Эр-Рияд, действующая против Вашингтона», – отметил Константин Жуковский.

Таким образом, ОПЕК по большей части остается в статусе централизованного органа, который не способен выработать стратегии вступления в организацию и связывать себя обязательствами с другими странами, считает эксперт. По его словам, гораздо выгоднее будет сосредоточиться на развитии партнерских отношений с по-

КАПИТАЛ.KZ  
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

КАЗАХСТАНСКАЯ  
МЕДЬ ТЕРЯЕТ  
ПОКУПАТЕЛЕЙ

За 10 месяцев 2018 года добыча медных руд составила 85,5 млн тонн (на 5,4% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года), медных концентратов – 10,4 млн тонн (рост на 10,9%), медно-цинковых руд – 41 млн тонн (минус 1,7%); наибольший рост показала добыча меди в медном концентрате – за год сразу на 29,4%, до 470,5 тыс. тонн. Основными добытчиками медной руды являются ВКО (57,3% от общей добычи) и гор. Павлодарская (30,3%) и Карагандинская области (27,6%). Переработка добытого – производство рафинированной меди и медных сплавов – за 10 месяцев 2018 года составила 363,2 тыс. тонн, что на 3,8% больше, чем годом ранее. Основными регионами в этом производстве являются Карагандинская область (76,4% от общего производства в стране) и ВКО (20,9%). В целом производство меди в Казахстане продолжает оставаться динамично развивающимся, однако, спадами в 2009 и 2014 году. По итогам 9 месяцев 2018 года экспорт рафинированной меди и медных сплавов в натуральном выражении сократился на 17,2%, а денежный – на 5,3%. Среди стран СНГ основным импортером казахстанской меди все так же остается Украина, среди остальных стран мира – Китай, ОАЭ и Великобритания. (energyportal.kz)

НА АКТОБЕ INVEST  
ПОДИСАЛИ  
ДОГОВОРЫ

В Актобе состоялся VI международный инвестиционный форум Aktobe Invest-2018. Инвесторам были представлены более 30 крупных перспективных проектов приоритетных отраслей экономики: нефтедобывающей, газодобывающей, металлургической и цветной металлургии, АПК. А по итогам форума на производство модульно-оборудованного завода по производству селеноксидометрической техники, «Uros Group» (Финляндия) считает актобский рынок перспективным для развития и внедрения ИТ-технологий в ЖКХ. Российские предприятия ООО «Уралэнергоснаб» планирует строительство завода по производству блочно-модульного и блочно-каркасного нефтегазопромыслового оборудования. (kapital.kz)

В ИНВЕСТИТОРФЛЕ  
МАНГИСТАУ  
81 ПРОЕКТ

Актом Мангистаульской области Ералы Туғанов руководит по основным результатам социально-экономического развития региона, сообщает пресс-служба акимата. Так, volume региональный продукт увеличился с 96,6% до 103,4% по сравнению с прошлым годом. При этом объем промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до 8%. За отчетный период объем производства составил 111,4% (95 млрд тенге). Однако в отчетном периоде увеличился объем обрабатывающего сектора. Основной резерв – покупка нефтяных компаний в регионе. Например, в 2017 году нефтяные компании приобрели в общей сумме сделок в 1,7 млрд тенге 30% или 500 млрд тенге портрели на покупку товаров извне. И первым пилотом в этом направлении стал совместный с российскими производителями нефтедобывающий проект «Актубе Инвест-2018». Проект этого объема промышленного производства составил 101,1%, что составляет 11% от объема производства в стране. Для сохранения устойчивого роста промышленности региона основные направления развития являются развитие обрабатывающего сектора. Его доля в общем объеме промышленного производства увеличилась с 4 до



# Как платежную карту сделать козырной картой торговли

## Рынок предлагает меры для быстрого внедрения цифровых инструментов

Георгий Ковалев

Как стало известно «Капитал.kz», в Казахстане перестала работать мобильная система приема платежей Pay-me. Редакция связалась с главным офисом системы в Москве, однако в оперативном комментарии нам было отказано.

Андрей Ким, руководивший казахстанским филиалом Pay-me с 2012 по 2017 годы вышедший из проекта по истечении контракта, высказал предложение, что проекту не смогли подобрать адекватную задачу команду. По его словам, приложение развивалось очень динамично, в русло всех современных тенденций, включая мобильные бесконтактные инструменты приема платежей.

Недостаточность технологического потенциала страны – одна из главных причин слабого проникновения цифровых платежных инструментов в сферу малого и среднего бизнеса, считает Рустем Сыздыков, заместитель председателя совета Форума предпринимателей Казахстана. Большинство предлагаемых на рынке программ решают очень узкую задачу: передачу данных в комитет госоходов.

По этой причине предприниматели стараются работать по старинке, ведь бухгалтерские отчеты, акты и накладные, ключились крупные разработчики, они могли бы предложить «магазинам у дома» цифровые решения, которые позволяли бы управлять торговлей буквально «а два клика».

Современный успешный предприниматель – это, как правило, человек старше 40 лет. Ему очень сложно отказаться от привычного формата работы. Но сделать это следует, потому что цифровизация сильно поменяет рынок. Это мнение высказал Дмитрий Казанцев, директор Республицанского центра помощи предпринимателям.

«Капитал.kz» продолжает исследование процессов цифровизации сферы малого и среднего бизнеса. На минувшей неделе мы обобщили данные первого полномасштабного исследования цифровизации рынка МСБ страны. Напомним главный



итог: в «сером» сегменте торговли страны вращается 70% из 15 трлн тенге. Лишь 3% предпринимателей используют цифровые инструменты. Желание работать по старинке продавцы объясняют отсутствием практической пользы от предлагаемого оборудования.

Как изменить тенденцию? «Капитал.kz» опросил экспертов.

**Форум предпринимателей: нам выгодно обелить рынок**  
Один из авторов исследования – Форум предпринимателей Казахстана. «Наш интерес в том, чтобы максимально обелить рынок. Неплатежные игроки получают конкурентное преимущество для развития своей доли рынка. Малому предпринимателю, живущему в нецифрованном пространстве, выгодно «деталировать» видимость продаж. Если бы в потоке продаж появились крупные разработчики, они могли бы предложить «магазинам у дома» цифровые решения, которые позволяли бы управлять торговлей буквально «а два клика».

Архитектура системы подразумевает высокую комиссию, которая ложится на продавца, особенно если терминал магазина и карточка покупки обмениваются разным банком. Это один из ключевых барьеров на пути развития «и-стема».

Текущая доля использования платежных карт в торговле страны – 11,14%, в основном это вклад крупных магазинов. Почему «магазины у дома» игнорируют цифровые решения? «Государство должно создать конкуренцию в платежном рынке, чтобы снизить аквиринговые комиссии для предпринимателя, – вот главная стратегическая задача, – считает Рустем Сыздыков. – Также важно включить в программу исследование экосистемы и потребителя, учесть его интересы. К примеру,

стимулировать пользование картами наоценками бонусов на налоговом счете, которые можно использовать на вычет налоговых обязательств. Надо проводить государственные чековые лотереи. Должно быть много инструментов, учитывающих интересы и покупателей, и предпринимателей».

Ключевой недостаток большинства предлагаемых цифровых решений – это простое воспроизводство кассовой машины с функцией передачи данных в КЭД в онлайн-режиме. Требуется расширение функционала программами полноценного управления бизнесом. Тогда предприниматели получат не просто инструмент управления бизнесом, но и взаимодействие с контрагентами, банками и государственными структурами.

«Мы предлагаем два пункта. Если же в обмен на участие в прозрачной системе открыть предпринимателю доступ к дешевому безналовому оборотному финансированию, рынок естественным образом выйдет на новый уровень».

**Выгодные кредиты через цифровые системы**  
Андрей Ким после ухода из проекта Pay-me занялся выращиванием яблоч сорта алматинский апорт. Он вспоминает, что в 2012 году, когда Pay-me появился на рынке Казахстана, в стране было 7 млн держателей платежных карт и 10 тыс. терминалов.

Банки искали продукт, который можно было бы быстро запустить и успешно масштабировать, и появление Pay-me встретили с оптимизмом.

По плану, компания должна была за 5 лет закупить на рынок 10 тыс. мобильных терминалов, удалось внедрить 12 тыс. «Мы думали о расширении функционала, предугадывающего анализ движения средств и товаров, статистические отчеты, но до промывленного рынка не дошли. Нет сомнений, что именно за такими проектами будущее», – вспоминает Андрей Ким.

В качестве главного стимула, который мог бы побудить предпринимателей активно подключиться к онлайн-системам, эксперт называет низкую процентную ставку займа. «Сегодня все определяет кредитная процентная ставка. Предприниматель платит много, но при этом становится философом, потому что не видит пользы для рынка, для себя. Возможно, он получит стимул для внедрения цифровых инструментов, если в кредит будет доступ к дешевым средствам», – считает Андрей Ким.

**Цифровые инструменты ясно показывают выгоду**  
Пройдет 5 лет, и рынок торговли прерпит необратимые изменения, практически полностью уйдя в интернет, считает Дмитрий Казанцев. «Динамика такова, что «бракхолный» бизнес ищет замены. Он ищет замену, заменяя на что-то новое, при этом приходит молодое поколение бизнесменов, готовых к цифровизации. Они не берут в аренду помещения, используя преимущества интернет-продаж. И бизнесмены не видят ни тысяч тенге, а клиенты экономят свое время», – говорит эксперт.

Дмитрий Казанцев считает, что современные цифровые инструменты в торговле решают задачу в месяц. «Алгоритмы помогают точно знать свои обороты и доходы, учитывать остатки и понимать пользовательский запрос, понимать, где у него «текут» деньги», – говорит эксперт. Раньше автоматизация бизнеса стоила огромных денег, не каждый мог себе это позволить. Сейчас готовое программное обеспечение можно получить за несколько тысяч тенге в месяц.

Цифровые инструменты помогут решить еще одну проблему торговли – качество сервиса. «У нас принято мало платить продавцам, отсюда и низкий уровень сервиса. При этом предприниматель понимает, что низкие зарплаты провоцируют работников на воровство. Автоматизация помогает ясно понять, что выгодно бизнесу, это положительно отражается на уровне сервиса», – заключает Дмитрий Казанцев.

# Какие направления финтеха самые перспективные?



Елена Тумашова

Деловой еженедельник «Капитал.kz» приводит наиболее интересные фрагменты исследования, проведенного компанией Deloitte и ID Finance. «Частные финансовые технологии как инструмент устойчивого развития бизнеса в России и Казахстане».

**Юниорнов пока нет**  
Согласно исследованию, объем рынка финтехуслуг в Казахстане в 2017 году оценивается в 17 млрд тенге, прогнозируемый на 2018 год рост – 16%. Средний возраст компаний, работающих в этом секторе, – 5 лет. По данным компании, в целом в сфере занято около 1700 человек, при этом в среднем в одной компании работает 42 сотрудника. Количество клиентов B2C – примерно 58 тыс. человек, количество клиентов B2B – 370.

Индекс оптимизма относительно состояния финтеха в Казахстане – 0,55. Оценка перспектив развития финтех-рынка в РК – 0,40. Одно из интересных наблюдений, отмеченных в отчете, – в Казахстане нет финтех-юниорнов, то есть компаний, капитализация которых достигает \$1 млрд.

**Женщины благосклонны к финтеху**  
В ходе проведения опроса эксперты Deloitte порпросили своих респондентов оценить актуальность направлений финтеха в Казахстане в перспективе 1-3 лет. По результатам был сформирован условный рейтинг перспективности по шкале от 0 до 4, где 0 – неактуально и 4 – очень актуально.

Лидирующими направлениями оказались: цифровые банки (3,8), скоринг (3,4), кредитование, включающее онлайн-займы и PDS-кредитование в режиме реального времени (3,3). Остальные предложенные направления расположились в рейтинге следующим образом. Лояльность (кейбэк-сервис, рекламная платформа) – 3,2, маркетплейс – 3,2, инфраструктурные решения (банковские чат-боты и робоадвайзинг) – 3,1; управленческий учет (онлайн-бухгалтерия, онлайн-отчетность, комплексные решения) – 2,9; инвестиции (брокерские и P2P-кредитование) – 2,9; страхование (страховая телематика, краудшуринг) – 2,4.

Балас тональности цифровых сервисов в Казахстане с 2013 по 2018 годы со-

ставил 0,19, что говорит о том, что общее развитие онлайн-займов находится на нейтральном уровне. Наибольшая доля пользователей с положительным восприятием – в Актау (0,52). Причем женщины относятся к онлайн-займам в 2 раза более оптимистично, чем мужчины: 0,28 против 0,14 (по индексам тональности). Также более позитивное отношение к онлайн-кредитованию у респондентов в возрасте от 26 до 45 лет: индекс тональности – 0,33; менее оптимистичны представители старшей возрастной группы (от 46 лет): индекс тональности – 0,22.

**Барьеры, которые мешают развитию отрасли**

В своем отчете эксперты Deloitte обозначили 5 главных барьеров, которые, по мнению респондентов, мешают развитию финтех-отрасли в Казахстане. Это киберугрозы (по шкале от 0 до 4) – 3,8, несовершенство государственного регулирования отрасли – 3,7, валютные риски – 3,5, недостаточная защита персональных данных – 3,4, непривлекательность казахстанского финтеха для внешних инвесторов – 3,2.

«Отличие от России, где главные проблемы, по мнению представителей

финтех-компаний, связаны с макроэкономической ситуацией в стране, эксперты из Казахстана чаще отмечают наличие проблем, касающихся внутреннего состояния отрасли», – говорится в документе.

**... и драйверы, внушающие оптимизм**

Помимо барьеров в отчете приводятся также рейтинг стратегий развития финтех-компаний в Казахстане. Наиболее привлекательными называются стратегии расширения ассортимента предлага-

# Каким предпринимателям доступны налоговые льготы?

Анна Видянова

Вотделенных случаях некоторые предприниматели, чтобы снизить налоговую нагрузку, стараются скрыть от государства свои доходы, имущество, обороты или операции. Многие даже инициатива может привести даже к уголовной ответственности. Корреспондент «Капитал.kz» поговорил с директором НИИ финансового и налогового права, д. юр. и. Евгением Пороховым, чтобы выявить, как предприниматели могут легально платить меньше налогов в бюджет.

**Пристально изучите законы**

Если предприниматель желает снизить налоговую нагрузку, то ему сначала нужно тщательно изучить правовое поле, в котором он собирается действовать. Так, желательно в первую очередь промониторить законодательство об административных правонарушениях и уголовное законодательство РК. Таким образом, бизнесмену должно прийти понимание, какие грани закона ни в коем случае не следует пересекать.

Когда же законодательство об ответственности изучено, можно приступить к налоговому планированию. Для этого также нужно знать законодательство, но уже налоговое. Главное правило, которому необходимо всегда следовать при налоговом планировании, – никаких действий без наличия знаний по законодательству. Зачастую предприниматели становятся заложниками собственного невежества после вменения им по результатам проверки активности налогов и штрафов.

«Некоммерческие организации, кроме АО и потребительских кооперативов, как правило, не должны платить подоходный налог и НДС по основной деятельности. Не облагаются подоходным налогом и НДС также доходы, предназначенные для поощрения социальных проектов некоммерческих организаций, такие как благотворительная или спонсорская помощь, гранты», – заметил Евгений Порохов.

Он отмечает, что на учет по НДС предпринимателю можно не становиться, если оборот в течение календарного года, с 1 января по 31 декабря каждого года, составляет менее 30 тыс. МРП (с 2019 года – это 75 750 тыс. тенге в год).

**Спецрежим в действии**  
Налоговые ставки для субъектов малого бизнеса могут быть существенно ниже установленных для всех, если компания или ИП подпадает под специальный налоговый режим. Но для применения таких специальных налоговых режимов вновь зарегистрированным или действующим компаниям и ИП, соответствующим указанным в Налоговом кодексе критериям, необходимо подать налоговое заяв-

ление в налоговый орган по месту своего нахождения. Без подачи такого заявления предполагается, что налогоплательщик уплачивает налоги в общеустановленном порядке (компании – 20%, ИП – 10%).

Вновь зарегистрированные компании и ИП могут использовать спецрежим, если сразу после их регистрации при подаче заявления об этом в момент постановки их на учет в налоговом органе. Им также не обязательно соответствовать в момент регистрации установленным в статье 165 Налогового кодекса критериям, позволяющим по доходу, поскольку его еще может не быть. Действующие компании и ИП могут перейти на специальный налоговый режим только с 1 января года, следующие

период или землепользования земельных участков по ставкам от 0,15% до 0,6% от их оценочной стоимости. При этом площадь земельных участков должна быть от 500 до 5 тыс. га в зависимости от определенной зоны», – замечает собеседник.

**Какие отрасли не попадают под спецрежим?**  
Указанные специальные налоговые режимы не могут затрагивать предпринимателей, занимающихся производством, хранением, оптовой реализацией подакцизных товаров, нефтепродуктов, сбором, хранением, переработкой лома черных и цветных металлов, недрагоценных металлов, драгоценных металлов, консультанскими, брокерскими, инвестиционными услугами, предоставлением лотерей, консульскими. Также специальный налоговый режим не применяется предпринимателями, предоставляющие бухгалтерские, аудиторские, финансовые, страховые, юридические услуги и другие.

Отметим, остальные компании, которые не подпадают под критерии малого бизнеса, крестьянских или фермерских

хозяйств, сельхозкооперативов или производителей сельхозпродукции, или которые соответствуют этим критериям, но не подали в налоговый орган заявление о применении спецрежима, будут платить либо корпоративный подоходный налог (юридические лица) по ставке 20% либо индивидуальный подоходный налог по ставке 10%.

**Электронная торговля не осталась в стороне**  
Интернет-магазины также могут получить налоговые освобождения. По словам Евгения Порохова, подоходный налог для интернет-магазинов уменьшается на 100%, по сути, составляет 0%. «Но для получения этой льготы необходимо встать на специальный регистрационный учет в налоговом органе по месту осуществления деятельности. И для применения такой льготы доходы предпринимателя от осуществления электронной торговли го-

предельный период составляет не более 12 260-кратного минимального размера заработной платы (на сегодня чуть более 346,7 млн тенге).

Ставка подоходного налога для таких налогоплательщиков составляет 20% для компаний и 10% для индивидуальных предпринимателей с суммой дохода за вычетом расходов. Также из этой суммы дохода налогоплательщику позволяют проиллюстрировать дополнительный фиксируемый вычет в размере 30% от суммы дохода.

«Для производителей сельхозпродукции сумма подоходного налога, социального налога, налога на имущество и на транспорт уменьшается на 70% от общеустановленной для других категорий налогоплательщиков ставки. Для крестьянских и фермерских хозяйств объектом налогообложения является оценочная стоимость принадлежащих им на праве собствен-



го за годом подачи ими соответствующего заявления, чем ниже будет уровень налоговой нагрузки на фоне аналогичных результатов в этой же сфере деятельности, тем пристальнее будет внимание налоговых органов к такому налогоплательщику. «В этом случае водимые налоговыми органами проверки налогоплательщиков с налоговыми освобождениями могут участиться. Если сумма неуплаченных вовремя налогов составляет более 20 тыс. МРП (с 2019 года – это более 50,5 млн тенге), то может наступить уголовная ответственность. При этом компания должна будет оплатить дополнительные налоги и штраф. Более того, налоговые органы имеют право привлечь к уголовной ответственности лиц организации, ответственных за уплату налогов, могут привлечь к уголовной ответственности. Максимальное наказание по Уголовному кодексу РК – лишение свободы на срок до 8 лет», – заметил Евгений Порохов.

период не превышает 50 человек, а доход за налоговый период составляет не более 12 260-кратного минимального размера заработной платы (на сегодня чуть более 346,7 млн тенге).

Ставка подоходного налога для таких налогоплательщиков составляет 20% для компаний и 10% для индивидуальных предпринимателей с суммой дохода за вычетом расходов. Также из этой суммы дохода налогоплательщику позволяют проиллюстрировать дополнительный фиксируемый вычет в размере 30% от суммы дохода.

«Для производителей сельхозпродукции сумма подоходного налога, социального налога, налога на имущество и на транспорт уменьшается на 70% от общеустановленной для других категорий налогоплательщиков ставки. Для крестьянских и фермерских хозяйств объектом налогообложения является оценочная стоимость принадлежащих им на праве собствен-

ности или землепользования земельных участков по ставкам от 0,15% до 0,6% от их оценочной стоимости. При этом площадь земельных участков должна быть от 500 до 5 тыс. га в зависимости от определенной зоны», – замечает собеседник.

**Какие отрасли не попадают под спецрежим?**  
Указанные специальные налоговые режимы не могут затрагивать предпринимателей, занимающихся производством, хранением, оптовой реализацией подакцизных товаров, нефтепродуктов, сбором, хранением, переработкой лома черных и цветных металлов, недрагоценных металлов, драгоценных металлов, консультанскими, брокерскими, инвестиционными услугами, предоставлением лотерей, консульскими. Также специальный налоговый режим не применяется предпринимателями, предоставляющие бухгалтерские, аудиторские, финансовые, страховые, юридические услуги и другие.

Отметим, остальные компании, которые не подпадают под критерии малого бизнеса, крестьянских или фермерских

хозяйств, сельхозкооперативов или производителей сельхозпродукции, или которые соответствуют этим критериям, но не подали в налоговый орган заявление о применении спецрежима, будут платить либо корпоративный подоходный налог (юридические лица) по ставке 20% либо индивидуальный подоходный налог по ставке 10%.

**Электронная торговля не осталась в стороне**  
Интернет-магазины также могут получить налоговые освобождения. По словам Евгения Порохова, подоходный налог для интернет-магазинов уменьшается на 100%, по сути, составляет 0%. «Но для получения этой льготы необходимо встать на специальный регистрационный учет в налоговом органе по месту осуществления деятельности. И для применения такой льготы доходы предпринимателя от осуществления электронной торговли го-

предельный период составляет не более 12 260-кратного минимального размера заработной платы (на сегодня чуть более 346,7 млн тенге).

Ставка подоходного налога для таких налогоплательщиков составляет 20% для компаний и 10% для индивидуальных предпринимателей с суммой дохода за вычетом расходов. Также из этой суммы дохода налогоплательщику позволяют проиллюстрировать дополнительный фиксируемый вычет в размере 30% от суммы дохода.

«Для производителей сельхозпродукции сумма подоходного налога, социального налога, налога на имущество и на транспорт уменьшается на 70% от общеустановленной для других категорий налогоплательщиков ставки. Для крестьянских и фермерских хозяйств объектом налогообложения является оценочная стоимость принадлежащих им на праве собствен-

ности или землепользования земельных участков по ставкам от 0,15% до 0,6% от их оценочной стоимости. При этом площадь земельных участков должна быть от 500 до 5 тыс. га в зависимости от определенной зоны», – замечает собеседник.

**Какие отрасли не попадают под спецрежим?**  
Указанные специальные налоговые режимы не могут затрагивать предпринимателей, занимающихся производством, хранением, оптовой реализацией подакцизных товаров, нефтепродуктов, сбором, хранением, переработкой лома черных и цветных металлов, недрагоценных металлов, драгоценных металлов, консультанскими, брокерскими, инвестиционными услугами, предоставлением лотерей, консульскими. Также специальный налоговый режим не применяется предпринимателями, предоставляющие бухгалтерские, аудиторские, финансовые, страховые, юридические услуги и другие.

Отметим, остальные компании, которые не подпадают под критерии малого бизнеса, крестьянских или фермерских

хозяйств, сельхозкооперативов или производителей сельхозпродукции, или которые соответствуют этим критериям, но не подали в налоговый орган заявление о применении спецрежима, будут платить либо корпоративный подоходный налог (юридические лица) по ставке 20% либо индивидуальный подоходный налог по ставке 10%.

**Электронная торговля не осталась в стороне**  
Интернет-магазины также могут получить налоговые освобождения. По словам Евгения Порохова, подоходный налог для интернет-магазинов уменьшается на 100%, по сути, составляет 0%. «Но для получения этой льготы необходимо встать на специальный регистрационный учет в налоговом органе по месту осуществления деятельности. И для применения такой льготы доходы предпринимателя от осуществления электронной торговли го-

предельный период составляет не более 12 260-кратного минимального размера заработной платы (на сегодня чуть более 346,7 млн тенге).

Ставка подоходного налога для таких налогоплательщиков составляет 20% для компаний и 10% для индивидуальных предпринимателей с суммой дохода за вычетом расходов. Также из этой суммы дохода налогоплательщику позволяют проиллюстрировать дополнительный фиксируемый вычет в размере 30% от суммы дохода.

«Для производителей сельхозпродукции сумма подоходного налога, социального налога, налога на имущество и на транспорт уменьшается на 70% от общеустановленной для других категорий налогоплательщиков ставки. Для крестьянских и фермерских хозяйств объектом налогообложения является оценочная стоимость принадлежащих им на праве собствен-

ности или землепользования земельных участков по ставкам от 0,15% до 0,6% от их оценочной стоимости. При этом площадь земельных участков должна быть от 500 до 5 тыс. га в зависимости от определенной зоны», – замечает собеседник.

**Какие отрасли не попадают под спецрежим?**  
Указанные специальные налоговые режимы не могут затрагивать предпринимателей, занимающихся производством, хранением, оптовой реализацией подакцизных товаров, нефтепродуктов, сбором, хранением, переработкой лома черных и цветных металлов, недрагоценных металлов, драгоценных металлов, консультанскими, брокерскими, инвестиционными услугами, предоставлением лотерей, консульскими. Также специальный налоговый режим не применяется предпринимателями, предоставляющие бухгалтерские, аудиторские, финансовые, страховые, юридические услуги и другие.

Отметим, остальные компании, которые не подпадают под критерии малого бизнеса, крестьянских или фермерских

хозяйств, сельхозкооперативов или производителей сельхозпродукции, или которые соответствуют этим критериям, но не подали в налоговый орган заявление о применении спецрежима, будут платить либо корпоративный подоходный налог (юридические лица) по ставке 20% либо индивидуальный подоходный налог по ставке 10%.

**Электронная торговля не осталась в стороне**  
Интернет-магазины также могут получить налоговые освобождения. По словам Евгения Порохова, подоходный налог для интернет-магазинов уменьшается на 100%, по сути, составляет 0%. «Но для получения этой льготы необходимо встать на специальный регистрационный учет в налоговом органе по месту осуществления деятельности. И для применения такой льготы доходы предпринимателя от осуществления электронной торговли го-

предельный период составляет не более 12 260-кратного минимального размера заработной платы (на сегодня чуть более 346,7 млн тенге).

Ставка подоходного налога для таких налогоплательщиков составляет 20% для компаний и 10% для индивидуальных предпринимателей с суммой дохода за вычетом расходов. Также из этой суммы дохода налогоплательщику позволяют проиллюстрировать дополнительный фиксируемый вычет в размере 30% от суммы дохода.

«Для производителей сельхозпродукции сумма подоходного налога, социального налога, налога на имущество и на транспорт уменьшается на 70% от общеустановленной для других категорий налогоплательщиков ставки. Для крестьянских и фермерских хозяйств объектом налогообложения является оценочная стоимость принадлежащих им на праве собствен-

КУПИТЕ АЛМАЙТЫН ИНТЕРНЕТ ЗА КОТОРЫМ НЕ УГНАТЬСЯ

200+ МЕГАБИТ/С

160 TELECOM.KZ

КАЗАКТЕЛЕКОМ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ  
INSTAGRAM ВВЕЛ  
НОВУЮ ФУНКЦИЮ

Instagram запустил для пользователей новую функцию отправки голосовых сообщений. Об этом сообщается на официальной странице сервиса в Twitter. Новая с недавнего времени пользователи могут отправлять аудиосообщения через Direct – чат, который ранее позволял обмениваться текстовыми посланиями. Теперь, чтобы общаться «голосом», достаточно нажать и удерживать иконку микрофона в Direct. Продолжительность таких посланий ограничена одной минутой. При этом отправка происходит в момент, когда собеседники уберут палец с экрана. Чтобы отписаться от подписки или отменить уведомления, достаточно, не отрывая пальца, провести им влево, в сторону значка мусорной корзины. Голосовые сообщения появились в других коммуникационных сервисах, принадлежащих Facebook – Messenger и WhatsApp – несколько лет назад, но популярная функция начала становиться только в последнее время. Сервисе Instagram появилась в октябре 2010 года функция отправки аудиосообщений другу. В этом году число пользователей сервиса превысило один миллиард человек. В последнее время сервис стал популярной площадкой для ведения бизнеса. Свои «представительства» сегодня имеют рестораны, кафе, фитнес-центры, рестораны, туристические бюро, но и частные предприниматели, которые таким образом продвигают свои услуги и общаются с потенциальными клиентами. (kg14)

С БИТКОИΝ-БИРЖ  
УКРАДЕН \$1 МЛРД

Компания CipherGate выпустила отчет, в котором говорится, что в III квартале общая сумма потерь криптобирж составила около \$1 млрд, что является рекордом. Исследователи отметили, что в первой половине текущего года из бирж было украдено средств больше, чем за весь 2017 год. Несколько крупных взломов произошло в начале года. Так, в январе на японской бирже Coincheck была украдена криптовалюта лота NEM на \$53 млн (по актуальному на то время курсу). Спустя несколько месяцев после случившегося криптобиржа перешла в собственность японского правительства. В мае Group. Также в начале 2018 года произошел взлом итальянской биржи BitGrail, в ходе которого было похищено 17000,000 XRB (Nano / RaiBlocks), что составило более \$170 млн по курсу на момент кражи. В августе на бирже Bitfinex было украдено около \$1 млрд. Кроме того, в августе произошла кража на торговой площадке Zavaio в банкротстве. Следует также упомянуть о резонансных взломах южнокорейских бирж Bitbumb и Coinbit, после которых власти этой страны значительно ужесточили контроль над криптоиндустрией. По мнению экспертов CipherGate, текущий тренд продолжится и по итогам года сумма похищенных средств превысит \$1 млрд. Напомню, ранее эксперты оценивали потери в \$1,8 млрд. Исследователи считают, что лидерами по количеству жертв кибератак являются США, Россия и Китай. (forklog.com)

GOOGLE+ ЗАКРОЮТ  
РАНЫШЕ

В начале октября компания Google объявила о намерении закрыть собственную соцсеть Google+ к августу 2019 года из-за низкой популярности среди пользователей. Тогда же в сообщении говорилось, что компания планирует в API сервиса, из-за которой данные 500 тыс. пользователей Google+ несколько лет находились в открытом доступе для сторонних разработчиков независимо от настроек приватности профилей. Затем сообщество Google+ достигло заочничества – не сей раз компания объявила, что соцсеть Google+ закроет не в августе, а в апреле будущего года, а ее API будет отключен в течение 90 дней, пишет The Verge. Причиной ускорения процесса является использование данных пользователей стало объектом новой уязвимости, которая поставила под угрозу утечки данные 52,5 млн пользователей. Как пояснили в компании, из-за уязвимости, информация о профиле, включая фотографии, профили могут получить имена пользователей, их адреса электронной почты, сведения о возрасте и роде занятий. При этом расследование, проведенное специалистами, не выявило признаков того, что кто-то уже воспользовался уязвимостью для кражи данных. Тем не менее Google начала рассылать уведомления затронутым пользователям и корпоративным клиентам. Компания заявила, что уведомление не повлияла на намерение закрыть продукт. Однако пользователи Google+ в качестве корпоративной поддержки Google+ в качестве корпоративной поддержки Google+ для компаний, имеющих подписку на G Suite. (hitech.vesr.ru.com)

У «ВКОНТАКТЕ»  
ПОЯВИТСЯ  
МЕССЕНДЖА

Социальная сеть «ВКонтакте» начала тестировать в закрытом режиме функционал нового мобильного приложения для обмена сообщениями. Оно будет построено на базе «Сообщения» пользователи смогут как создавать беседы одним на один, так и участвовать в групповых чатах. Работоспособность мессенджера – VK Me, в приложении покажет в плавном режиме. Программа будет доступна на iOS- и Android-устройствах, пишет издание IT со ссылкой на запись в аккаунте фирмы тестировщиков VK Testers. Судя по описанию VK Me, в приложении можно будет отправлять сообщения с друзьями. Других функций, включая просмотр ленты, в ней действовать не будет. «Иногда хочется сосредоточиться на общении: забыть обо всем, подумать о планах на вечер, позволить себе забыть деньги на работе, коллеге или однокласснику», – сказано в посте. – В такие моменты не всегда есть желание отвлекаться на ленту, паблики и уведомления». Представители компании не комментируют издание, что действительно тестируют новый продукт. Когда и будет ли он запущен вообще, не уточняется. «ВКонтакте» уже давно вынашивает планы по запуску мобильного мессенджера, доступного как пользователям ПК, так и пользователям смартфонов. Приложение должно быть доступно еще летом 2016-го, но пока этого так и не произошло. В конце того же года дебетировали мессенджер VK Desktop Messenger для ПК. (hitech.vesti.ru)

## В цифровизацию ЖКХ приходят казахстанские разработчики

## 25-летний стартапер разработал устройство дистанционного снятия показаний счетчика воды

Дархан Нурумбетова

«Умные» дома в Казахстане хотят сделать трендом: в поддержку Smart-проектов вкладывают миллионы бюджетных и частных инвесторов. Ими перья успешно работают над системой интеллектуального управления квартирами. В эпоху повсеместной диджитализации ЖКХ 25-летний алматинец Алихан Шаку вместе с другом собрал радиомодуль для счетчиков воды, над которым трудились несколько лет. О том, как появилась идея, и чем полезна его разработка, молодой предприниматель рассказал «Капитал.Кз».

В 2015 году выпускник Международного университета информационных технологий Алихан Шаку искал тему для своей дипломной работы. Тем временем в аккредитованном городе страны воисносились поправки в Водный кодекс РК с новыми требованиями к приборам учета воды.

«Тогда в законе прописали, что на новых объектах предусматривается установка приборов учета воды с дистанционной подачей данных. Для этого необходимы новые образцы счетчиков с импульсным выходом. Их в свою очередь нужно оснащать специальными радиомодулями. Импульсы с данными поступают на сервер и обрабатываются в водоканале. Я не знал, были ли они на тот момент в продаже или нет. Но именно на этом я решил акцентировать внимание в дипломной работе и создать свой радиомодуль», – вспоминает предприниматель.

Со временем дипломный прототип воплотился в перспективный проект с привлечением частного инвестора. Помочь основать компанию и сделать первые шаги помог грант при поддержке акимата Алматы, о котором выпускник узнал через фонд «Ламу». Инновационный проект Алихана вошел в список обладателей гранта на 3 млн тенге по программе «Дорожная карта бизнеса – 2020».



## Когда внутренний рынок занять сложнее

Как молодая компания продает 90% продукции на экспорт

Дархан Нурумбетова

Четыре года назад казахстанская компания «Техноконт» поставила сложное оборудование для предприятий в сфере электросметертики. После исследования рынка менеджеры компании решили начать собственное производство электростановок. В 2016 году компания запустила свой сайт и начала выйти на экспорт в Россию, Кыргызстан и Узбекистан, постепенно наращивая обороты. Как молодому предприятию удается конкурировать на рынке зарубежных и местных рынков? На этот вопрос основатели компании приобрели оборудование, в последующем вложив в проект еще столько же собственных и заемных средств. Таким образом, на запуск цеха по производству оборудования среднего и низкого напряжения, который находится в Алматы, понадобилось 300 млн тенге. Сейчас здесь на постоянной основе трудятся 22 человека и еще несколько десятков сотрудников на авторских правах. В год бригада специалистов производит около 250 тысяч устройств. В год компания способна произвести до 500 тысяч (иногда) Эти ящики из предварительно оцинкованной стали служат потребителям до 25-30 лет.

**Ориентир на экспорт**  
Общий объем продаж компании «Техноконт» в этом году составил порядка 1,5 млрд тенге. При этом 90% годового производства ушло на экспорт. Произодукция казахстанского производства заинтересована в России и Кыргызстане, несколько десятков ячеек «made in Kz» улетели в Узбекистан.

«В Узбекистан мы поставили оборудование в рамках проектов строительства ледовой арены, подстанции для электроснабжения «Жумо Арена». Ведется проектирование внешнего электроснабжения «Газент Слэй». Я думаю, что наше преимущество обеспечивается за счет гибкой ценовой политики – оборудование на 20% дешевле, чем у западных аналогов. А качество не уступает продукции таких игроков, какABB, Schneider Electric и Siemens. В будущем, с увеличением производственных мощностей 30% установок планируется реализовывать на территории центральноазиатского региона», – утверждает предприниматель.

«Сначала мы продвинули рынок оборудования без организации продаж. И в 2016 году стали предпринимать первые шаги в этом направлении. Подписали лицензионное соглашение с компанией – партнером и приступили к производству. «Разговаривать с представителями лицензиара и достаточно успешно, это проект Международного аэропорта Назарбаев, куда мы поставили оборудование. Это было комплексное распределительное устройство, производимое нами на базе ячеек CPU V

«У нас была студенческая команда, мы участвовали в различных международных конкурсах и олимпиадах от Казахстана, где я познакомился с электронщиками. В последующем один из них, мой друг, стал сооснователем компании. Тогда наш первоначальный прототип радиомодуля был оснащен другим с гудами его упростили. Требования к радиомодулю были высокие, при этом затраты – низкими, чтобы устройство было по карману простым гражданам», – поясняет Алихан Шаку.

В течение двух лет молодые изобретатели испытывали все новые и новые образцы своего детища. Перед выпускниками стояла задача создать батарею радиомодуля с бесперебойной работой на протяжении 5-6 лет. Именно на этот период компания Алхан Signal Company устанавливает гарантийный срок на свое устройство.

«Большое года ушло на написание программы, сначала на сам радиомодуль, затем на веб-сервис. Это аналоговое устройство, готовых программ на него в открытом доступе нет, чтобы можно было скачать и установить себе. Два года мы работали в пилотном режиме. Искали поставщиков комплектующих, микронипов, которые не производятся в Казахстане; многие поставщики не работают с малыми тиражами. Искали инвесторов, специалистов. И все же основной трудностью для нас было получение опыта, стажа и знаний», – признается стартапер.

Тогда он решил взять перерыв, получив второе образование в KaNHU и пройдя стажировку в Европе. Но уже по возвращении в Алматы взялся за производство. Выход на рынок пришлось как нельзя кстати. Сейчас специальные устройства для дистанционного съема показаний повсеместно подключают к приборам учета не только воды, но и газа, тепла и электроэнергии. Именно близость конкурентов молодой стартапер понял, что шел в



## Каждый о своем

О чем договаривались лидеры стран ЕАЭС в Санкт-Петербурге

Аскар Мушмулов

Заседание Высшего Евразийского экономического совета (ВЕЭС), прошедшее на днях в Санкт-Петербурге, ознаменовано рядом принципиальных решений. Сборка выключается ведётся по определенной технологии, право на которую мы приобрели у турецкой компании Astor. Это позволил нам увеличить казахскую добычу нефти до 85% и не зависеть от импорта и сильных валютных колебаний, которым мы подвержены на сегодняшний день», – говорит Азиз Мухтамов.

Проект является весьма эффективным, с высоким показателем возврата инвестиций. «Наша цель – в течение 5 лет вывести объем продаж на уровень в 3 млрд тенге с уровнем прибыли до уплаты налогов в 22-25%».

С акиматом Алматы подписан меморандум, они подключили компанию к программе поддержки «Дорожная карта бизнеса-2020». «Мы получили кредит на сумму 20 млн тенге, что позволило приступить к производству. Мы выделили землю – порядка 30 соток в индустриальной зоне, где на текущий момент мы готовы начать строительство. Но пока ожидает ряд серьезных вопросов», – рассказывает предприниматель.

**Акцент на цифровизацию**  
Председатель Коллегии ЕЭК Тигран Саркисян сообщил, что принятые решения касаются, в частности, интеграции центра компетенции в Астане, в дальнейшем эта организация перейдет на следующий этап. В индустриальной зоне будет основан наш первый производственный цех», – подчеркнул основатель.

«В Узбекистан мы поставили оборудование в рамках проектов строительства ледовой арены, подстанции для электроснабжения «Жумо Арена». Ведется проектирование внешнего электроснабжения «Газент Слэй». Я думаю, что наше преимущество обеспечивается за счет гибкой ценовой политики – оборудование на 20% дешевле, чем у западных аналогов. А качество не уступает продукции таких игроков, какABB, Schneider Electric и Siemens. В будущем, с увеличением производственных мощностей 30% установок планируется реализовывать на территории центральноазиатского региона», – утверждает предприниматель.

**Выйти за рамки чужого ценового сегмента**  
«Мы не привязываемся к господдержке, но она бы не помешала нам в производстве общественной продукции. Еще одна возмож-

ность занять свое место на казахстанском рынке – поменять ценовую политику. Мы намерены занять узкую прослойку между верхним и средним ценовым сегментам, то есть с ценами ниже европейских, но выше местных. Сейчас стоимость одной ячейки составляет 10 тыс. евро, мы хотим поднять цену до 15 тыс. Таким образом, она будет ниже, чем, к примеру, у Siemens, но выше, чем у казахстанского завода. Пока мы выжидаем возможности для дальнейшего сотрудничества с местным производителем с целью реально зарабатывать как можно больше проектов у себя, чтобы казахстанские технические специалисты в эксплуатационный персонал локальной производственной компании можно доверять», – делится стратегией бизнесмен.

Почему следует повысить стоимость ячеек? «Нам нужны средства для расширения производства, в том числе и для пойдут на строительство лабораторий. Вы знаете, что в Казахстане нет лабораторий для испытания такого рода оборудования. Ячейки приходится отправлять в Москву или в другие города России. Это обременительно, и компания придется тратить до 150 тыс. евро для сертификации на одну ячейку. Это 50% всех инвестиций в наш завод. Но получение международных стандартов качества продукции, таких как ISO и IEC, – это очень успешными в экспорте в страны СНГ – казахстанские сертификаты не являются для них основанием», – отметил предприниматель.

Строительная компания «Техноконт» существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

Собственной лабораторией существенно сократит расходы и станет заключительным шагом в организации производства. Однако перед этим заказом предстоит решить еще несколько задач.

## // ТЕХНОЛОГИИ

бы отметить, что никто никогда не обзаводит приобретать это устройство. Это на усмотрение самого потребителя. Но к счетчикам в новостройках радиомодули уже подключены. То есть мы постепенно переходим к цифровой подаче данных ЖКО. Три года назад конкурентов в Казахстане практически не было, за исключением зарубежных компаний, но импортные устройства были по карману. Сейчас на рынке появились российские разработчики. Но у каждого из них свой прототип, то есть мы отличаемся друг от друга, хотя и работаем в одной плоскости. Рынок большой, и поэтому здесь не нужно бояться конкуренции. Наоборот, большое количество игроков на рынке предоставит потребителям большой выбор продукции. Это сигнал к тому, что отрасль перспективна, а ценовая политика позволит потребителям приобретать устройства по сниженной цене», – считает предприниматель.

«Для чего нужны эти радиомодули дистанционной передачи данных? Алихан Шаку попытка объяснить на своем примере. «Будучи студентом, я снимал жилье. Раз в месяц к нам приходил контролер из водоканала с целью проверить счетчик, если нас не было дома. Но ни в каком законе не прописаны обязанности и требования к контролеру, чтобы они заходили домой или стучали в дверь, как у домофона, а у нас же нет двери. Они на это не упоминаясь законодательно. Тогда я подумал, почему до сих пор не автоматизирован весь этот процесс. Контролерам не понадобится ходить в квартиру к каждому из потребителей в их коммунальных служб. Поскольку через каждые 10 литров потребленной воды счетчик дает импульсы, этот импульсы наш микроконтроллер вычисляет и передает в интернет через спутниковый показаний на сервер в городоканал. Никто не сможет наркнутить вам лишние кубометры. То есть человеческий фактор, который присутствует сейчас, полностью снимается. Да и перенести счетчик назад будет невозможно, что выгодно для услугодателей. С одной стороны, все данные будут на сервере у городоканала, а с другой – сколько ты потребил по факту, столько и будет извещать в квитанции», – отмечает Алихан Шаку.

Стоимость устройства в компании Signal Company еще не определили, но, очевидно, она будет доступна в открытом доступе, потому что инвесторов мало, обещает стартапер. Уже с начала 2019 года при поддержке инвесторов молодой предприниматель планирует запустить масштабное производство и оснастить радиомодулями около 10 тыс. квартир в год по всему Казахстану.

Также используем геоинформационные системы, это позволяет визуализировать обработанный материал. И еще одна технология в нашем арсенале – для сбора метаданных о метеорологических условиях. Метеоинформация хранится в личном кабинете, и это удобно для последующего анализа: можно сравнить данные о погоде за два-три года.

**Что получает фермер от сервиса?**  
Наш сервис позволяет экономить время и деньги, которые фермеры обычно тратят на объезде полей. В этом году мы были в Акмолинской области, один фермер говорит: у меня 15 тыс. га, зона, где на обход поля уходит более недели. Тогда, где нам поле возникла проблема, фермер может сразу увидеть проблему и сразу же обратиться к специалисту. Это повышает производительность.

Здесь речь больше не о сокращении расходов, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

## // АКЦЕНТ

## Почему «Уралхим» интересуют стартап из Казахстана?

Сервис точечного земледелия выходит «в поле»

Елена Тумашова

Жандос Керимкулов запустил сервис в сфере точечного земледелия FREGISic в марте этого года. Пока стартап тестирует прототип и планирует выпустить полную версию продукта к следующему посевному сезону – весне 2019 года, но уже сейчас продукт привлек внимание одного из крупнейших российских производителей минеральных удобрений – компании «Уралхим». На инициативах казах фермеров рассчитывает стартан и как будет конкурировать за них на поле, занятом иностранными сервисами, Жандос Керимкулов рассказал деловому еженедельнику «Капитал.Кз».

**Агриям нужны технологии**  
Идея сервиса зародилась год назад. Я видел, как вручную обрабатываются данные для Минсельхоза. Решили автоматизировать этот процесс, чтобы сделать информацию доступной не только для государственных, но и для частных клиентов.

В начале этого года получили первые средства на реализацию проекта – нас поддержал офис коммерциализации NURIS, начали собирать команду.

Суть сервиса в том, что мы предоставляем фермерам два уровня информации: данные о состоянии растений и влажности поверхности почвы. Используем несколько технологий, базовая – дистанционное зондирование земли. С ее помощью получаем снимки с малыми тиражами. Искать инвентар, специализацию. И все же основной трудностью для нас было получение опыта, стажа и знаний», – признается стартапер.

Тогда он решил взять перерыв, получив второе образование в KaNHU и пройдя стажировку в Европе. Но уже по возвращении в Алматы взялся за производство. Выход на рынок пришлось как нельзя кстати. Сейчас специальные устройства для дистанционного съема показаний повсеместно подключают к приборам учета не только воды, но и газа, тепла и электроэнергии. Именно близость конкурентов молодой стартапер понял, что шел в

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим



владельцы нас рассчитали около 100 и рассчитываем в следующем посевном сезоне их привлекать. Мы хотим заменить агрономов или принимать за них решения. Мы просто даем вводные данные, информация для использования, и пользователи могут проводить свои агромероприятия.

Интересны ли нам крупные агрохолдинги? Как правило, они уже пользуются аналогичными сервисами, причем зачастую это довольно дорогие услуги. Например, один из сервисов приносит \$1,5 за гектар. Но эти холдинги могут себе их позволить.

**Почему стоимость услуги ниже, чем в Европе?**  
В Европе хочу добавить, что сейчас, по нашим наблюдениям, нужно делать стартапы с ориентиром на индустрию. И лучший вариант – это когда доля компании или программного обеспечения, за которую платим, – все сделано своими руками,

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

расходам, сколько о профите: фермер может вернуть деньги за аренду техники, время процесса и это дает ему возможность правильно проводить агромероприятия и принимать решения. Таким образом, можно повысить урожайность. К примеру, фермер посеял и ожидает всход. По нашим

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН  
ЕЩЕ 10% АКЦИЙ  
«КАЗАТОМПРОМА»  
ПРОДАДУТ

В 2019 году «Казахстан-Казама» выставит на продажу около 10% акций «Казатомпрома». Об этом рассказал министр финансов Алихан Смаилов. «В 2019 году подлежат выводу на продажу 23 объекта, запланированные на 2019-2020 годы. Из них 7 крупнейшей компаний EAC – Самрук-Казама – путем поэтапного вывода на IPO. При этом 14 ноября уже состоялся торг 15% из 25% акций «Казатомпрома» на бирже ММНА и Лондонской фондовой бирже, по результатам котировалась средняя стоимость \$43 млн. Продажа остальных части акций – 10%, определенной к реализации, продолжится в следующем году», – сообщил министр на заседании правительства. Напомним, торги проводили 14-15 ноября 2018 года. За первые два дня торгов простыми акциями «НАК «Казатомпром» семья боксеров-торговцев компании АИХ было совершено 780 сделок. (kapital.kz)



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## МИРОВЫЕ

IPHONE ПОПАЛИ  
ПОД ЗАПРЕТ

Китайский суд предписал Apple Inc. прекратить продажу в стране ряда моделей iPhone, посчитав, что американская компания нарушила два патента Qualcomm Inc. Как сообщается в пресс-релизе Qualcomm, суд в городе Фучжоу постановил, что Apple нарушила два ключевых патента Qualcomm, один из которых касается редактирования фото, а второй — управления приложениями с использованием сенсорного экрана. Суд ввел запрет на продажу в Китае iPhone моделей 6S, 6S Plus, 7, 7 Plus, 8, 8 Plus, а также iPhone X. Судебное решение не касается моделей XS, XS Max и XR, поскольку они еще не были выпущены на момент подачи иска Qualcomm. Apple уже официально не продает в Китае модели 6s, 6s Plus и X. Модели iPhone 7, 7 Plus, 8 и 8 Plus по-прежнему доступны в официальном интернет-магазине Apple в КНР, пишет газета The Wall Street Journal. Решение суда в Фучжоу — первое постановление, ограничивающее продажи устройств Apple в Китае. Qualcomm и Apple ведут судебные тяжбы много лет. Китайские суды рассматривают более 12 исков Qualcomm, предъявленных Apple. (interfax.kz)

UBER ПОДАЛ ЗАЯВКУ  
НА IPO

Сервис такси Uber подал заявку на предварительную регистрацию первичного публичного размещения акций компании на бирже (IPO). Об этом сообщает газета The Wall Street Journal (WSJ) со ссылкой на источники. Соответствующая заявка поступила в Комиссию по ценным бумагам и биржам США (SEC) на этой неделе. Тем не менее источники не уточнили, когда именно. Согласно предоставленной информации, IPO компании может состояться в первом квартале 2019 года. Ранее, за пару дней до Uber, заявку на регистрацию IPO подал главный конкурент компании на американском рынке приложений для заказа такси — Lyft Inc, который планирует первое публичное размещение своих акций на март-апрель следующего года. Объем размещения акций и ценовой диапазон IPO Lyft Inc пока не известны. В октябре WSJ сообщила, что ведущие финансовые конгломераты — Goldman Sachs и Morgan Stanley провели оценку Uber перед публичным размещением акций. Тогда они оценили Uber в \$120 млрд. Оценка Lyft может составить от \$18 млрд до 30 млрд. В ноябре был опубликован отчет Uber за третий квартал 2018 года. Тогда сообщалось, что выручка за год выросла на 38% — до \$2,95 млрд. Чистый убыток сократился на 27% по сравнению с третьим кварталом 2017 года и составил \$1,07 млрд. (rbc.ru)

TESLA ХОЧЕТ КУПИТЬ  
ЗАВОД GM

Производителю электромобилей пора переносить сборочную линию Model-3 из-под тента в полноценный цех. Компания Tesla рассмотрит вопрос о покупке заводов, которые намерен закрыть автоконцерн General Motors. Об этом в интервью CNBC заявил глава американского производителя электрокаров Илон Маск. «Возможно, нам будет интересно. Если они собираются продать завод или не использовать его, мы возьмем его», — заявил Маск. Ранее GM сообщила о своих планах по сокращению производства сразу на нескольких предприятиях в США и Канаде. В результате работы могут лишиться более 14 тыс. человек. Планы руководства автоконцерна вызвали бурную критику не только со стороны профсоюзов, но и со стороны президента США Дональда Трампа, который пригрозил сократить все субсидии General Motors. Впрочем, Tesla заинтересовалась покупкой не ради спасения рабочих мест: компания просто может удачно воспользоваться ситуацией и расширить собственное производство. Ведь вторую линию сборки седанов Model 3 Tesla организовала буквально в палатке за стенами завода в Калифорнии. Это была краткосрочная мера, позволявшая нарастить выпуск электромобилей, однако рано или поздно на смену временному должно прийти что-то постоянное. Причем это будет уже не первая покупка Tesla у GM — нынешний завод производителя электромобилей в Фремонт, штат Калифорния, также был куплен у General Motors. (vestfinance.ru)

ПЕРВЫЙ ОФЛАЙН-  
МАГАЗИН LAMODA

Он откроется в первом квартале 2019 года в центре Москвы в ТЦ «Атриум» на площади 1000 квадратных метров. «Офлайн-магазины Lamoda Market, первый из которых открывается в Москве, призваны стать связующим звеном между онлайн и традиционным ритейлом, привлечь новую аудиторию», — говорит Флориан Янсен, генеральный директор Lamoda. Единовременно в офлайн-магазине будет представлено до 200 брендов. Наполнение магазина будет меняться не один раз в сезон, а каждый месяц или чаще. Это становится возможным благодаря ассортименту и логистике ритейлера. Частая смена товаров позволит увеличивать количество покупателей и выручку магазина. «Мы планируем, что со временем посетитель сможет посмотреть вещи, принять решение о покупке в магазине и просто отправить покупку по своему адресу. LM Express доставит все вещи в удобное время. Это будет шопинг без громоздких пакетов и тяжестей. Зайдите, выберите вещь, порадуйтесь хорошей цене, выпейте чашечку кофе. А покупки мы вам доставим», — говорит Эрик Коллиер, коммерческий директор Lamoda. (retail.ru)

## Где подают самые дорогие десерты в мире

Наталья Иодес

Коллекционные автомобили, особняки-дворцы, дорогие украшения и одежда от самых именитых кутурье — первые ассоциации, которые приходят на ум при упоминании слова «роскошь». Но есть еще и поистине роскошные сладкие угощения. Сколько стоят самые дорогие десерты в мире и где их можно отведать?

## The Fortress Stilt Fisherman Indulgence — \$14,5 тыс.

Оказавшись на Шри-Ланке в первый раз, сложно поверить, что это крохотное государство является родиной одного из наиболее дорогих десертов мира, ведь местное население живет довольно скромно. Но, несмотря на это, кондитеры ресторана Wine3, расположенного на территории



отеля класса люкс The Fortress, решили удивить гостей. Лакомство, изобретенное ими, состоит из итальянской сладости на основе бисквита — кассаты — со вкусом ликера Irish Cream, яичного крема сабайон на основе шампанского Dom Perignon, консервированного граната и манго. В качестве украшения десерта используется шоколадная фигурка рыбака, сидящего верхом на шесте — именно таким способом ловят рыбу на Шри-Ланке. Главным декоративным элементом блюда является чистейший 80-каратный аквамарин.

## Мороженое Frrrozen Haute Chocolate — \$25 тыс.

Самое дорогое мороженое в мире предлагает один из крупнейших ресторанов Нью-Йорка. Frrrozen Haute Chocolate — так называется это лакомство, созданное Стивеном Брюсом, владельцем ресторана Serendipity 3, совместно с ювелирной фирмой Euphoria New York, которое является удивительным произведением искусства и показателем настоящей роскоши. Состав этого сказочного десерта включает в себя 28 сортов какао-бобов, собранных в разных частях земного шара. Поверх десерта расположено несколько шоколадных конфет-трюфелей La Madeline au Truffle, которые создал датский шеф-повар и шоколатье Фриц Книппшильдт, стоимость \$250 каждая или около \$5000 за 1 кг. Сверху десерт украшен воздушными взбитыми сливками, а также 5 граммами настоящей съедобной золотой в 23 карата. Самый лучший оформлением этого в прямом смысле золотого десерта



являются фужер и блюдо, на котором он подается, а также уникальная ложечка, выполненная из чистого золота со вставками из белых и коричневых бриллиантов. Фужер тоже украшен золотом, а поднос обрамлен шикарным 18-каратным браслетом с белыми бриллиантами. Блюдо и ложечку посетитель может забрать с собой на память.

Стоимость этого мороженого составляет \$25 тыс. и фактически делает его самым дорогим мороженым в мире. Обычно его заказывают богатые туристы из Европы и восточные шейхи.

## Клубничный десерт Strawberry Arnaud — \$1,4 млн

«Клубнику Арно» можно попробовать в одноименном ресторане Arnaud в Новом Орлеане. Каждую клубничку маринуют в вине очень редкого сорта. Десерт пода-

ют с мятой, кремом и еще одним особым дополнением — кольцом с розовым бриллиантом в 4,7 карата, которое когда-то принадлежало самому советнику английской королевы сэру Эрнесту Касселю. Отсюда и заоблачная стоимость этого удивительного десерта. Каждый кристалл, которым украшают эту клубнику, стоит \$25 тыс. Шеф-повар ресторана Arnaud готовит эксклюзивное лакомство по предварительному специальному заказу. Если вдруг найдется гурман, пожелавший отведать такое блюдо, то ему предоставится специальная кабинка, в которой для него персонально будет играть джазовая группа. Вместе с десертом подается уникальный набор вина, стоимость которого составляет около \$25 тыс. Но кое-что остается непонятным. Неужели у Эрнеста Касселя было так много колец, что их хватит на всех желающих отведать клубничный десерт? А, может, желающих приобрести это лакомство до сих пор не нашлось?



МЕРЕКЕ ОIYNY !

HERMES PARIS