

Нуждается ли экономика Казахстана в создании криптотенге



Слагаемые успеха страны в рейтинге WEF



Олег Ханин, глава страховой компании «Коммеск-Өмір»

Nº35 (681)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 17 ОКТЯБРЯ, 2019

делово і

F.

жене,

л в 3

ь н

и к

Деловой Брюссель и Казахстан сближаются

страница *

Что изменить компаниям ГМК в работе

страница

Умные технологии для страховых компаний

страница

В какую сумму обойдется ребрендинг

страница 🕽





kapital.kz

Как торговые войны и ставка ФРС отразятся на Казахстане

Меруерт Сарсенова

о прогнозам МВФ, из-за торговой войны между Китаем и США потери мировой экономики в следующем году могут составить \$700 млрд, или 0,8% ВВП. Между тем на прошлой неделе США согласились приостановить очередное повышение таможенных тарифов на китайские товары. Дональд Трамп выразил намерение подписать соответствующее соглашение с Си Цзиньпинем на саммите АТЭС в Чили в ноябре текущего года, в то же время он не исключает, что сделка может и сорваться. Как торговые споры между США и КНР отразятся на экспорте отечественной нефти, влияет ли снижение ставки ФРС на экономику Казахстана, а также из-за чего происходит ослабление национальной валюты в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал управляющий директор Центра исследований прикладной экономики (AERC) Олжас

- Олжас, мы наблюдаем, как темпы роста экономики США замедляются изза снижения объемов частных инвестиций в связи с торговым конфликтом с Китаем. По вашей оценке, как эта ситуация повлияет на наши экономические взаимоотношения с двумя странами в ближайший год и скажется ли на экспорте казахстанской нефти?

- Да, действительно, согласно официальным данным Бюро экономического анализа Министерства торговли США экономический рост в стране во II квартале текущего года замедлился до 2% после 3,1%, наблюдавшихся в І квартале. И одним из факторов замедления могло стать сокращение торговли Штатов с КНР в свете имеющихся споров. В структуру роста США отрицательный вклад вносят как раз экспорт и частные инвестиции. Однако прямое негативное влияние данной ситуации на экономику Казахстана скорее исходит со стороны Китая, нежели Соединенных Штатов. Ведь на долю США во внешнеторговом обороте нашей страны приходится лишь 1,2%, тогда как доля КНР составляет 8,3%. И в случае дальнейшей эскалации американо-китайского торгового конфликта, что неукоснительно отразится на замедлении китайской экономики, спрос на казахстанский экспорт в Поднебесной, состоящий в основном из минерального сырья, однозначно сократится. Вместе с тем, торговые споры между США и КНР усиливают и без того нарастающие риски глобальной рецессии, влияющие на спрос на углеводородное и другое сырье по всему миру. В этой связи может пострадать и непосредственно экспорт нефти Казахстана, который в



большей степени реализуется в странах Европейского Союза.

– Неоднократно все убеждались, что политика ФРС не зависит от решений Трампа, вместе с тем в сентябре этого года Федрезерв во второй раз снизил базовую ставку. Пока как таковых измене-

ний мы не ощущаем... - И вправду, со стороны кажется, что произошедшие впервые за 10 лет снижения базовой ставки ФРС являются скрытым, но прямым следованием американского центрального банка требованиям Трампа. При этом каждое из произошедших снижений ставок ФРС в моменте было оправдано другими, более объективными обстоятельствами. Это как минимум ожидания рынков, еще задолго до этого заложившие в стоимость биржевых активов предполагаемые снижения ставки, а также постепенное смягчение риторик главы ФРС и других представителей американского регулятора. И если бы этих снижений ставки не произошло, то рынки могли бы сильно скорректироваться в негативную сторону, поэтому

Федрезерв был вынужден принимать подобные решения. Участники рынка ждали снижения базовой ставки ввиду усилившихся признаков надвигающейся рецессии в США (инверсия кривой доходности, снижение различных индексов РМІ) ощутимого роста индекса доллара (DXY) и эскалации американо-китайской торговой войны. И именно здесь могла быть манипуляция Трампа действиями ФРС который довольно внезапно и намеренно повышал градус в торговых спорах между США и КНР, добившись тем самым рыночной паники. Между тем краткосрочное влияние действий ФРС на Казахстан происходило по двум каналам. Во-первых, со кращение базовой ставки в США местами сдерживало рост индекса доллара (DXY) что означало периодическое ослабление американской валюты. Во-вторых, поддерживало «бычьи» настроения на рынке нефти и тем самым снижало риски падения котировок нефти. В обоих случаях, как итог для нас, уменьшалось внешнее давление на курс тенге.

_[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

5,2 млрд тенге

в среднем составляет ежемесячный денежный оборот АО «Рахат» в месяц

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

Алексей Праздничных,

куратор исследований The World Economic Forum (WEF) в России и СНГ

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Редкий бизнесмен задумывается о четырех составляющих продаж – цене, качестве, сервисе, доставке товара или физической доступности услуги. Большинство клиентов верят, что новая упаковка поможет сбывать товар тоннами, но это не так»,

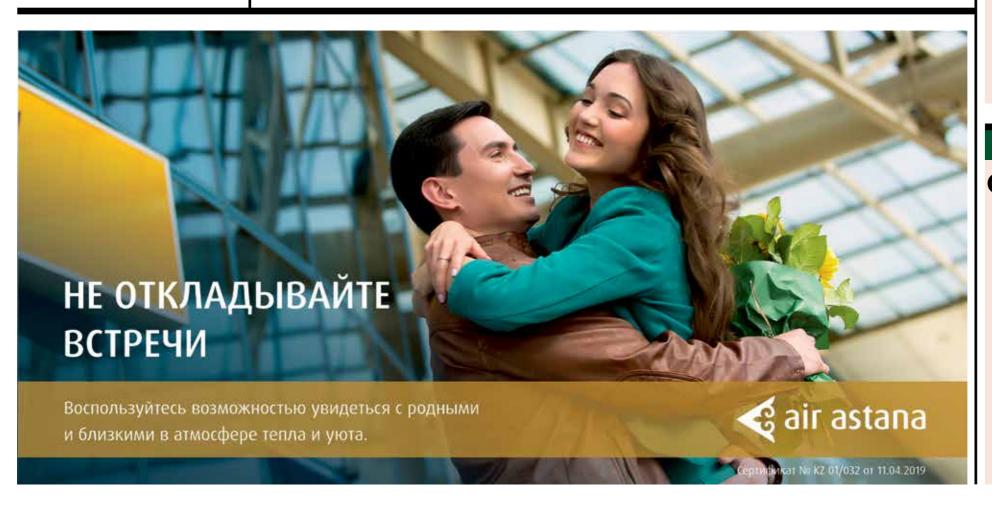
– Юрий Макубаев, креативный директор агентства BuzzWord

Подробнее [Стр.9]

Бренд

Стэндфордский научный проект превратился в корпорацию Сisco

Подробнее [Стр.11]



новости недели

КАЗАХСТАН

РК МЕНЯЕТ ЭКСПОРТНУЮ СТРАТЕГИЮ ПО ЗЕРНУ

Из-за сокращения производства зерновых экспортный потенциал будет снижен почти на 3 млн тонн. Об этом сказал глава Минсель хоза Сапархан Омаров. Экспортная стратегия в этом сезоне будет отличаться от прошлого, когда ставилась цель расширения географии. «В этом сезоне основная задача состоит в сохранении позиций на традиционных рынках сбыта казахстанского зерна: в странах Средней Азии — Узбекистан, Таджикистан, Кыргызстан, Туркменистан, а также Афганистана и Ирана», — пояснил он. Спрос со стороны традиционных импортеров тоже снизится из-за высокого урожая в этих странах, поэтому на этих направлениях надо обеспечить среднегодовой экспорт зерна и муки в объеме не ниже 5 млн тонн. Кроме того, необходимо поддерживать темпы экспорта в Китай пшеницы Ні-Рго, ячменя. Сапархан Омаров напомнил, что в 2019 году уборочные работы начались своевременно. Летний сезон выдался достаточно жарким и засушливым, что стало причиной снижения урожайности. По предварительным расчетам, урожай зерновых и зернобобовых может составить почти 19 млн тонн в бункерном весе (на 2 млн меньше урожая 2018 года). **(primeminister.kz)**

ПРОЕКТЫ ГЧП **ВОЗЬМУТ** НА КОНТРОЛЬ

В сфере государственно-частного партнерства госорганы зачастую нарушают права предпринимателей, поскольку нет систем ности при планировании проектов. Об этом сказал заместитель Генпрокурора Марат Ахметжанов. «Госорганами нарушаются права предпринимателей по своевременной оплате причитающейся суммы. Таких примеров мас са», - отметил он. В Генпрокуратуре настаивают на инвентаризации проектов. «Соответствующий пункт мы заложили в Дорожную карту. Нужно изучить возможность введения общественного контроля при принятии решений о заключении договоров ГЧП и его дальнейшей реализации», - считает он. Еще один вопрос – земельный. «Самая основная проблема – это бездействие и слабый контроль со стороны акиматов. По их вине коммерческие земли простаивают годами и не вовлекаются в оборот, создается искусственный дефицит»; – сказал Марат Ахметжанов. В этом году выявлено порядка 10 тыс. таких участков. Поэтому надо обеспечить прозрачность предоставле ния земель и их целевое использование, ска вал Марат Ахметжанов. (kapital.kz)

• Как торговые войны и ставка ФРС отразятся на Казахстане

Наряду с этим, среднесрочное, отло женное влияние снижения ставки ФРС на международные рынки капитала и на казахстанскую экономику будет проявляться в более «мягкой версии» предполагаемой рецессии в США, что сдержаннее «ударит» по деловой активности как в мире, так и в Казахстане. Я думаю, в дальнейшем ФРС продолжит реализовывать свои независимые от властей США меры, опираясь только на экономическую, а не политическую действитель-

- Как мы видим, казахстанский тенге с каждым днем слабеет, между тем и цена на нефть склонна к снижению. Объясните, почему независимо от макроэкономических факторов, которые, по сути, должны влиять на ценообразование валюты, курс доллара живет своей жизнью?

– Как бы то ни было, цена на нефть остается главным фундаментальным фактором курсообразования тенге. Именно стоимость углеводородного сырья в значительной степени определяет величину долларовой выручки страны от экспорта и отражает привлекательность нашей экономики для притока долларовых инвестиций. Поэтому котировки Brent формируют основной среднесрочный тренд динамики пары USD/ КZТ. Однако в краткосрочном разрезе на значение курса нацвалюты оказывают влияние еще ряд не менее значимых факторов. Во-первых, это, конечно же, курс российского рубля к американской валюте, который в отношении к тенге служит индикатором текущего риск-аппетита участников глобального рынка, а также экономического и геополитического состояния России, являющейся главным торговым и стратегическим партнером Казахстана. Во-вторых, это внутренние сезонные экономические процессы: налоговые выплаты казахстанских экспортеров, периоды выплаты внешнего долга страны, время отпусков и др. В-третьих, наверное, самый важный сейчас фактор, это курсовая политика Национального банка, которая служит тем самым «краником», сдерживающим или ослабляющим воздействия на стоимость тенге тех или иных макроэкономических, рыночных факторов. Так, де-юре регулятор проводит политику свободного курсообразования тенге, но даже самый тривиальный график дневной динамики USD/ KZT сейчас демонстрирует, что де-факто курс тенге больше фиксируется, чем пла-

вает, и, как правило, «фиксируется» в сторону обесценения.

– Получается, Национальный банк

продолжает интервенции? – Да, но почему он условно «таргетирует» слабый курс тенге, всячески удерживая его на уровнях, превышающих равновесный курс тенге на 6-9%, неизвестно. Регулятор всячески отклоняет тезисы о

том, что он сейчас хоть как-то управляет курсом тенге, аргументируя это официальными данными, демонстрирующими нулевые нетто-интервенции на валютном рынке. Такие аргументы не выдерживают критики в части того, что это именно нетто-значение, и мы не знаем, когда и сколько Нацбанк в течение торгов покупал валюты и обратно продавал ее, что определенно может влиять на курс. Также в «распоряжении» регулятора помимо средств золотовалютных резервов имеются средства целевых и гарантированных трансфертов Нацфонда, что ежегодно в среднем размере около \$8 млрд направляются в доходную часть республиканского бюджета, который в свою очередь является тенговым счетом. Данные средства конвертируются на рынке Нацбанком, что тоже является своего рода интервенциями по продаже валюты, позволяющими сдерживать курс на необходимом

- Тогда, каков ваш прогноз по курсу доллара до конца текущего года?

- Я могу сказать, что в случае отсут ствия повторной эскалации торговых споров между КНР и США (что очень вероятно, учитывая заключенное на прошлой неделе частичное торговое соглашение между странами), сохранения цены на нефть марки Brent около \$60 за баррель (что сейчас тоже вероятно с учетом болееменее стабилизирующейся ситуации на рынке нефти) стоимость доллара США на КАЅЕ будет составлять 390 тенге +/- 1%.

- С экономической точки зрения понятно, что повышение курса доллара должно привести к росту инфляции, при этом в сентябре отмечалось ее снижение. Насколько, по вашему мнению, оценен реальный уровень инфляции?

– Верно, согласно теории и практики называемого в макроэкономической науке «эффекта переноса», обесценение курса нацвалюты должно приводить к удорожанию внутренних цен, то есть к росту инфляции. По нашим оценкам, эффект переноса в Казахстане составляет порядка 0,1-0,15, то есть при обесценении курса тенге на 1% годовой уровень ин-

фляции ускоряется на 0,1-0,15 процентных пункта. В свою очередь, замедление годовой инфляции в сентябре с 5,5% до 5,3% может отражать то, что на данный момент рост тенге к доллару США и к рублю, большая часть которого пришлась на первую половину этого года, уже сказался на предыдущем (с марта по август) ускорении инфляционных процессов в Казахстане. Другими словами, сегодня эффект переноса может быть временно исчерпанным. Вместе с тем, наблюдаемое замедление инфляции также вызвано произошедшим в сентябре разовым сокращением некоторых тарифов на услуги ЖКХ, смещенно-сезонным падением цен на овощи и фрукты, а также возможным «откладыванием спроса» на селения на непродовольственные товары длительного пользования. И здесь сложно говорить о том, каким является реальный уровень инфляции в Казахстане, ведь этот макроэкономический индика-

изменения стоимости 510 наименований репрезентативных товаров и услуг во множестве точек сбора во всех регионах страны. К тому же у каждого экономического агента в целом своя инфляция, которая может отличаться от общих официальных значений, это характерно не только для нашей страны. Поэтому в данной ситуации достоверной альтернативы общему показателю инфляции, публикуемой Комстатом МНЭ РК, просто нет. При этом моя «личная инфляция» составляет порядка 10-12%.

- Мы знаем, что с нового года произойдет достаточно много изменений, с точки зрения как законодательства, так и стратегических ориентиров. Какой курс выберет наше государство в плане экономической политики?

– На мой взгляд, государство начнет выстраивать свою политику вокруг экспортно ориентированного производства товаров высокого и среднего передела, причем на базе малого и среднего предпринимательства. Подобный подход уже заложен в основу разрабатываемого документа ГПИИР третьей пятилетки на 2020-2025 годы. Успешная реализация этой политики решит разом ряд вопросов: снижение петрократии в экономике Казахстана, повышение экономической сложности производимой в стране продукции, увеличение доли МСБ в валовом выпуске, более сбалансированное развитие регионов и перераспределение миграционных потоков.

 Есть ли у вас уже прогнозы в отношении основных макроэкономических показателей на следующий год?

 В случае отсутствия значимых внешних и внутренних шоков инфляция в Казахстане по итогам следующего года, по моему видению, сложится около 6%, хотя в начале года из-за эффекта низкой базы текущего года будет наблюдаться ее ускорение чуть выше 7%. Вместе с тем, темпы роста ВВП могут сдержанно замедлиться с текущих 4,1% до 3,2-3,5% на фоне того, что в целом ожидается спад мировой экономики, а также исчерпается наблюдаемый сейчас импульс роста в строительстве, торговле и в некоторых отраслях обрабатывающей промышленности. Однако основную поддержку экономической активности будет оказывать рост реального выпуска нефтяного сектора, который в этом году испытывает замедление на фоне временной остановки производства на крупных месторождениях в связи с проведением ремонтных работ.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АНДРЕЙ САФОНОВ

досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Шубарколь комир»

БАУРЖАН ШАМЕНОВ

назначен руководителем областного управления природных ресурсов и регулирования природопользования Кызылординской области

ЕРКЕБУЛАН ОРАЗАЛИН

назначен руководителем управления предпринимательства и инвестиций

ЗАУРЕШ БАЙМОЛДИНА

назначена ректором Академии

КАНАТ САРСЕМБАЕВ

назначен ответственным секретарем Министерства образования и науки

НУРЛАН СМАГУЛОВ

избран президентом Казахстанской федерации велосипедного спорта

ОРАЗ ЖАНДОСОВ

исключен из состава совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

РУСЛАН СУЛТАНОВ

назначен председателем правления АО «Институт экономических исследований»

РУСТАМ ИБРАГИМОВ

избран членом совета директоров АО «Шубарколь комир»

ЮЛИЯ ЯКУПБАЕВА

назначена заместителем председателя правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен»

Страховщики переходят в digital и смотрят на умные технологии

Ксения Бондал

траховой рынок Казахстана достиг высокого уровня цифровизации. Но важно понимать, что процесс диджитализации распространился как на внутренние бизнес-процессы компаний, так и на внешние, которые касаются непосредственно клиентов. В чем это проявляется, какие инновации можно использовать в страховании в ближайшем будущем в беседе с корреспондентом «Капитал. kz» рассказали топ-менеджеры страховых

«По внутренним процессам страховой рынок достиг достаточно высокого уровня цифровизации», – заметил заместитель председателя правления АО «СК Amanat» Алексей Мохнаткин. Основываясь на опыте компании, он отметил, что документы в бумажном виде используются только там, где того требует законодательство, либо где переход на диджитал еще осуществля-

«Катализатором достижения такого высокого уровня цифровизации выступил Национальный банк, который в середине двухтысячных годов установил ряд требований по выстраиванию и формированию IT-систем страховых организаций», - пояснил Алексей Мохнаткин.

Что касается «фасадной части», то однозначным прорывом в этом направлении можно назвать изменения и дополнения в Закон о страховании по обязательному внедрению электронных полисов, продолжил он. Как известно, с 1 января 2019 года все страховые компании Казахстана оформляют по обязательному страхованию автовладельцев только электронные полисы. И хотя покупка полисов в онлайнформате все еще недостаточно привычный способ для населения, будущее за онлайнстрахованием, считает наш собеседник. Запуск электронных полисов, разработка онлайн-магазинов и реализация онлайнпродаж стали значительным толчком развития казахстанского страхового рынка, так как большая часть компаний начала развивать свою инфраструктуру, уделять должное внимание развитию ІТ-сегмента, диджитал-маркетинга, перенаправлять финансовые средства на расширение циф-

«Уже сейчас казахстанские страховые компании в большей степени сконцентрировались на разработке простых и удобных интерфейсов для клиентов, чтобы онлайн-покупка была удобной и простой. Рынок трансформируется, все больше бизнес-процессов переводится в цифру. Мы также прогнозируем, что в ближайшее время количество продуктов по добровольному страхованию, продаваемых в онлайне, будет только расти», – заметил Алексей Мохнаткин.

Более того, благодаря этим изменениям в законодательстве Государственное кредитное бюро, которое администрирует Единую страховую базу данных (ЕСБД), тоже провело огромную работу по развитию IT-систем по страхованию. В СК Amanat считают, что именно онлайн-стра-



хование создаст новый тренд в цифровизации рынка и улучшит все аспекты обслу-

живания клиента. «Приобретение страховых продуктов через сайты компаний может стать главным каналом дистрибуции, так как это удобно, быстро и выгодно для потребителя – законом установлено, что полис обязательного автострахования со скидкой до 10% можно купить только онлайн. Клиенту не надо ехать в офис компании, тратить время и деньги, сидеть в очереди. Он просто зайдет на сайт компании, заполнит формы и станет владельцем полиса», - сказал Алексей Мохнаткин.

Кроме того, общий тренд на увеличение доли покупок онлайн способствует и росту популярности онлайн-страхования. Мы прогнозируем, что в ближайшем будущем страховой рынок Казахстана станет конкурентоспособнее и прозрачнее именно благодаря онлайн-страхованию.

В этом контексте, если сравнить российский и казахстанский страховые рынки, то в РФ большая часть полисов, например, по обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств реализуется через страховых агентов. «Это говорит о том, что наши коллеги из соседней страны не достигли большого прорыва в направлении цифровизации по обслуживанию клиентов», - пояснил замглавы СК Amanat.

Для страховой компании цифровизация – это возможность расширить охват населения, не тратить дополнительные ресурсы на офисы и не увеличивать административные расходы, что в итоге позволяет предоставлять более качественный продукт клиентам.

«Но, конечно же, при переходе на диджитал компаниям приходится сталкиваться с рядом трудностей. Это стандартные проблемы, связанные с проектом внедрения комплексного программного обеспечения, возникали сложности с миграцией старых данных и систем, с по-



Алексей Мохнаткин

ниманием целесообразности цифровиза-

ции», – подчеркнул Алексей Мохнаткин. После внедрения электронных полисов весной этого года появились сбои в работе Единой страховой базы данных и государственных баз данных. Это значительно затруднило продажи на сайтах страховых компаний. Реализация электронных полисов по обязательному автострахованию упала практически до нуля не только у отдельно взятых компаний, но и в целом по рынку, уточнил он.

На вопрос о том, каковы приблизительные затраты бизнеса на цифровизацию, Алексей Мохнаткин ответил, что сложно сказать однозначно, так как разброс может быть очень большой – от десятков до сотен миллионов тенге.

«Все зависит от самых разных факторов, касающихся практически всего, начиная от подхода к цифровизации и до масштабов компании», – сказал наш со-

В СК Атапат не оценивают свой результат по онлайн-продажам, пока он скромный. Весь рынок в среднем продает приблизительно 300 полисов в день через онлайн-каналы, тем не менее это направление является одним из самых перспек-

«Именно цифровизация позволит нам приблизиться к клиенту, создать высококонкурентную среду и обеспечить работу с населением на более качественном уровне», -заключил Алексей Мохнаткин.

Качественные преобразования страховой отрасли, касающиеся цифровой трансформации и развития ІТ-инфраструктуры, произошли в этом году. Онлайн-страхование в Казахстане введено с 1 января 2019 года для 9 классов обязательного страхования, отметил в свою очередь председатель правления страховой компании АО «СК «Коммеск-Өмір» Олег Ханин. К внедрению онлайн-страхования игроки рынка готовились заранее, заметил глава «Коммеск-Өмір». Усилия были сосредоточены на модернизации существующих

информационных систем и автоматизации бизнес-процессов, развитии сайтов с онлайн-обслуживанием, создании вебсервисов, мобильных приложений, интеграции с другими отраслями.

«Параллельно с подготовкой к внедрению электронного полиса решались вопросы по обеспечению информационной безопасности веб-сайтов и онлайн-сервисов, поскольку повсеместное использование новых цифровых технологий несет риски, связанные с кибератаками, фишингом, проникновением вредоносных программ, утечкой персональных данных и конфиденциальной информации», - сказал Олег Ханин.

Новые цифровые продукты могут стать точками роста как в части увеличения продаж, так и для улучшения сервиса, добавил он. Для того чтобы страхование стало персонализированным, казахстанские страховщики начали запускать мобильные приложения, сервисы онлайн-консультации с чат-ботами в мессенджерах, тестировать технологии умного страхования и интернет вещей, добавил он.

«Еще один инструмент иншуртехов (новые технологии в страховании - Ред.) телематика (область информатики, охватывающая сферу телекоммуникаций - Ред.) в автостраховании, применяется не только для контроля стиля вождения и оперативной помощи при ДТП, но и для персонального подхода к тарифообразованию. Казахстанские страховщики уже пытались ввести телематику, но она пока не прижилась», - объяснил Олег Ханин.

Кроме того, страховой рынок изучает использование беспилотников для предварительной оценки автотранспорта при заключении договора АвтоКАСКО и оценки причиненного ущерба при ДТП. Аналогично умные технологии применимы в страховании имущества (установка систем безопасности) и здоровья (дистанционная оценка здоровья). Также исследуются вопросы использования биометрии и идентификации страхователя, перечислил Олег Ханин.

«В связи с ростом краж персональных данных в Сети и онлайн-атаками, а также электронным хранением большого потока данных могут стать востребованными продукты киберстрахования для юридических лиц, особенно крупных компаний», - уточнил он.

На российском страховом рынке электронное страхование внедрено раньше, чем в Казахстане, однако в целом в части развитии цифровых технологий в страховании отечественные компании идут вровень с российскими коллегами, отметил глава «Коммеск-Өмір».

«По оценкам экспертов, порядка 15-20% бюджетов страховых компаний направляется для развития цифровых технологий. Финансовая выгода от внедрения цифровых решений заключается в оптимизации бизнес-процессов, привлечении большего числа клиентов за счет конкурентных преимуществ, профессионального роста компании», - резюмировал Олег Ханин.

Каким образом банки очищают портфели от токсичных займов

БВУ наращивают расходы на оплату услуг коллекторам

Анна Вилянов:

о последним данным Национального банка РК, доля проблемных кредитов в банковском секторе не превышает 9,5%. Между тем, в некоторых банках доля токсичных займов стремится к 20%. Мы проанализировали отчетности банков, чтобы выяснить, сколько кредитов они списали в прошлом году и за какую комиссию коллекторы выкупают корпоративные ссудные портфели.

Запущенная в августе процедура оценки активов 14 крупнейших БВУ (AQR) не завершилась. Пока можно оперировать официальными данными Нацбанка, судя по которым, в First Heartland Jýsan Bank доля токсичных кредитов 44,5%, ДБ НБ Пакистана в Казахстане – 26,2%, AsiaCredit Bank — 19,4%, Capital Bank Kazakhstan — 17,27%.

Цеснабанк продал также портфель по автокредитам

Впрочем, проблемы у Цеснабанка, который летом этого года объединился с First Heartland Bank и теперь называется First Heartland Jýsan Bank, были озвучены в прошлом году. В сентябре 2018-го Цеснабанк и Фонд проблемных кредитов (ФПК) подписали договор купли-продажи проблемных кредитов на сумму 450 млрд тенге (на тот момент это 24,9% кредитного портфеля банка). В основном этот портфель состоял из займов аграриям. Эту сумму ФПК привлек на Казахстанской фондовой бирже через выпуск 10-летних облигаций по ставке 9% годовых.

В аудированной отчетности банка за 2018 год было указано, что эта сделка проходила в рамках «утвержденного Правительством РК совместно с Нацбанком механизма оздоровления аграрного сектора и повышения устойчивости группы». То есть, по сути, регулятор спасал не только Цеснабанк, но как бы и аграриев.

Кстати, если основываться на данных той же отчетности, в 2018 году тогда еще Цеснабанк продал и портфель токсичных автокредитов. Размер этого портфеля составлял 24,9 млрд тенге и был продан за 26,5 млрд тенге третьим сторонам. В 2017 году был продан портфель автокредитов в размере 37,7 млрд тенге по цене 40,7 млрд тенге. «По первой сделке банк предоставил обязательство на обратную покупку отдельных кредитов в период от шести до восьми месяцев после продажи по номинальной стоимости, если заем является просроченным в течение более 30 календарных дней. Группа определила, что практически все риски и выгоды переданы приобретателям активов, и признание портфеля кредитов было прекращено», говорится в отчетности банка.

Сколько банки платят коллекторам

Если основываться на данных отчетности финрегулятора, то остальные БВУ, которые, так же как и First Heartland Jýsan Bank, входят в топ-10 банков по активам, чувствуют себя вполне комфортно. Например, в Народном банке доля плохих кредитов не превышает 8,8%. Если основываться на аудированной отчетности банка за прошлый год, в 2017 и 2018 годах он списал займы в сумме 103,4 млрд тенге и 33,6 млрд тенге соответственно, сохранив права требования по займу для налоговых целей, которые не являются объектом налогообложения.

Основываясь на той же отчетности банка, отметим, что в прошлом году он потратил на комиссии коллекторам 459 млн тенге, в 2017-м – на 34,2% меньше (342 млн тенге). Между тем, если проанализировать административные расходы банка, то по отношению к ним затраты на комиссии коллекторам выглядят незначительными. Если в 2017 году доля таких расходов составляла 2,6%, то в 2018-м – 1,04%.

Впрочем, у банка также есть «дочка» которая занимается реабилитацией проблемных активов. В банке рассказали, что за год (по сравнению с июлем 2018 года) портфель организации по управлению сомнительными активами (ОУСА) банка - ТОО «Халык Проект» - увеличился на 18,7 млрд тенге. «Наибольшую долю в портфеле ОУСА занимают займы, которые ранее были выданы бизнесу – 99,5%. В залоговой структуре портфеля превалирует коммерческая недвижимость, включая склады и базы – 55%. Также среди залогов есть земельные участки - 30%, жилая недвижимость - 15%», - сообщил генеральный директор «Халык Проект» Галым Кал-

Кроме того, он рассказал, какие объекты реабилитируются ОУСА. «Наша структура проводит работу по завершению строительства жилого комплекса «Оркендеу» проектной площадью 35,6 тыс. кв. м. У проблемного заемщика не было возможности исполнить принятые на себя обязательства по завершению строительства комплекса и передаче дольщикам квартир. Для решения острого социального вопроса намечено завершить строительство комплекса за счет средств Народного банка, через «Халык Проект». В 2015-2016 с помощью ОУСА было завершено строительство жилых домов на определенных улицах. ОУСА выполнила свои обязательства по передаче жилых квартир дольщикам», – отметил Галым

На втором месте по активам среди БВУ после Народного банка – ДБ Сбербанк. В этом фининституте доля проблемных активов не превышает 6,9%. Далее следуют банки с долей токсичных займов от 7% – ForteBank, Kaspi bank, Банк ЦентрКредит. АТФБанк, Евразийский банк. У Ситибанка в графе «кредиты с просрочкой более 90 дней» прочерк.

Спрос на продажу розничных NPL вырос на 20%

Зачастую продажа займов коллекторам является наиболее выгодным способом очистить кредитный портфель. Причем этот механизм используют и организации, которые стремятся очистить свои балансы. В беседе с корреспондентом «Капитал. kz» в коллекторской компании рассказали, что банки крайне редко практикуют



переуступку проблемных корпоративных кредитов.

«В основном это связано с нежеланием банков «за дешево» потерять свои залоги. Дело в том, что большинство корпоративных займов обеспечено залогами, как правило, это коммерческая недвижимость (заводы, производственные базы, бизнесцентры и т.д.). Поэтому банки занимают выжидательную позицию, ждут, когда ситуация на рынке недвижимости стабилизируется, чтобы с выгодой реализовать залоги. Преимущественно продажа (переуступка) проблемных кредитов практикуется банками по розничным кредитам. По нашей оценке, предложения БВУ о покупке у них таких займов за последние несколько лет увеличилась на 20%. Это связано с ростом неплательщиков по займам и желанием банков очистить свои портфели от токсичных ссуд», - уверен заместитель генерального директора коллекторской компании TOO «COLLPART» Арман Калыков. К слову, организация не занимается взысканием задолженности в пользу банков и иных финансовых организаций, она работает с компаниями, у которых возникают проблемы с контрагентами.

Он также пояснил, что в настоящее время средний размер долга корпоративного должника в портфеле компании составляется 5-7 млн тенге. «По сравнению с 2015 годом этот показатель остался практически на прежнем уровне», – заметил Арман Калыков.

Собеседник также рассказал о комиссиях, которые взимаются коллекторами. «Если говорить о нашей компании, то по относительно новым займам (до года) в среднем комиссия составляет от 25-30%, по старым займам (свыше 3 лет) комиссия может достигать 50%. За последние 2-3 года комиссия компаний, занимающихся оказанием услуг по взысканию задолженности, увеличилась. Это связано с низким качеством портфеля (выросло число безнадежных долгов), сложнее стало взыскивать», – рассказывает Арман Калыков.

Потребуется около 1 трлн тенге для покрытия убытков по NPL

Между тем, несмотря на довольно низкий показатель по доле токсичных займов (9,5%), в агентстве S&P считают, что казахстанские банки продолжают использовать разные приемы, скрывающие фактические характеристики качества активов.

Например, один из таких приемов – банки выдают среднесрочные или долгосрочные кредиты с единовременным погашением в конце срока. «Поскольку долгосрочный кредит подлежит погашению только при истечении срока погашения, он не будет отражен в составе просроченных займов, несмотря на тот факт, что характеристики кредитоспособности заемщика могут ухудшиться задолго до наступления даты погашения», — считают в S&P.

Еще один из приемов, который используют банки, – рефинансирование кредитов, которые могут стать просроченными. «В некоторых случаях банки изменяют условия займов, выданных слабым заемщикам, которые в противном случае не смогут погасить их при наступлении первоначального срока погашения», – уверены аналитики.

Аналитики S&P считают, что банки отражают в отчетности начисленные проценты, объем которых превышает объем процентных платежей, полученных в денежной форме.

«Разница между объемом начисленных процентных платежей и процентных платежей, фактически полученных в денежной форме, является одним из наиболее наглядных показателей качества кредитного портфеля для банков. По оценкам S&P, казахстанские банки реально получают лишь около 70-75% начисленных процентов, отраженных в отчете о прибыли и убытках», – отмечают специалисты.

Подчеркнем, одна из основных целей оценки активов банков финрегулятором (AQR) – определение фактического качества активов банков, а также восстановление доверия клиентов и других лиц к банковскому сектору. Но в S&P считают, что достижение этих целей «может быть затруднительным».

Во-первых, по их мнению, оценка качества активов будет отражать данные только в определенный момент времени. «В то время как кредитоспособность и финансовое положение банков и их заемщиков, а также уровень проблемных кредитов на балансах продолжат изменяться. БВУ РК по-прежнему применяют агрессивную практику кредитования, а стандарты корпоративного управления в секторе слабее, чем в сопоставимых странах и регионах. Если эти основные факторы останутся без изменений, то это повлечет наращивание нового кредитного риска в банковском секторе», – уверены аналитики.

Они считают, что при выявлении проблем в процессе AQR Нацбанк может как реализовать новый пакет государственной поддержки, так и осуществить финансовое оздоровление с помощью нового собственника.

В S&Р уверены, что резервы, сформированные многими банками, по-прежнему не полностью покрывают проблемные кредиты. «Средний показатель покрытия займов с характеристиками, соответствующими стадии 3 по МСФО 9, у казахстанских банков оставался на уровне около 50% по итогам 1-го полугодия 2019 года. Этот показатель существенно ниже показателей стран с аналогичным уровнем экономического риска. Отношение объема всех созданных резервов к объему проблемных активов также находится на более низком уровне, чем в сопоставимых странах. По оценкам аналитиков S&P, казахстанским банкам потребуется приблизительно 1 трлн тенге для полного покрытия потенциальных убытков по проблемным активам», - считают специ-

Они предполагают, что стабильность казахстанской банковской системы остается хрупкой. «Предполагаем более значительную диверсификацию прогнозов по рейтингам в будущем», – отметили в S&P.

■ Перспективный треугольник: Казахстан – Монголия – Китай

Арсен Малтабаров, магистр социальных знаний (мировая экономика)

Казахстанско-монгольские бизнесотношения на протяжении долгого времени касались реализации совместных проектов, направленных на развитие целого ряда производственных кластеров. Кажется, что по итогам встреч премьер-министров двух стран, а также деловых переговоров делегаций удастся сдвинуть многие не решенные вопросы с мертвой точки.

Стоит отметить, что позиции Аскара Мамина и Уаахнагийна Хурэлсуха по ряду ключевых моментов в области торгово-экономических отношений совпали. Следует напомнить, что в июне 2019 года прошла встреча главы государства Касым-Жомарта Токаева с первым президентом Монголии Пунсалмаагийном Очирбатом, где также отмечалась важность создания и развития перерабатывающей промышленности.

Совершенно очевидно, что подобные инициативы позволят обеим сторонам обеспечить большую экономическую самостоятельность и устойчивость. Согласно официальной статистике КС МНЭ РК, за период с 2015 по 2018 год показатель внешнеторгового оборота двух стран достиг отметки в \$283 360,40 тыс. (прирост за период – 39%). При этом необходимо отметить, что ежегодный прирост составляет в среднем 38%.

Об экономической заинтересованности в казахстанско-монгольском сотрудничестве часто заявляется обеими сторонами. Тем не менее в 2018 году в СМИ не раз отмечалось, что на уровне реализации совместных проектов в сферах транспорта и логистики возникают проблемы. И хотя в данном направлении предпринимаются небезуспешные шаги, однако пока деловое сотрудничество не так динамично развивается.

В это самое время орбита влияния Китая все в большей степени затрагивает и вовлекает экономику Монголии. Объяснение этому самое простое: другие покупатели монгольского сырья и товаров пока не появились, из-за чего цены на них все еще на низком уровне. В связи с этим представляется интересным дальнейшее развитие казахстанско-монгольских торгово-экономических отношений. Особенно интересно, как в условиях ограниченности финансовых ресурсов и сдерживания

возможности реализации оговоренных направлений удастся воплотить озвученные проекты в жизнь?

Исторический шанс для нас и для них

Сохранять экономическую стабильность и создавать условия для устойчивого развития в треугольнике Казахстан – Монголия – Китай важнейшая задача

правительств трех стран в современной мировой обстановке. К тому же предпосылки к этому имеются в полной мере. Как раз за счет сложившихся исторических и социально-экономических связей до сегодняшнего дня удавалось реализовывать имеющийся потенциал.

Международным торгово-экономическим отношениям в условном треугольнике в различные периоды были присущи различные исторические формации. Так, если уйти в глубь истории, то период Монгольской империи характеризовался нахождением территории Китая и нынешнего Казахстана в зависимом положении. Уже в качестве автономной части Поднебесной Монголия успела побыть в период правления маньчжурской династии Цин. Позже, в 1911 году поддержка Российской империи способствовала тому, чтобы внешняя Монголия получила автономию, а позднее и тому – чтобы она стала самостоятельным государством. При этом важно обратить внимание, что в период с 1920 по 1991 год зоны экономического влияния СССР включали также и Монголию.

Не будет преувеличением сказать, что Монголия на данном этапе своего социально-экономического развития переживает период испытания на прочность. Сокращение прибыли компаний, уровня занятости и доходов государственного бюджета стали результатом кризиса мировой экономики, падения спроса и снижения цен на сырьевые ресурсы, которые экспортируются Монголией (в основном это медь и уголь). Так как ведущую статью доходов бюджета (более 60%) занимают вышеотмеченные сырьевые ресурсы, то экономика страны сразу начала испытывать дискомфорт изза падения мировых цен.

Согласно данным государственного комитета статистики Монголии, реаль-







ный рост ВВП в 2011 году составил 17,3%, в 2014-м – данный показатель снизился до 7,9%, в 2015-м – до 2,3%, а в 2018-м пошел обратный рост в 6,9%. Вместе с тем в годы, когда цены на сырьевые товары были высокими, ежегодный рост ВВП превышал отметку в 10%.

Усугубление данного обстоятельства происходит также из-за того, что в качестве основного покупателя сырья из Монголии выступает Китай. Монополь-

ное положение Поднебесной очень сильно влияет на ценовую политику на рынке Монголии. В этих условиях настоятельной необходимостью для стабильного развития современной Монголии выступает не столько диверсификация экономики, сколько поиск новых внешнеэкономических партнеров на мировом рынке. В случае партнерства с Казахстаном это может выражаться в развитии обрабатывающих и наукоемких отраслей экономики.

Важно отметить, что в долгосрочные цели устойчивого развития Монголии входит не просто реализация сырьевых ресурсов. Так как понятно, что экономические и финансовые проблемы страны в этом случае решаются не в полной мере. Глубокая переработка сырья и создание на территории Монголии соответствующих производств, промышленных центров, которые основаны на современных технологиях, становятся объективной потребностью.

Прогнозы специалистов Всемирного банка сводятся к тому, что в ближайшие десять лет монгольская экономика будет расти в среднем на 15% в год. Вполне очевидно, что этот факт должен заставить казахстанских предпринимателей быть готовыми к сотрудничеству в стратегически важных отраслях экономики обеих стран. Речь в данном случае идет о горнодобывающей отрасли, сельском хозяйстве и туризме

Экономические приоритеты важнее

В целом, можно заметить некоторую схожесть в нынешнем положении обеих стран в треугольнике Казахстан – Монголия – Китай. Так, к примеру, у Монголия,

как и Казахстан, побывала в составе советской системы социалистических стран, поэтому у нее есть стремление сохранить экономический суверенитет.

Структура экспорта Монголии в Китай демонстрирует то, что она своеобразный поставщик сырья в Поднебесную, быстрыми темпами идущей к мировому лидерству. Необходимость преодоления растущего экономиче-

растущего экономического влияния могущественного Китая в части внешней торговли, инвестиций, кредитов стоит на пути реализации собственного экономического курса. Очевидно, власти Монголии понимают, что из-за дальнейшего развития в данном направлении могут последовать негативные последствия для экономики, серьезно зависимой от КНР.

висимои от клг.
В приграничном сотрудничестве ВКО с монгольскими аймаками экономические

интересы Казахстана. Хотя обе страны не имеют общей границы, тем не менее ранее властями Баян-Улгийского округа Монголии в ходе встреч с руководством ВКО предлагалось сократить дорогу от границы Монголии до Восточного Казахстана. В данном случае заинтересованность Казахстана заключается в экспорте в Монголию зерна, кондитерских изделий, молочной продукции и т.д.

В то время как реализация значи-

В то время как реализация значимых проектов в горнодобывающей промышленности и создание транспортной инфраструктуры представляют интерес крупных казахстанских компаний. Связано это с тем, что треугольник Казахстан – Монголия – Китай является важным транзитным коридором в Восточной Азии. Поэтому и Правительство Казахстана заинтересовано в развитии совместных транспортных проектов. Модернизация автодорог, а также увеличение транзитного грузопотока в числе подобных проектов.

Следует отметить, что именно географическое положение Монголии определило ее важное геоэкономическое место в Центральной Азии. Как ни странно, она сегодня представляет предпринимательский интерес не только для Китая и Казахстана, но и для Японии, Южной Кореи, стран Европы и США.

В целом, судя по динамике товарооборота между Казахстаном, Монголией и Китаем, текущая обстановка благоприятствует развитию казахстанско-монголо-китайских отношений. Так, согласно даным КС МНЭ РК, за период с 2015 по 2019 год (январь-июль) общий товарооборот РК с КНР составил \$43 091 015,9 тыс., а ежегодный прирост в среднем на уровне 1,5%. Примечателен тот факт, что удельный вес Китая в общем объеме экспорта Казахстана составляет 14,1%, а Монголии, по оценкам Программы Центрально-азиатского регионального экономического сотрудничества – около 67%. Хотя, экономические процессы с элементами интеграции в треугольнике еще на стадии своего формирования, но за счет паритетного участия в совместных крупных проектах (транспортных и энергетических коридорах и др.) вполне можно добиться впечатляющих резуль-

На сегодня мировая экономика характеризуется периодом дисбаланса, также – усилением конкуренции КНР и США, перераспределением сырьевых и финансовых ресурсов. Как ни странно, созданию условий для расширения многосторонних связей в треугольнике Казахстан – Монголия – Китай способствуют именно данные обстоятельства. Конкретно в этом случае они объективно способствуют превращению макротреугольника в образец стабильности, мира, долгосрочных торговоэкономических отношений.

Деловой Брюссель становится ближе к Казахстану

Арсен Малтабаров, магистр социальных знаний (мировая экономика)

опросы привлечения инвестиций в стратегически важные отрасли экономики Казахстана в последнее время поднимаются на самых различных уровнях. Так, на прошлой неделе в Брюсселе прошел бизнес-форум «Перспективы торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества» в ходе мероприятия бизнесмены ряда валлонских и фламандских предприятий выразили заинтересованность во вложении средств в казахстанскую экономику. Приоритетными стали: сфера энергетики, газовая промышленность, сельское хозяйство, машиностроение, легкая промышленность и ряд других отраслей.

Подобные мероприятия, на которых европейские предприниматели знакомятся с вопросами таможенного регулирования и законодательством, организовываются на регулярной основе. Важно отметить, что встречи помогают казахстанским предпринимателям в международном партнерстве и в развитии бизнеса с партнерами из стран Европейского Союза. Согласно открытым источникам, на сегодняшний день в Казахстане работают по меньшей мере 74 компании с участием бельгийского капитала.

Все же определенный интерес вызывает то, в какие казахстанские отрасли уже вкладываются инвесторы из Бельгии, чего не хватает для более тесного сотрудничества и каких результатов надо ждать от проведения подобных бизнес-форумов?

Торговля вчера и сегодня

Казахстанско-бельгийские торгово-экономические отношения зародились в далеком 1991 году. Тогда в качестве главной цели провозглашалась взаимная помощь бельгийским и казахстанским компаниям, чтобы они могли беспрепятственно выходить на рынки друг друга.

Необходимо отметить, что несмотря на кризис 2008-2009 годов, за последние четыре года (2015-2018 годы) товарооборот между РК и Бельгией составил более \$1 308 145,60 тыс. В целом рост за данный период – 71%. Такие высокие показатели и привлеченные валовые инвестиции в объеме \$13 414,2 млн (за 2008-2018 годы) позволили Бельгии войти в топ-10 стран

мира и в топ-5 стран ЕС, являющихся наиболее крупными инвесторами казахстанской околомики

Одним из объяснений данной ситуации является то, что более 87% предприятий Бельгии – это малый и средний бизнес. С учетом долгового кризиса в еврозоне их главная цель сегодня – продавать высокие технологии и выходить на рынки других стран. Это в какой-то степени говорит о том, что бельгийцы просто вынуждены инвестировать за пределы Бельгии, имея сравнительно небольшой объем финансовых средств. Поэтому инвестиции Бельгии в Казахстан – реальный повод для стремления их и дальше привлекать, но

нию с Нидерландами, США и другими крупными инвесторами в стране.

При этом, как показывает динамика двусторонних отношений, Казахстан и Бельгия становятся из года в год значимыми партнерами друг для друга. Так, если товарооборот за 2015 год составлял всего \$266 543,1 тыс., то в 2018-м достиг от-

метки в \$454 791,5 тыс. На этот год пока сложно дать точную цифру, но на начало четвертого квартала он составил приблизительно \$184 548,1 тыс. В целом, Бельгия поднялась на несколько позиций в рейтинге стран-экспортеров в Казахстан, ее удельный вес в общем объеме товарооборота составил 0,5% в 2018 году, тогда как в 2015-м – 0,3%.

Важно отметить, что заинтересо-

ванность бельгийских бизнесменов заключается в установлении контактов с казахстанскими предприятиями в ряде значимых отраслей. Биохимия, здравоохранение, приборостроение, энергетика, ну и, конечно, финансовая сфера – в списке потенциальных направлений сотрудничества. Так как химическая промышленность и фармацевтика являются сильной стороной Бельгии, то основной акцент инвесторы из Бельгии всегда делали именно на эти секторы. На сегодняшний день в Казахстане около десятка совместных заводов и предприятий.







Привлекательность для инвестиций

Является ли Казахстан для бельгийских инвесторов привлекательной страной, можно оценить по текущей ситуации. Так, в прошлом году пресс-службой «Kazakh Invest» было анонсировано, что известная бельгийская транснациональная компания Carmeuse Group (мировой лидер по производству известковой продукции) со-

бирается инвестировать в Казахстан \$55 млн.

На сегодня несколько десятков известных бельгийских компаний, в том числе Sarens Group (создание инфраструктуры для нефтегазовой отрасли), Besix (транспортная), Evolion (альтернативные источники энергии), Ahlers Bridge (специализируется

на логистических услугах), Agfa Healthcare (создает программное обеспечение для госпиталей), Manuchar (занимается логистикой, дистрибьюторскими услугами) и многие другие представляют бельгийский капитал в Казахстане. Необходимо отметить, что Бельгия по итогам 2018 года уже инвестировала \$1 049,0 млн, или 4,3% от всех иностранных вложений, тогда как по итогам 2008-го сумма инвестиций составляла порядка \$62,8 млн, что в 16,7 раз меньше анализируемого периода.

Нужно выделить один важный момент, касающийся темы банковского финансирования, так как в данном случае от банков зависит очень многое. Сложилось так, что банковская система в Бельгии не может давать в долг миллиарды евро инвесторам, пусть даже крупным. Формированием крупных инвестиций обычно занимаются сразу множество бельгийских банков, или точнее – десяток. Поэтому масштабы инвестиций бельгийских компаний в некотором роде определяют реакцию банков.

Есть желание, но нет возможности!

Следует отметить, что Бельгия занимает почетное второе место среди стран ЕС после Швеции по размерам собираемых налогов с физических лиц. Так, налог начинается с 25% и может достигать 55% от заработной платы. Очень высок налог с компаний – 39% (для нерезидентов, не имеющих в Бельгии постоянных представительств, – 43%). Иными словами, высокие налоги – главное препятствие для внешних инвестиций в Бельгию, в том числе из Казахстана.

Что касается трудностей в привлечении инвестиций в Казахстан, то важно по-

нимать в целом отношение бельгийских предпринимателей к ведению бизнеса на постсоветском пространстве. Как выясняется, в Бельгии преодоление стереотипов восприятия о предпринимательской деятельности бизнесменам из стран, не входящих в ЕС, является весьма сложным ледом

Разный менталитет также становится преградой в ведении общих дел. Возникновение частых проблем связано преимущественно с тем, что местная администрация или руководители регионов могут пообещать инвесторам различного рода бонусы. При этом инвесторам ставятся условия, согласно которым они прежде должны как можно скорее начать работу и вкладывать в регион. После, как выясняется, обещания могут не исполняться.

И, наконец, языковые барьеры занимают еще одну строчку потенциальных проблем для бельгийских инвесторов. Бельгийцы просто не говорят по-казахски и по-русски, а казахстанские бизнесмены редко говорят по-английски на должном уровне, чтобы вести деловые отношения.

То, чего часто не хватает

Очевидно, что со стороны бизнесменов двух стран на данный момент требуется большее понимание некоторых нюансов. Как показывает практика, возможность строительства общего бизнеса напрямую зависит от того, насколько стороны намерены добиться конечного результата.

Странам постсоветского пространства, в том числе и Казахстану, вероятно, стоит исключить из своей бизнес-практики проявление недальновидной стратегии ведения переговоров. Как было отмечено на расширенном заседании правительства президентом Касым-Жомартом Токаевым, руководители «должны привлекать инвестиции, а не изображать из себя больших начальников». Также глава государства заострил внимание на коррупционной составляющей, которая остается в числе невидимых преград для инвесторов.

Европейским предпринимателям не по нраву бизнесмены-нувориши, часто демонстрирующие высокомерие и показную напыщенность. Не редки случаи, когда директор не считает нужным разговаривать с простым рабочим компании. Как известно, в цивилизованных странах ЕС такой практики не существует вовсе.

В целом, главным залогом сотрудничества выступает желание находить взаимопонимание и умение работать с людьми. Тогда, возможно, придет лучшее понимание со стороны бельгийских предпринимателей, желающих инвестировать в Казахстан. Думается, что выполнение ряда
обязательств со стороны казахстанских
предпринимателей положительным образом скажется на общей тенденции. Так
как именно личные отношения должны
привлечь новых зарубежных инвесторов.

Рейтинг WEF: РК опережала Россию, но об этом уже забыли

Казахстан занял 55-е место из 141 страны в Глобальном индексе кон-курентоспособности 2019 года. При этом новая методология составления индекса была принята в 2018 году. Как рассказал корреспонденту «Капитал.kz» Алексей Праздничных, партнер Strategy Partners, куратор исследований The World Economic Forum (WEF) в России и СНГ, сделано это для того, чтобы учесть новые факторы кон-курентоспособности, приобретающие особенно высокую значимость в эпоху Четвертой промышленной революции.

– Алексей, Казахстан еще пять лет назад входил в 50 конкурентоспособных стран мира. Из последнего рейтинга WEF мы видим, что за пять лет республика спустилась на 13 строчек.

– Да, в сравнении с ситуацией пятилетней давности, когда республика занимала 50 место, опережала Россию и лидировала среди стран Евразии и СНГ, позиции ухудшились. Тем не менее рост с 59 до 55 места в 2019 году свидетельствует о том, что Казахстану удается укреплять свои конкурентные преимущества.

В сравнении с прошлым годом Казахстан улучшил свои позиции в рейтинге, оказавшись на 55 месте. Прогресс в этом году был достигнут, прежде всего, в развитии транспортной инфраструктуры и внедрении цифровых технологий, улучшении макроэкономической ситуации, повышении гибкости рынка труда и стимулировании занятости. В то же время оценки развитости энергетической инфраструктуры, а также рынков товаров и услуг и инновационного потенциала немного ухудшились. В общей сложности за последние три года в позициях Казахстана не произошло существенных изменений. Отмечу, что ранжирование стран в Докладе о глобальной конкурентоспособности основывается на Индексе глобальной конкурентоспособности – Global Competitiveness Index (GCI).

– Какие факторы влияют на то, что сегодня мы отстаем от России?

- Отставание от России объясняется, в первую очередь, сравнительно низкими результатами по таким факторам, как инфраструктура, макроэкономическая стабильность, финансовая система и инновационный потенциал. Последние два фактора являются ярко выраженными слабыми сторонами конкурентоспособности Казахстана. Кроме того, в качестве одного из факторов конкурентоспособности рейтинг учитывает размер внутреннего рынка, по которому Россия с большим отрывом опережает Казахстан. Реальное влияние этого фактора на конкурентоспособность в последние годы снизилось благодаря, с одной стороны, формированию единого пространства для торговли в Евразийском экономическом союзе, а с другой – благодаря открытости Казахстана для прямых иностранных инвестиций и привлечения талантов из зарубежных стран. И это все на фоне многочисленных внешнеторговых ограничений, с которыми в последние годы столкнулась Россия.

 Что нужно учесть, чтобы страна не потеряла позиции?



– Для Казахстана нужно сконцентрироваться на развитии факторов, которые сейчас являются слабой стороной и которые становятся более важными в эпоху Четвертой промышленной революции улучшение здоровья и развитие здравоохранения, повышение конкурентоспособности финансового сектора и развитие инновационного потенциала экономики.

Какие сильные и слабые стороны конкурентоспособности Казахстана?
 Для повышения конкурентоспособности и улучшения позиций в рейтинге

– Тогда по каким позициям Казахстан сегодня отстает?

– К барьерам для национальной конкурентоспособности относится, прежде всего, здравоохранение, занимающее 95 место. К тому же пока еще недостаточно развита финансовая система – 104 место, и сравнительно низок инновационный потенциал – на 95 месте. По этим факторам Казахстан существенно отстает от других стран, которые находятся на том же уровне экономического развития, а по инновационному потенциалу – также от других стран евразийского макрорегиона.

Насколько я знаю, рейтинг составлен по обновленной методологии. Почему?

– Новая методология Индекса глобальной конкурентоспособности составления – GCI 4.0 – была принята в 2018 году. Сделано это для того, чтобы учесть новые факторы конкурентоспособности, при-

бильность, здоровье населения, навыки и компетенции, рынок товаров и услуг, рынок труда, финансовая система, размер рынка, предпринимательство и инновационный потенциал.

Для расчета GCI 4.0 Всемирный экономический форум использует общедоступные и собственные специализированные данные по 103 различным показателям, в том числе результаты масштабного ежегодного опроса руководителей компаний. В 2019 году были опрошены руководители почти 17000 компаний в 139 странах. Доклад о глобальной конкурентоспособности, подготовленный Всемирным экономическим форумом, представляет собой ежегодный анализ факторов производительности и процветания экономики в более чем 140 странах мира.

– A если сравнить Казахстан с другими странами евразийского макрореги-

– Среди стран евразийского макрорегиона Казахстан занимает второе место после России, которая находится на 43 месте в рейтинге, и опережает Азербайджан (58), Армению (69), Грузию (74), Украину (85), Молдову (86), Кыргызстан (96) и Таджикистан (104). Такая ситуация сохраняется последние 5 лет, после того как Казахстан потерял лидерство в рейтинге среди стран СНГ.

Позиции Казахстана в Рейтинге глобального индекса конкурентоспособности 2019 года

Место Казахстана в рейтинге по Индексу глобальной конкурентоспособности

Год публикации доклада

и составления рейтинга

72	72	51	50	50	42	53	57	59	55
2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019

Конкурентоспособность Глобального индекса WEF: Россия и Казахстан

Фактор	Место России	Место Казахстана	Вывод
Институты	74	64	Опережение
Инфраструктура	50	67	Отставание
Цифровизация	22	44	Отставание
Макроэкономическая стабильность	43	60	Отставание
Здоровье населения	97	95	На одном уровне
Навыки и компетенции	54	57	На одном уровне
Рынок товаров и услуг	87	62	Опережение
Рынок труда	62	25	Опережение
Финансовая система	95	104	Отставание
Размер рынка	6	45	Отставание
Предпринимательство	53	35	Опережение
Инновационный потенциал	32	95	Отставание

Казахстану необходимо развивать свои преимущества – тем более что по этим факторам в последние годы уже был достигнут прогресс, а также работать над слабыми сторонами, ликвидируя отставание от «конкурентов». Сравнительно высокий уровень благосостояния Казахстана, как и некоторых других стран Евразии, включая Россию и Азербайджан, конечно, обеспечивается природными ресурсами, но этот фактор является унаследованным и не измеряется в рейтинге. Если речь идет о повышении конкурентоспособности за счет изменения политик и регулирования, а также развития

компетенций, которые являются предметом оценки в рейтинге, то сильными сторонами, обеспечивающими конкурентоспособность Казахстана, являются три позиции. Во-первых, гибкость рынка труда, которая находится на 25 месте. Во-вторых, достаточно высокая предпринимательская активность — на 35 месте, и, в-третьих, ускоренное внедрение цифровых технологий — на 44 месте. По этим факторам Казахстан делает успехи последние несколько лет, лидирует среди стран Евразии и существенно опережает другие страны на той же стадии развития экономики.

обретающие особенно высокую значимость в эпоху Четвертой промышленной революции. Если говорить детально, то Всемирный экономический форум определяет конкурентоспособность как набор институтов, политик и факторов, определяющих уровень производительности страны, и рассчитывает данный индекс на основе общедоступных и собственных специализированных данных по 12 «слагаемым конкурентоспособности» – ключевым измерениям, значимым для производительности. Этими слагаемыми являются: институты, инфраструктура, цифровизация, макроэкономическая ста-

Отмечу, что РК опережает Россию по таким факторам, как развитость общественных институтов, рынка товаров и услуг, рынка труда и предпринимательской активности. Кстати, последние два фактора являются ярко выраженными сильными сторонами конкурентоспособности Казахстана. Что касается общественных институтов, то здесь, в первую очередь, речь идет о качестве корпоративного управления, в котором Казахстан является абсолютным лидером среди стран Евразии. А также о безопасности, социальном капитале, эффективности госсектора и борьбе с коррупцией.

– Как Правительство Казахстана учитывает рейтинг в стратегических и программных документах?

– Последние 10 лет Правительство Казахстана внимательно относится к выводам рейтинга конкурентоспособности Всемирного экономического форума и учитывает результаты в стратегических и программных документах. Министерство национальной экономики ежегодно занимается целеполаганием и прогнозированием места страны в рейтинге и разрабатывает План мер по улучшению индикаторов Индекса глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума. Ключевые документы, начиная со Стратегического плана-2020, ставят задачу повышения конкурентоспособности - в частности, вхождение в число пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира.

• Карьера управленца

Где получить швейцарскую степень МВА в Казахстане

Алан Байкадамов

🗖 изнес-образование помогает не только строить успешную карьеру, но и позволяет решать практические задачи в любой сфере бизнеса. Не случайно многие топ-менеджеры и владельцы бизнеса стремятся попасть на программы МВА. Тем более что сегодня для получения степени магистра делового администрирования вовсе не обязательно ехать за границу. В Казахстане есть бизнес-школы с международной аккредитацией и качественным образованием. Что дает МВА, можно ли получить степень без отрыва от работы и какие знания приобретают выпускники в интервью «Капитал.kz» рассказала Алина Аскарова, директор Geneva Business School в Казахстане.

– Алина, как и почему пришла в голову идея открыть представительство Geneva Business School в Казахстане?

- В 2012 году я устроилась работать в Geneva Business School (GBS) в Женеве на административную позицию и также отвечала за маркетинг в русскоговорящих странах – в Казахстане и Украине. Спустя 2 года, когда закончилась моя магистерская программа, я решила вернуться домой и строить карьеру в Казахстане. Тогда мне и предложили открыть представительский офис GBS в Нур-Султане, основная задача которого была отправлять студентов в Швейцарию и Испанию в кампус Geneva Business School. Однако в 2014 году как раз произошла девальвация, и фидбэк, который мы имели от людей, говорил о том, что ехать и получать образование за границей очень дорого.

К тому же приходится быть вдали от семьи и оставлять работу на 1,5-2 года, поэтому лучше всего было бы, чтобы обучение проходило в Казахстане. Мы зацепились за эту идею, я разработала бизнесплан и показала его акционерам GBS. Все началось с того, что мы стали проводить для различных организаций, таких как: Сообщество инженеров-нефтяников РК, Общенациональное движение «Казах-Ассоциация выпускников программы «Болашак» открытые лекции и мастер-классы, привозили экспертов из Швейцарии и показывали все, что мы можем и умеем. А уже в 2015 году мы набрали нашу первую группу и с тех пор ежегодно набираем минимум две группы в Нур-Султане и одну – в Алматы.

Насколько развита конкуренция в этой сфере?

– Сфера высшего образования, пожалуй, одна из самых конкурентных. Помимо классических университетов, бизнесшкол и других провайдеров программ МВА, есть ещё тренинговые центры, а также онлайн-обучение, которое становится все более популярным.

Geneva Business School – это все-таки университет и к нам люди приходят не на день-два, а на продолжительный срок. В среднем – 1,5 года. Соответственно нам необходимо предоставлять превосходящее их ожидания качество. Причем не разово, а на протяжении всего срока обучения, и это непростая задача. Более того, мы стремимся выстраивать взаимоотношения со студентами так, чтобы по завершению программы они чувствовали свою

принадлежность к тому комьюнити, которое мы создаем. Приходя к нам, человек, становится частью большой семьи GBS.

Чем вызвана необходимость получения бизнес-образования и кто наиболее склонен инвестировать в свой профессиональный рост?

- MBA

- программа

для людей с опытом работы на руководящей должности и тех, кто уперся в «потолок», который не позволяет пройти на следующую ступень без определенных знаний. МВА охватывает все аспекты бизнеса: от HR и маркетинга до финансов и проектного управления. Инвестировать в свой профессиональный рост должны в первую очередь руководители, так как именно с них и собственников бизнеса начинаются любые изменения в организациях. Думаю, этим и

менения в организациях. думаю, этим и обусловлена необходимость получения бизнес-образования.

– Существуют ли какие-либо стереотипы или мифы о бизнес-образовании,

которые вы могли бы развенчать? – Главный миф о бизнес-образовании связан с тем, что получить качественные знания можно лишь на практике, то есть надо открыть собственный бизнес и учиться методом проб и ошибок. Мы с этим категорически не согласны. Бизнесобразование дает возможность учиться на чужих ошибках. Поверьте, 99% трудностей, с которыми сталкиваются современные руководители, уже случались с кем-то другим, были описаны и найдены эффективные решения. Получая качественное образование, вы экономите не только время, но и деньги. Ведь каждая ошибка бизнеса несет в себе реальные финансовые потери и оказывает негативный эффект на всю организацию в целом.

– Алина, на кого ориентирована Geneva Business School?

Наши программы ориентированы на работающих профессионалов, людей, имеющих опыт на руководящих позициях, и владельцев бизнеса. Если говорить в процентном соотношении, то 10% студентов – это государственные служащие, 30% – сотрудники национальных компаний, около 30% – представители международных корпораций и 30% – частные предприниматели.

– Сколько казахстанцев уже получили швейцарскую степень MBA (DBA)?

 За 4 года обучение в казахстанском офисе GBS прошли около 200 человек. Из них более 160 – получили степень MBA. Программа DBA или доктор делового администрирования была запущена только в прошлом году, и сейчас обучается первая

– Кто ваши преподаватели?

пилотная группа

– Все наши преподаватели исключительно практики. Это действующие топменеджеры зарубежных корпораций и владельцы крупного бизнеса из Швейцарии, Испании, Великобритании и США. Они приезжают к нам каждые три недели в субботу и в воскресенье для того, чтобы провести интенсив. Преподавателей-теоретиков у нас нет, так как мы считаем, что только практики могут научить бизнесменов и руководителей чему-то новому. Несмотря на то, что 80% наших преподавателей зарубежные специалисты, для тех предметов, где необходим местный контекст, мы приглашаем казахстанских экспертов. Причем лучших из лучших в своей сфере.

Какие программы вы предлагаете? Насколько они адаптированы под казахстанские реалии?

– На сегодняшний день мы предлагаем три программы МВА по следующим направлениям: международный менеджмент, финансы, нефть и газ. Также у нас есть программа Ехесиtive МВА, которая предусматривает три выездных модуля в Женеву, Барселону и Дубай. Запуск ЕМВА дал толчок для развития такого направления, как профессиональные стажировки за границу и визиты в иностранные компании.

Помимо этого у нас есть понятие «консультационный проект». То есть мы обращаемся к конкретной казахстанской компании, рассматриваем ее проблемы, и наши студенты выступают в роли консультантов. В результате у компании появляется 5-6 возможных решений своего вопроса, а студенты – получают опыт консалтинга. Для них это хороший способ протестировать возможность диверсификации своей деятельности.

На что делается акцент в ходе обу-

– B ходе обучения акцент идет на реальные бизнес-кейсы и живые обсуждения. Кроме того, мы постоянно работаем над улучшением и дополнением программ. Так, в прошлом году мы ввели такие предметы, как: Big Data, Design Thinkingи Rapid Foresight. А в этом году добавили Blockchain и планируем вводить еще новые направления. Ведь мы не можем читать то, что читали в 2014 году, и продолжать делать это в том же темпе и стиле. Если 5 лет назад казахстанский топ-менеджмент интересовали «skills», то есть набор навыков, таких как: проектное управление, риск-менеджмент, управление цепями поставок, то сегодня людей интересуют дизайн-мышление, нестандартное решение проблем и т.д.

Какова продолжительность программ?

- Продолжительность программ МВА составляет 1,5 года: 12 месяцев обучения и 6 месяцев дипломной работы. Занятия ведутся на английском языке с синхронным переводом на русский. Они проходят каждые три недели в субботу и воскресенье. На них идут обсуждения, разбор бизнес-кейсов и более глубокое погружение в предмет. Далее студентам дается две недели для подготовки проекта. Программа DBA занимает 3 года и включает 9 интенсивов, на которых слушатели учатся писать исследования. За каждым студентом закреплены 1-2 индивидуальных супервайзера, и вся работа выстраивается дистанционно. По окончанию обучения студентам надо защитить работу перед академическим комитетом.

– Сколько стоит обучение?

- Программа MBA в Geneva Business School в Казахстане стоит \$20 тыс. Executive MBA - \$25 тыс. Для сравнения: в Женеве стоимость программ составляет \$35 тыс. Руководство и акционеры GBS пошли навстречу Казахстану как перспективному развивающемуся региону, поэтому наши цены немного ниже, чем в Швейцарии. При этом диплом, который получают выпускники казахстанского кампуса – швейцарского образца. Он име ет европейскую, американскую, азиатскую аккредитацию и признается во всем мире. Также ежегодно мы проводим конкурс грантов BeGBS и разыгрываем один полный грант и два со скидкой в 75%. Помимо этого у наших студентов есть возможность оплаты обучения в рассрочку, ежемесячно, ежеквартально или раз в по-

– Какие требования предъявляются к претендентам на MBA (DBA)?

– Обязательные условия для поступления в GBS: наличие высшего образования, знание английского языка не ниже уровня Intermediate и подтвержденный опыт работы минимум 5 лет на руководящей должности для программ MBA и 7 лет – для DBA.

– Алина, расскажите о дальнейших планах GBS в ближайшей перспективе?

Прежде всего, мы планируем расширить географическое присутствие в Казахстане, с тем, чтобы жители со всех регионов имели доступ к нашим программам. Сейчас у нас есть офисы в Нур-Султане и в Алматы. Есть планы по открытию офиса в Западном Казахстане и в ближайшем зарубежье. Также мы намерены набрать второй поток на программу DBA и внедрить платформу дистанционного обучения с эффектом присутствия. Думаю, ближе к новому году мы ее запустим.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ТАЛДЫКОРГАНЕ БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ ТЕКСТИЛЬ

Экспортно ориентированное предприятие по переработке технической конопли и производству текстиля откроют в Талдыкоргане Об этом стало известно на встрече акима области Амандыка Баталова с отечественными инвесторами, сообщили в пресс-службе акима. Компания-инвестор «ElaximaTechStyleinc Казахстан», работая совместно с партнерами из США, специализируется на производстве текстиля. На первом этапе на территории Алматинской области планируется открыть производство по переработке и производству текстиля из конопляных волокон, который впоследствии будет экспортироваться в Китай и страны Европы. Для этого необходимо выкупить или арендовать здание общей площадью 2 тыс. кв с доступом к дорожному и железнодорожному сообщению. На втором этапе компания планирует заняться выращиванием собственного сырья. Для этого нужны орошаемые земельные участки. Амандык Баталов предложил открыть производство в Талдыкоргане. Заместителю акима города он поручил найти подходящее здание, к которому в качестве поддержки будет подведена вся внешняя инфраструктура. Что касается выделения земельных участков, то этот вопрос можно решить совместно с аграриями региона в рамках кооперации, отметил аким. (kapital.kz)

ДЛЯ СТРОИТЕЛЬСТВА DISNEYLAND ИЩУТ ИНВЕСТОРА

Заместитель акима Нур-Султана Ерлан Бекмурзаев рассказал о планах по строительству аналога Disneyland в столице. «По Disneyland определяем, где можно выделить земельный участок. Для того чтобы пришел инвестор, проект необходимо обеспечить инфраструктурой, водой и электричеством. Думаю, в ближайшее время определимся с участком и инвестором», - сказал Ерлан Бекмурзаев журналистам в кулуарах саммита UNWTO в столице. Он отметил, что возведение парка развлечений усложняют суровые климатические условия столицы. «Disneyland нужно строить такой, чтобы он окупался. Скорее всего, он будет крытым, чтобы работать круглогодично. У нас нет такой погоды, как в Кызылорде или в Шымкенте, надо создать условия, чтобы инвестор зашел. На самом деле большие планы есть у города, ведется поиск инвесторов», - добавил заместитель акима. Он уточнил, что пока в среднем туристы в Нур-Султане останавливаются всего на 1,5 дня. «(В день. – Ред.) качественный турист (тратит около. - Ред.) 100 долларов, мы хотим этот показатель увеличить до трех дней, сформировав пул проектов. Есть проект по историко-культурному наследию «Бозок», сегодня совместно с министерством культуры и спорта разраба-Бекмурзаев. (kapital.kz)

БИЗНЕС ОЩУТИЛ РЕАЛЬНУЮ ПОМОЩЬ

административное законодательство в сфере бизнеса, рассказал председатель президиума Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» Тимур Кулибаев на IV Форуме по защите бизнеса. «Мы на основе анализа обращений предпринимателей приняли решения по ряду системных вопросов – их у нас было 619, мы совместными усилиями сократили их количество на 80%. В регионах у нас тоже есть проблемные вопросы, мы их систематизировали, работаем с акиматами, практически половина вопросов уже снята», - сказал Тимур Кулибаев. По его мнению, бизнес уже ощутил реальную помощь, ведь количество разрешений и уведомлений сократили в 3,5 раза. «Их было 1115, а стало 315, сокращено на 72%. В итоге давление на бизнес значительно снизилось. На 20% сокращены контрольные функции (исключены 114 сфер из 540), сроки проверок сокращены в 2 раза (с 30 до 15 дней). На 30% стало меньше самих проверок (не более 70 тысяч)», – добавил Тимур Кулибаев. (kapital.kz)

СТАРТАПЫ ASTANA НИВ ПРИВЛЕКЛИ БОЛЕЕ 13 МЛРД ТЕНГЕ

В международном технопарке ІТ-стартапов AstanaHub стартовали пятый и шестой потоки акселерационной программы. В программе участвуют 60 стартапов со всех регионов Казахстана. Об этом сообщили в пресс-службе Astana Hub. В акселерационную программу Astana Hub входят бесплатные образовательные интенсивы, постоянное сопровождение участников со стороны трекеров – бизнес-коучей, менторов – опытных предпринимателей, бизнес-консультантов. Цель – помочь авторам проектов кратно увеличить капитализацию компаний. По данным пресс-службы Astana Hub, в предыдущем, четвертом наборе акселерационной программы стартапы-участники привлекли в проекты более 47 млн тенге инвестиций от фондов и частных инвесторов. Общая сумма продаж стартап-проектов увеличилась более чем на 222 млн тенге, было создано 149 рабочих мест, 7 стартапов в скором времени выходят на рынки других государств, среди которых Россия, Сингапур, США и страны СНГ. Таким образом, общая сумма привлеченных инвестиций стартапами Astana Hub за период работы составила более 13 млрд тенге. Стартапы, которые привлекли инвестиции, – мобильное приложения для защиты детей KidSecurity, судебный помощник Defense, социально-юридический проект Antidolg и приложение для заказа цветов GUL. Лучшие стартап-проекты Казахстана представят на выставке «Стартап Аллея» в рамках технологического форума Digital Bridge. У участников появится уникальная возможность представить свои проекты потенциальным инвесторам, бизнесменам и представителям государственных органов. (kapital.kz)

■ Face to face: производители выходят на крупных недропользователей

Арсен Аскаров

🦳 Нур-Султане прошла третья биржа субконтрактов – ключевое мероприятие, на котором крупные отечественные предприятия ищут подрядчиков для выполнения работ и поставок готовой продукции. В отличие от биржи труда здесь берут на работу не отдельных специалистов, а целые компании. Сегодня часто малые и даже средние производители лишены возможности заявить о своей продукции и выйти на крупного заказчика. Тут же за короткий период можно обойти десятки организаций со всего Казахстана. Заместитель председателя правления АО «Казахстанский центр индустрии и экспорта «QazIndustry» Турар Жолмагамбетов рассказал корреспонденту еженедельника «Капитал.kz» о значении форума и новых перспективах национальных производителей.

В частности на третьей бирже субконтрактов подписаны соглашения между предприятиями группы КАZ Minerals (ТОО «Востокцветмет», ТОО «КАЗ Минералз Актогай» и ТОО «КАЗ Минералз Бозшаколь») и отечественными товаропроизводителями ТОО «Новопек», ТОО «СоmTrade Product» и ТОО «IC textile» на 16,3 млрд тенге. Это означает, что в течение последующих трех лет компаниипроизводители будут обеспечивать недропользователей продукцией из стали, спецодеждой и подручными материалами для всевозможных сфер деятельности.

В правлении QazIndustry отмечают, что все компании отечественные. Благодаря новым контрактам и выпуску продукции товаропроизводители будут напрямую содействовать увеличению доли местного содержания. Важным решением в QazIndustry называют запуск совместного проекта со Всемирным банком - так называемая Служба развития поставщиков. Проект направлен на развитие конкурентоспособности отечественных производителей, они смогут стать поставщиками для крупных заказчиков в сырьевом и обрабатывающем секторах экономики страны. Результатом работы будет создание топ-100 конкурентоспособных и экспорт ориентированных поставщиков для не-



дропользователей горнорудного и нефтегазового секторов в Казахстане.

– Турар, расскажите подробнее о проекте со Всемирным банком?

– Дело в том, что у нас есть ряд проблем, которые стоят перед поставщиками в отношении недропользователей. Это касается сроков поставок и качества товаров. То есть местным поставщикам не хватает навыка работы с крупными предприятиями. Кроме этого, им не хватает денег, чтобы соответствовать международной сертификации. Чтобы получить АРІ-сертификат (American Petroleum Institute) на один продукт, нужно заплатить порядка \$30 тыс. При этом сертификация менеджмента компании в целом может стоить до 200 тысяч долларов. Это немалые средства, потому мелкие и даже средние компании не идут на такие финансовые риски и, естественно, не могут заключать большие контракты с недропользователями.

На какой стадии находится реализация проекта?

- К нам поступило уже более 200 заявок для участия в проекте. В итоге мы отберем 100 поставщиков, которые в последующие два года будут обучаться, знакомиться с международным опытом, получать консультации в стране и за рубежом. В тот момент, когда тот или другой производитель получит международную сертификацию, мы начнем возмещать его затраты. Допустим, компания затратит те же самые \$200 тыс., получив АРІ-сертификат, мы в свою очередь будем готовы вернуть ей порядка 70% всех затрат. Однако конечная цель заключается в том, чтобы эти 100 компаний заключили договоры в нефтегазовом и горно-промышленном секторах на \$25 млн.

– Как малый и средний бизнес предтавлен на вашей бирже?

ставлен на вашей бирже?

– На нашей бирже МСБ представлен в области простой продукции –пошив спецодежды, изготовление обуви, а также в сфере услуг – общепит, транспорт, логистика, секьюрити-службы и другие. Безусловно, малый и средний бизнес представлен в рамках тех контрактов, которые уже удалось заключить.

- Каков алгоритм вашей работы? - Алгоритм работы следующий: мы п

– Алгоритм работы следующий: мы постоянно мониторим закупки, в которых задействованы крупные недропользователи. Это порядка 1000 видов различной продукции - список строится по объему потребления, где мы составляем шортлист. То есть если кто-то продает рабочие каски количеством всего в 50 штук, то нам это неинтересно. Если же это спецобувь по 20 тыс. тенге за единицу количеством в 5 тыс. штук, то мы работаем с этим поставщиком, попутно выстраивая свою базу промышленных производителей. Приглашаем недропользователей и поставщиков, садимся за стол переговоров и обсуждаем качество товара, сумму, сроки и многое другое. У нас имеются компании, которые не производят продукт, но готовы начать выпуск в ближайшее время. Тогда мы заключаем автоконтракты. В этом случае определенная сумма денег перечисляется заранее для того, чтобы поставщик смог закупить оборудование, обучить сотрудников, и условно за два или три года поставить данную продукцию. Такой процесс может длиться от нескольких месяцев до нескольких лет. Это рутинная работа, которую мы от начала до конца полностью прослеживаем и сопровождаем вплоть до полного исполнения

– В чем коммерческая выгода самой

биржи при заключении субконтрактов? Мы прежде всего госструктура, поэтому не ищем никакой коммерческой выгоды. Мы являемся государственным предприятием и подчинены министерству индустрии и инфраструктурного развития. У нас есть два главных подразделения: департамент мониторинга и развития местного содержания, который составляет список потребительских товаров; и департамент регионального развития и промышленной кооперации, который вступает в работу, когда уже известны товары, потенциальные поставщики и покупатели. Специалисты департамента организуют переговоры, встречи, конференции, обсуждают и согласовывают условия сделки. В практическом плане сажают за стол переговоров заказчика и поставщика, чтобы прийти к единому консенсусу.

На какой период рассчитаны заключенные контракты?

– Контракты рассчитаны до трех лет. Это значит, что в ближайшие годы предприятия-поставщики уже будут иметь собственные каналы сбыта. То есть в среднесрочной перспективе они себя обеспечили работой и заказами. За этот период они могут смело проводить модернизацию, закупать новое оборудование, приглашать новых специалистов. А у недропользователей в свою очередь появилась уверенность, что у них есть местные поставщики, которые действительно удовлетворяют всем запросам и заинтересова-

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НУР-СУЛТАН ДОЛЖЕН БЫТЬ ЛИДЕРОМ ПО ИНВЕСТИЦИЯМ

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил привлекать в столицу как можно больше инвестиций. «Нам необходимо в первую очередь решить следующие вопросы. Первое: Нур-Султан должен оставаться городом с благоприятной экономической и бизнессредой. Одна из приоритетных задач - привлечение инвестиций. Столица всегда была лидером по привлечению инвестиций, так и должно оставаться. Ежегодно в городе проводятся инвестиционные и экономические форумы, эта практика будет продолжаться. Будь то инвесторы либо общественные деятели они в первую очередь приезжают в нашу столицу», - сказал Касым-Жомарт Токаев на совещании по вопросам развития Нур-Султана. При этом глава государства констатировал тот факт, что за последние 10 лет в столице впервые отмечается снижение объемов инвестиций. «Столица сегодня занимает далеко не первое место среди всех городов Казахстана. Я обращаю внимание и министра иностранных дел, и акима Нур-Султана на этот очень плохой, нерадужный показатель», – сказал президент. Акимату столицы и Министерству иностранных дел РК поручено усилить работу и «показать в ближайшее время конкретные результаты». (kapital.kz)

КАЅРІ.К ПЕРЕНОСИТ **ДАТУ ІРО**

Kaspi.kz объявил о переносе даты IPO в связи с неопределенностью на международных фондовых рынках и в глобальном технологическом секторе. Об этом сообщили в пресс-службе компании. Михаил Ломтадзе, председатель правления Kaspi.kz, прокомментировал это решение: «Мы очень довольны, что нам удалось поднять инвестиционную привлекательность Казахстана. Мы получили огромный интерес со стороны первоклассных инвесторов. Именно благодаря нам многие международные инвесторы в первый раз познакомились с Казахстаном, как со страной, в которой есть инновационные технологичные компании. В то же самое время мы решили взять паузу по размещению на Лондонской бирже, пока международные рынки капитала не стабилизируются». Напомним, в середине сентября Михаил Ломтадзе сообщил, что ІРО kaspi.kz произойдет в IV квартале этого года.

ВНЕШНИЙ ДОЛГ РК СОСТАВИЛ \$158,3 МЛРД

По состоянию на 1 июля 2019 года внешний долг Казахстана составил \$158,3 млрд. Об этом сообщили в Нацбанке. «По итогам первого полугодия 2019 года текущий счет платежного баланса сложился с дефицитом и составил \$1,9 млрд. Дефицит текущего счета обусловлен снижением профицита торгового баланса на фоне ухудшения внешней конъюнктуры мировых цен на нефть. Экспорт товаров увеличился на 0,8%, до \$28,6 млрд. При этом стоимость экспорта нефти и газового конденсата (57,7% от официального экспорта) сократилась на 6,6% за счет снижения контрактных цен», – говорится в сообщении Нацбанка. В структуре внешнего долга по-прежнему преобладает межфирменная задолженность (63,3%), внешний долг корпоративного сектора перед несвязанными кредиторами занимает 25,1%, государственный внешний долг (правительство и Национальный банк) – 8,0%, внешние обязательства банковского сектора (БВУ и Банк развития Казахстана) - 3,6%. Государственный внешний долг увеличился на \$323,0 млн, до \$12,6 млрд за счет роста рыночной стоимости суверенных еврооблигаций, частично нивелированной погашением государственных внешних займов. Чистый внешний долг Республики Казахстан составил \$47,7 млрд, увеличившись за первое полугодие 2019 года на \$806,1 млн. При этом государственный и банковский секторы выступают чистыми кредиторами по отношению к остальному миру, а корпоративный сектор является чистым заемщиком. (kapital.kz)

«САМРУК-КАЗЫНА» ВЫПЛАТИТ ДИВИДЕНДЫ

Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» направит 63,75 млрд тенге в качестве дивидендов в республиканский бюджет в 2019 году. Об этом сообщает «Интерфакс-Казахстан» со ссылкой на данные министерства финансов. «АО «ФНБ «Самрук-Казына» планируется перечисление дивидендов на госпакет акций по итогам 2018 года в размере 63,75 млрд тенге, в том числе 50 млрд тенге дополнительные дивиденды», – пояснили в Минфине. Вместе с тем в министерстве национальной экономики агентству сообщили, что изначально в республиканский бюджет поступление дивидендных выплат от «Самрук-Казыны» было предусмотрено в размере 13,7 млрд тенге. «Указанная сумма была сформирована на основании данных плана развития фонда, утверждаемого советом директоров фонда», - отметили в ведомстве. Всего в бюджет 2019 года поступит 66 млрд тенге дивидендных выплат от 68 республиканских акционерных обществ с госучастием, в том числе 63,7 млрд тенге от госфонда. В пресс-службе «Самрук-Казыны» агентству сообщили, что пока не имеют информации по точному размеру дивидендных выплат. Ранее глава Миннацэкономики Руслан Даленов рассказал, что в ходе уточнения проекта республиканского бюджета 2019 года неналоговые поступления увеличиваются на 83 млрд тенге за счет увеличения поступления дивидендов на 50 млрд тенге до 66 млрд тенге и фактических поступлений на сумму 33 млрд тенге. Как пояснил журналистам вице-министр финансов Берик Шолпанкулов, поступления дивидендов на 50 млрд тенге будут увеличены за счет выплат госфонда «Самрук-Казына». (interfax.kz)

КРИПТОВАЛ НАЧАТЬ ТОРГОВЛЮ ПРОСМОТР РЫНКО! Litecoin (LTC) Bitcoin (BTC) 0.00670000 BTC 8350.00000000 USD -0.749 55.94500000 USD 7535.000000000 EUR -12.07% Monero (XMR) -. 00000462 BTC -1.07% 0.00648000 BTC 1.09% 54.10800000 USD 1.00% 0.03857700 USD 0.98%





Суть криптовалют: \$900 млн за \$4

Дмитрий Чепелев

а прошедший семидневный период криптовалютный рынок пережил несколько всплесков, однако по итогу отчетного периода показал скромные сотые доли процентов роста. Основное давление на рынок оказывает стагнирующая стоимость Bitcoin (BTC), который за последнее время значительно увеличил свою долю в общей капитализации. Эксперты сходятся во мнении, что без серьезных сдвигов в сторону роста «первой криптовалюты» рынок будет обречен на вялотекущие флуктуации в отсутствии новых точек роста.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка увеличилась на незначительные 0,23%. На утро среды, 16 октября 2019 года, она составила \$222,5 млрд против \$222 млрд на конец прошлой недели.

1. Bitcoin (BTC). На прошедшей неделе «первой криптовалюте» так и не удалось

вырваться из объятий цены \$8220. За отчетный период «цифровое золото» поднялось до отметки \$8650, однако не смогло удержаться на этой позиции и после череды небольших угасающих всплесков к концу семидневного отрезка вернулось к цене, идентичной на начало недели. Исходя из этого, можно констатировать факт того, что у «медведей» так и не хватило ресурсов на продавливание стоимости Bitcoin (BTC) ниже психологической отметки \$8000. Однако можно судить и о нехватке ресурсов у «быков», которые так и не сумели оседлать и развить попытки первой криптовалюты приблизиться к линии сопротивления на \$8900.

Тем временем в сети Bitcoin была осуществлена знаковая транзакция по переводу «цифрового золота» на сумму более \$900 млн в долларовом эквиваленте. Знаковость транзакции обусловлена суммой комиссии, уплаченной для ее осуществления. Она составила менее \$4, что меньше стоимости чашки кофе в крупных городах США.

На утро среды, 16 октября 2019 года, цена Вітсоіп (ВТС) составила \$8219. За прошедший семидневный период стоимость «цифрового золота» не изменилась. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом осталась на отметке \$147,8 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации при этом, снизившись на 0,1 процентных пункта, осталась очень высокой и на конец прошедшего семидневного периода составила

2. Ethereum (ETH). Несмотря на некоторый всплеск в начале прошедшей недели, который позволил «цифровой нефти» приблизиться к отметке \$195, стоимость актива быстро вернулась к той отметке, на которой она находилась на начало отчетного периода. В итоге Ethereum (ETH) продемонстрировал рост, который составил менее 1%.

Судя по всему, видя все больше вопросов, возникающих по поводу дальнейшего развития платформы, создатель

Ethereum Виталик Бутерин попытался развеять сомнения сообщества. В частности, касательно перехода на платформу Ethereum 2.0, он заявил, что сам переход займет шесть часов, однако подготовительная работа может продлиться до двух лет. Для большинства пользователей процесс перехода будет практически незаметен и пройдет в фоновом режиме, отличие будет состоять лишь в том, что к каждой новой транзакции будут добавлены специальные данные (witness data), которые позволят обработать все эти транзакции в сети версии 2.0. Резюмируя, создатель Ethereum (ETH) утверждает: «Вечером вы пойдете спать, а когда проснетесь утром, переход уже будет завершен».

На утро среды, 16 октября 2019 года, стоимость Ethereum (ETH) составила \$180,96. По итогам прошедших семи дней «цифровая нефть» прибавила незначительные 0,53%. Доля Ethereum (ETH) в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю прибавила 0,01 процентных пункта, составив 8,8%.

3. Ripple (XRP). «Банковская криптовалюта» вторую неделю кряду становится единственным из трех топовых цифровых активов по капитализации, демонстрирующим рост. За прошедший семидневный период Ripple (XRP) прибавил более 3%. При этом рост продолжился до отметки \$0,3, после которой имел место небольшой откат до рубежа \$0,285, где криптовалюта и продолжала находиться на конец отчетного периода. Аналитики, специализирующиеся на техническом анализе, акцентируют внимание на том, что преодоление линии сопротивления на отметке \$0,3 при сохранении средних объемов торгов может подтолкнуть «рипл» к достижению рубежа \$0,363, где находится следующая зона сопротивления.

Рост цены Ripple (XRP) проходил на фоне новостей о ребрендинге основных продуктов компании. В частности, в Ripple решили отказаться от использования названий xCurrent и xVia, которые станут частями единого бренда RippleNet. «Наши клиенты теперь вместо покупки xCurrent или xVia будут подключаться к единой сети RippleNet в локальной среде или облаке, а вместо покупки xRapid они будут использовать «ликвидность по запросу». Это не новые продукты, а ребрендинг наших уже существующих. Это небольшое изменение, которое никак не скажется на текущих клиентах и немного упростит понимание наших сервисов для клиентов потенциальных», - заявили представители Ripple. Целью ребрендинга называется желание позиционировать Ripple как полноценную платежную сеть, а не набор отдельных сервисов.

Не обошлось на прошедшей неделе и без новостей о недавних покупках и инвестициях компании. Так Ripple планирует осуществить инвестиции в размере \$750000 в крупный криптовалютный кошелек BRD. Партнерство с вышеназванным кошельком, по заявлению компании, «позволит пользователям BRD хранить, покупать, продавать токены XRP любому человеку на планете»

Также компания продолжает следовать озвученным ранее в этом году планам об экспансии в страны Латинской Америки. Совместно с крупнейшей американской криптовалютной платформой Coinbase Ripple инвестировала в расширение популярной криптовалютной биржи, оперирующей в данном регионе. Участники сделки воздержались от раскрытия информации о ее сумме и условиях, однако известно, что Bitso, биржа, получившая инвестиции, работает в Мексике с 2014 года и насчитывает около 800000 пользователей.

На утро среды, 16 октября 2019 года, стоимость Ripple (XRP) составила \$0,286. По итогам прошедшего семидневного периода стоимость XRP увеличилась на3,25%. Доля Ripple в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю выросла на 0,17 процентных пункта и составила 5,55%.

Великая битва токенов

Андрей Чеботарев, аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

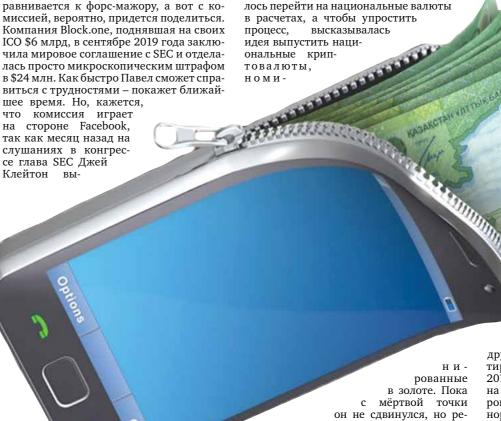
роект Libra потерял еще пять партнеров, включая Visa и Mastercard. •Комиссия по ценным бумагам практически остановила проект Павла Дурова своим решением. Северная Корея разрабатывает свои токены. Венесуэла уже активно их использует. Центробанк России готов обсуждать выпуск криптовалют с привязкой к золоту. Нужен ли Казахстану криптотенге? И причем тут Путин с единой валютой для всего СНГ.

Криптосообщество пережило стадию информационного цыганства, когда покупать и продавать токены призывали даже таксисты, а слово криптовалюта звучало буквально из каждого утюга. Пузырь Bitcoin надулся и лопнул, курс опускался до \$3,5 тыс. с пиков в 19 783 в декабре 2017 года, но сейчас замер на отметке близкой к \$8,5 тыс. Крипта получила свои репетиционные шрамы, многие в нее так и не поверили, а зря, ведь именно сейчас токены занимают умы многих экономистов, и под натиском токенизации и криптовизации сдаются даже такие скептики, как

Тем временем в США развернулась целая битва. Visa, Mastercard, eBay и еще две компании вышли из проекта стейблкоина от Facebook Libra, до них оттуда буквально сбежал PayPal. Все дело в том, что проект вызвал бурю недовольства со стороны властей США и Европы. Его обвиняли в том, что он хочет составить конкуренцию деньгам и привычной финансовой системе. Несмотря на это, 21 компания подписала устав Libra Association, и еще более 1 500 фирм выразили желание присоединиться к организации. А сама финансовая система уже меняется.

И все это на фоне самого ожидаемого запуска года – токена Павла Дурова. В пятницу, 11 октября, Комиссия по ценным бумагам США сообщила, что добилась временного судебного запрета в отношении двух офшоров – Telegram Group Inc.

и ее «дочки» TON Issuer Inc. В комиссии считают, что компания осуществила первичное размещение ICO токенов Gram в США без соответствующей регистрации, хотя анонс был давно, а размещение было более чем ожидаемым. Скорее всего, Дурову придётся перенести запуск, причем без потерь, видимо, не обойдется. Нет, возвращать деньги инвесторам Дурову не придётся, так как решение комиссии приравнивается к форс-мажору, а вот с комиссией, вероятно, придется поделиться. Компания Block.one, поднявшая на своих ІСО \$6 млрд, в сентябре 2019 года заключила мировое соглашение с SEC и отделалась просто микроскопическим штрафом в \$24 млн. Как быстро Павел сможет справиться с трудностями – покажет ближайшее время. Но, кажется, что комиссия играет



ступил в защиту Libra, сказав, что если актив не приносит доход - то он не ценная бумага, а значит – у комиссии нет претен-

Но вернемся в наши широты. Путин

в ходе заседания совета глав стран СНГ в

Ашхабаде предложил двигаться к созда-

нию общего финансового рынка. Такая

тема уже поднималась полгода назад, но

в рамках БРИКС, тогда тоже предлага-

выпуску собственной криптовалюты. В самой РФ буквально недавно глава Центробанка Эльвира Набиуллина заявляла, что сомневается в преимуществах национальной криптовалюты, но несмотря на это, ее ведомство активно изучает возможность

запуска крипторубля. Нацбанк РК отмалчивается о собственной криптовалюте, выступая только против рекламы других криптовалют, а также регламентируя майнинг, покупку и продажу. До 2018 года в законодательстве Казахстана вообще отсутствовало понятие цифровых активов, но уже в прошлом году нормативная база была дополнена. А вот гуляторы разных стран прио криптотенге последний раз говорил сматриваются к криптовалютам. только Багдад Мусин в 2017 году, и с тех Например, Венесуэла с их помощью уже пор тема национальной крипты не подниобходит ряд санкций. Этот успех собирамалось, хотя, учитывая пожелание наших ется повторить Северная Корея. Китай соседей по союзам, мы могли бы стать еще в августе заявлял, что «почти готов» к первопроходцами.

Россия и Казахстан могут скооперироваться во многих сферах бизнеса

Мариям Бижикеева

оссия достаточно давно реализует комплексные меры для поддержки своего МСБ, и они могли бы быть интересны для Казахстана. Но на сегодня положение российского малого и среднего бизнеса сильно зависит от политических решений. Как рассказала в интервью корреспонденту «Капитал.kz» руководитель лаборатории евразийских исследований Института исследования развивающихся рынков при Московской школе управления СКОЛКОВО Гаухар Нургалиева, сегодня Россия и Казахстан могут скооперироваться для дальнейшей совместной деятельности в сфере цифровой экономики, перерабатывающей и сельскохозяйственной промышленности и других отраслях.

– Гаухар, какие ключевые проблемы в развитии МСБ в Казахстане вы могли бы выделить?

Одна из проблем малого и среднего предпринимательства в Казахстане - нехватка инвестиций в перерабатывающих отраслях экономики. Большая часть денег направляется в добывающие отрасли, в основном экспортного характера, что приводит к росту импорта, некачественной и поддельной продукции, уменьшению конкурентоспособности казахстанских производителей. Сегодня Правительство Казахстана пытается работать над этой проблемой. В стране внедрена индустриальная программа, благодаря которой несколько тысяч предпринимателей, несколько сотен новаторов получили господдержку, созданы условия для инвесторов, открылось более полутысячи новых

На мой взгляд, для достойного существования МСБ в Казахстане важно акцентировать внимание на современных тенденциях мировой экономики, которые объединяют бизнес и научные институты. Стимулирование инвестиционной активности и разработка инновационных проектов будут способствовать росту конкурентоспособности отечественных товаров. В государствах с развитой рыночной экономикой особое значение имеет поддержка малого и среднего бизнеса. Опыт таких стран, как США, Великобритания, Германия, Япония, показывает важность мер по содействию малому и среднему предпринимательству для экономики в

– Какие меры господдержки вы считаете наиболее эффективными для бизнес-среды Казахстана?

– Сегодня главными приоритетами Казахстана являются экономический рост и создание социально ориентированного рыночного общества, что было бы невозможно без развития МСБ, а также мер по развитию конкуренции и отказа от монополизма. МСБ заметно влияет на экономические показатели. За 2017 год малым и средним бизнесом суммарно произведено продукции на 21147,6 млрд. тенге. Кроме того, малый и средний очень различаются. Сегодня 65,2% МСБ – это индивидуальные предприниматели (ИП), 18,2% – малый бизнес, 16,4% – крестьянские или фермерские хозяйства, 0,2% – средний бизнес.

Хочу отметить программу «Дорожная карта бизнеса-2020», цель которой – обеспечение стабильного и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики и создание новых постоянных рабочих мест. Были также обозначены необходимые преобразования для поддержки бизнеса, которые означают финансовую поддержку из Национального фонда –100 млрд тенге, упрощенную налоговую и регуляторную систему для МСБ на 3 года, дополнительное финансирование в рамках новой «Дорожной карты бизнеса», поддержку в создании семейных бизнесов, для многодетных и малообеспеченных семей, развитие туризма, в особенности эко- и этнотуризма.

Какие меры господдержки МСБ в России вы считаете приемлемыми для Казахстана?

- Россия достаточно давно проводит комплексные меры для поддержки МСБ, которые могли бы быть интересны и для Казахстана. Например, существуют субсидии от центра занятости - это сумма в размере 12-кратной максимальной величины пособия по безработице. Размер пособия с 1 января 2020 вырастет максимально до 8000 рублей, поэтому и размер субсидии может увеличиться. Предусмотрена единовременная финансовая помощь на подготовку документов: оплату госпошлины, нотариальных действий при госрегистрации, покупку бланочной документации, изготовление печатей и штампов, услуги правового характера.

Грантовую поддержку в форме субсидии оказывают начинающему предпринимателю единовременно, безвозвратно и на безвозмездной основе. Максимальная сумма, как правило, составляет 600 000 руб., также в России достаточно распространены федеральные программы поддержки бизнеса. Минэкономразвития оказывает прямую и непрямую поддержку производителям товаров, разработчикам инновационной продукции, специалистам народно-художественных промыслов, ремесленникам, бизнесменам, развивающих сельский и экотуризм, социальное предпринимательство.

Развитие МСБ связано с рядом совсем различных задач. Корпорация МСП, например, оказывает финансовую, имущественную, юридическую, инфраструктурную, методологическую поддержку, организовывает сопровождение инвестпроектов. АО «МСП Банк» выдает кредиты предпринимателям и помогает воспользоваться кредитными ресурсами при недостаточности залогового обеспечения в рамках государственной программы фи-



нансовой поддержки предпринимательства. Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере отвечает за развитие и поддержку МСБ в научно-технической сфере и финансово помогает по целевым проектам.

Для агропромышленного комплекса предусмотрены различные меры государственной поддержки в 2019 году. Так, с 1 января 2017 года товаропроизводители, организации и индивидуальные предприниматели (ИП), осуществляющие производство, переработку и реализацию соответствующей продукции, могут обратиться в уполномоченный Минсельхозом России банк за краткосрочным или инвестиционным кредитом по ставке не более 5 %. Российский бизнес может даже рассчитывать на компенсацию затрат по уплате процентов по кредитам, на развитие деятельности, в том числе на

обновление своих производств и средств (за исключением кредитов, полученных для приобретения легковых транспортных средств).

– Какие факторы влияют на развитие бизнес-среды в России?

– Сегодня положение российского МСБ особенно остро зависит от политических решений. Экономические санкции западных и последующие ответные российские антисанкционные действия создают проблемы для экономики, но в то же время открывают новые горизонты развития бизнеса.

В этих условиях поддержка малого и среднего предпринимательства является одной из приоритетных задач, так как в ряде отраслей производства, таких как текстильная и пищевая промышленность, сельское хозяйство, МСБ занимает

ключевую позицию, но и является и наиболее чувствительным к изменениям в экономической сфере.У России есть возможность для переориентирования экономики и восстановления промышленного потенциала. Кроме того, уже существует развитая ресурсная база: человеческие и природные ресурсы, необходимая государственная поддержка, временное отсутствие серьезных зарубежных конкурентов. Но для максимальной эффективности необходимо направить фокус на техническую и технологическую модернизацию производства, улучшение качества товаров и услуг, увеличение объемов и ассортимента производимой продукции.

Насколько торгово-экономические отношения способны развивать МСБ обеих стран?

– Россия продолжает занимать ключевое место в партнерских отношениях с Казахстаном. Торгово-экономическое взаимодействие России и Казахстана подразумевает развитие экономической кооперации в рамках регионального сотрудничества (ЕАЭС) с регулярным увеличением объема товарооборота. На протяжении многих лет примерно 20% от общего объема внешней торговли Казахстана приходилось на долю РФ. Российский импорт находится в пределах 40% от общего импорта, ввезенного в Казахстан. Я считаю, что наши страны имеют сложившиеся экономические отношения зрелого характера, способные быть прочной базой для долговременного поступательного развития в целях реализации общих инициатив по модернизации экономик. Сегодня Россия и Казахстан могут скооперироваться для дальнейшей совместной деятельности в сфере цифровой экономики, перерабатывающей и сельскохозяйственной промышленности, транспортно-логистического сектора, общих проектов в области высоких технологий и

– Есть ли у вас приблизительные прогнозы выгодности экономического сотрудничества между Россией и Казахстаном?

- 9 ноября 2018 года президентами Казахстана и России утвержден План совместных действий на 2019-2021 годы, определяющий первоочередные задачи двустороннего взаимодействия. Ключевая область - топливно-энергетический комплекс. Развивается сотрудничество в сферах электроэнергетики и атомной энергетики – совместная разработка урановых месторождений в Казахстане, или в нефтегазовой отрасли - транзит казахстанской нефти на экспорт через территорию Россий, закупка и маркетинг казахстанского природного газа для поставок на рынки третьих стран, реализация совместных проектов по освоению углеводородных ресурсов северного Каспия.

Стратегическое партнерство России и Казахстана динамично развивается и охватывает все новые направления торгово-экономической кооперации, сотрудничества в наукоемкой сфере энергетики, транспорта и космоса. Осуществляется сотрудничество в космической области. Россия арендует расположенный в Казахстане комплекс «Байконур». В августе 2018 года в рамках форума «Армия-2018» РФ и РК подписали соглашение о создании стартового комплекса «Байтерек» на космодроме Байконур под новую ракету среднего класса «Союз-5». Кроме этого, сегодня страны ЕАЭС держат курс на активную цифровизацию экономик и реализацию совместных проектов в дан-

• Экономика замкнутого цикла

Как горнодобывающим компаниям заработать на новом подходе к бизнесу

Антон Мусин, управляющий директор Accenture в России и Казахстане

●омпании горнодобывающего сектора стоят на пороге небывалого в последнее десятилетие подъема: по данным российских «Ведомостей», в прошлом году выручка 40 крупнейших отраслевых предприятий выросла на 8%, а их дивидендные выплаты акционерам стали самыми высокими с 2007 года. Но даже сильные финансовые позиции пока не способствуют увеличению рыночной стоимости горнодобывающих компаний. Инвесторы ждут, когда инертная (с точки зрения инновационности) отрасль озаботится вопросами сохранения окружающей среды и минимизации парникового эффекта. От социальной и экологической ответственности горнодобывающего бизнеса в ближайшие годы будет зависеть слишком многое. Как в таких условиях стоит управлять горнодобывающим про-

Замкнутая экономика: новые возможности или новые препятствия?

Для большинства мировых отраслевых рынков circular economy («круговая» экономика, экономика замкнутого цикла) - явление новое. Идея «замкнутой» экономики родилась в ответ на ухудшение экологической ситуации, а также на стремительное сокращение невозобновляемых природных ресурсов. По оценкам аналитиков, если мы будем продолжать потреблять с той же скоростью, что и сейчас, уже к 2050 году для нашего существования потребуются ресурсы почти трех планет Земля. Идеологи circular economy считают, что виной - линейная бизнесмодель, которая опирается на предположение, что всегда найдутся ресурсы для превращения в продукты, и подразумевает одноразовое использование сырья. По их мнению, «линейная» экономика создает нагрузку на ограниченные ресурсы и приводит к росту отходов, загрязнений и выбросов парниковых газов.

В отличие от нее, circular economy подразумевает безотходное производство и максимально эффективное использование ресурсов. В конце жизненного цикла каждого продукта сырье, используемое для его создания, перерабатывается или перераспределяется — вторичная переработка продукции должна существенно снизить потребность в ресурсах и свести к минимуму загрязнение окружающей сре-

ды. В итоге мировая экономика сможет не только улучшить климатические условия, но и сэкономить \$4,5 трлн за счет устранения отходов, по данным Accenture. Что это значит для горнодобывающей промышленности?

Добыча без границ

Многие считают, что экономика замкнутого цикла – это история про переработку бытового мусора. Европейская комиссия подсчитала, что в 2017 году на свалку в Европейском союзе отправлено 58 млн тонн бытовых отходов, и это огромный удар по экологии. Но далеко не самый значительный. Для сравнения: годовой объем про-

риалов, ландшафтного дизайна или даже получения пигментов (в частности, из остатков железосодержащих пород). Для иллюстрации, JX Nippon Mining & Metals перерабатывает через собственные экологические компании множество материалов, включая промышленные отходы: из общего объема отходов, произведенных группой в 2015 году, 83% было повторно использовано внутри компании.

Как горнодобывающим компаниям безболезненно перейти к circular economy

Остается главный вопрос: как наладить безотходное производство? Руководству

Шаг 1. Улучшение бизнес-процессов Партнерство с поставщиками ИТ и внедрение в работу инструментов для мониторинга, анализа данных и прогнозирования, например, технического обслуживания оборудования позволит увеличить сроки эксплуатации и качество функционирования парка техники. Пролажа произволственных отхолов

Продажа производственных отходов другим отраслям, например, строительной, поможет полностью избавиться от перерабатываемых отходов.

Добавление дополнительных переделов в существующие ключевые бизнеспроцессы: например, обогащения руды или переработки существующего отвала.

Шаг 2. Создание инновационных продуктов и решений

Необходимо создавать инновационные продукты и услуги для circular economy:

поддержку сертификации и клиентских продуктов





изводства золота достиг 3000 тонн в 2017 году. Чтобы получить эквивалентный объем отходов от городской потребудобычи, ется порядка 95 млрд выброшенных мобильных телефонов, в то время как в обращении всего пять млрд

устройств по всему миру. Именно поэтому от горнодобывающей промышленности требуют перехода из категории «обогатителей руды» в категорию экологически ответственного бизнеса.

Тем более процесс добычи полезных ископаемых хорошо поддается «круговому» подходу к организации бизнес-процессов – горнодобывающая промышленность создает много отходов, пригодных к вторичной переработке: остатки горных пород, выбросы, шахтерские воды. Их можно использовать, например, для засыпки дорог или производства строительных мате-

горнодобывающих компаний придется осознать – чтобы достигнуть нулевого уровня отходов, нужно переосмыслить не только текущие процессы, затраты или инвестиции – речь идет об изменениях в подходах, мышлении и философии управления. Для начала важно понять, какие материалы могут быть переработаны наиболее эффективно, где замкнутые бизнесмодели могут представлять угрозы, а где – возможности. И только затем приступать к трансформации бизнеса – оптимальный план действий подготовили аналитики Ассепture.

для повторного использования.

улучшение процессов утилизации отходов, переработки и повторного использования.

Шаг 3. Формирование партнерской и клиентской экосистемы

клиентской экосистемы
 Чтобы создать продукт, который можно использовать повторно, компании должны начать работать вместе. Межотраслевые партнерства помогут разработать эффективный план развития горнодобывающей промышленности, создать межотраслевые стандарты в части качества продукции, в том числе вторично переработанной,

и сделать шаг навстречу обновленному нормативному регулированию отрасли с учетом изменившихся экономических реалий.

Пусть всегда будет...вторичная переработка!

Несмотря на то, что горнодобывающая промышленность сильно отстает от автомобильной или FMCG с точки зрения процессов вторичной переработки, успешные примеры уже есть на рынке. Arcelor Mittal продлевает жизненный цикл продукции путем сдачи в аренду шпунтовых свай для краткосрочных проектов и создает партнерства для развития и масштабирования систем улавливания и хранения углерода. A Codelco оценивает медь на основании углеродного следа и социального воздействия ее производства. И это только начало - The Bureau of International Recycling прогнозирует рост рынка вторичной переработки металлов с \$277 млрд в 2015 году до \$406 млрд к 2020 году, со среднегодовым приростом в 8%. Похожая картина – для алюминия и меди, а для драгоценных металлов даже выше.

Но горнодобывающей промышленности еще предстоит пройти долгий путь. Правда, не без серьезной мотивации: по оценкам аналитиков, если в сталелитейной, пластмассовой, алюминиевой, цементной и пищевой промышленности будет принят подход circular economy, уже 2050 году в мире станет на 9,3 млрд метрических тонн парниковых газов меньше.

Если говорить о нашем местном рынке, то в Казахстане - огромные перспективы для вторичной переработки отвалов в цветной металлургии или добавления дополнительных переделов в существующие бизнес-процессы. Из нашего опыта можно отметить, что в разное время в разных компаниях находилось на проработке много идей по внедрению решений «замкнутого цикла», но большинство из них по разным причинам не были реализованы. Например, в одной из крупных металлургических компаний активно исследовали вопрос изменения существующего процесса обогащения руды для получения дополнительных объемов лития, чрезвычайно ценного для новой цифровой экономики ресурса, поскольку литий - основа аккумуляторных батарей гаджетов и электромобилей, и потребность в нем будет только расти в ближайшее десятилетие. То же самое и в части получения дополнительной прибыли от добычи других редкоземельных металлов - за счет замкнутых технологий можно получать больше прибыли на единицу сырья. Но проблема Казахстана в том, что металлургический сектор базируется на старых, зачастую еще советских технологиях и оборудовании, поэтому огромный потенциал роста «замкнутого производства» упирается в необходимость больших инвестиций в техническое перевооружение предприятий.

Меруерт Сарсенова

а сегодняшний день доля АО «Рахат» в общем объеме казахстанского рынка кондитерских изделий составляет 24% в валовом выражении. В то же время компания продолжает экспансию на зарубежные рынки, об этом свидетельствует рост экспортируемых товаров в денежном выражении почти на 10% к предыдущему году.

О том, как АО «Рахат» собирается защищать свои торговые знаки, сколько средств было инвестировано главным акционером Lotte group с момента приобретения фабрики и почему руководство компании не планирует ребрендинг в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал председатель правления АО «Рахат» Константин Федорец.

– Константин, расскажите, кого бы вы назвали основным конкурентом в Казахстане и за рубежом? Равняется ли «Рахат» на какие-то мировые кондитерские марки?

– Если говорить о казахстанском рынке, наш основной конкурент, как лично я считаю, это российская кондитерская компания КДВ, которая объединяет множество фабрик, порядка 15 в России. Она динамично развивается и достаточно агрессивно работает в Казахстане, то есть имеет хорошее предложение, взвешенную ценовую политику, а также свою систему дистрибуции. Помимо этого, есть локальные игроки меньше нас по размеру, но они достаточно быстро растут. Я не исключаю вероятности, что кто-то из них когда-нибудь нас догонит. Ведь на рынке нет ничего статичного.

Что касается экспортных рынков, допустим той же России, доля наших продаж там настолько мала, что я на месте больших игроков с нами бы не считался. Тем не менее не мы, а они видят в нас своих конкурентов.

По схожести «Рахат» может приравнять себя к дочерним компаниям Lotte group на европейском рынке, это Guylian в Бельгии, Wedel в Польше.

А если говорить о мировых брендах с большими бюджетами, таких как Mars или Mondelez, то с моей точки зрения, они потеряли свою идентичность и привязку к странам, из которых вышли, поэтому равняться на них мы не видим смысла. У «Рахата» свой путь.

- Отличается ли производство вашего шоколада от других традиционных

– Особых отличий нет. Все традиционные компании делают шоколад одинаково. Более того, покупают какао-бобы у одних и тех же поставщиков. Единственное отличие, наверное, состоит в том, что многие европейские производители часто обновляют свои основные производственные средства. У нас же оборудование в плане подготовки и самого производства шоколадной массы традиционно, это прессы, пятивальные устройства, которые позволяют нам работать с теми же рецептурами, что и раньше.

- Какие продукты вы импортируете? - Проще сказать, какие продукты мы

не импортируем, потому что 90% наших компонентов доставляются извне. В Казахстане мы закупаем только муку, патоку и воду.

Основной продукт «Рахата» – это какаобобы, как я уже говорил, все большие компании покупают его преимущественно в одной стране, это Гана. И мы с этим тоже никогда не экспериментируем.

Что касается других ингредиентов, например, одних только орехов 7 видов мы завозим из-за рубежа: большую часть арахиса – из Бразилии и Аргентины, миндаль – из Калифорнии, кешью – из Вьетнама, фундук – из Турции и так далее, как ни

Константин Федорец: Сегодня мы защищаем рынки там, где сильны

Председатель правления АО «Рахат» о региональных амбициях, ценовой политике и международных конкурентах

странно бы это звучало, но они нам больше подходят по технологиям. Какие— то начинки мы привозим из Германии. Сахар покупаем в России, потому что отечественный не соответствует стандартам «Рахата».

Кстати, как вы пережили кризис с сахаром год назад? Сказался ли он на объемах вашего производства?

– На тот период, когда Россия в одностороннем порядке подняла цены на сахар, мы правильно управляли рисками, но надо отметить, что не без помощи государства, потому что всем большим производителям, которые влияют на цены в стране, правительство обеспечило льготный режим на ввоз сахара в рамках ЕАЭС.

На объеме производства эта ситуация никак не отразилась, потому что на момент всеобщего дефицита у «Рахата» был достаточный запас сахара. Сегодня кризис благополучно миновал, цены на сахар стабилизировались, и это позволяет нам и другим кондитерам удерживаться в пределах своего ценового диапазона.

– Тем не менее цены на продукты «Рахата» все-таки поднялись?

– Да, в этом году цены на наши товары выросли порядка 5,5-6%. Но скажем так, нам удалось применить эластичность в ценообразовании, потому что стоимость почти на все сырье увеличилась на 30% из-за ослабления национальной валюты. Мы приняли основной удар повышения его стоимости на себя и не отразили его в цене. Хотя смогли бы заработать больше. Но в любом случае ведь компания «Рахат» не благотворительная организация, соответственно она должна приносить деньги своим акционерам.

К слову, об акционерах, в начале этого года вы объявили о смене акционера

– Видимо, СМИ неправильно истолковали, акционер у нас не поменялся, сменилось только его юридическое лицо, той же Lotte group. То есть, если раньше это было AO «Лотте Корпорация» – теперь Lotte Confectionery.

– А для чего это было сделано?

– Просто Lotte group наводила порядок в портфеле своего бизнеса, чтобы привести отчетность в соответствие с направлениями бизнеса.

Я помню, тогда ваш акционер объявил о выкупе 100%-ной доли, почему

для него это было так принципиально?

– Да, мы объявляли о выкупе акций, которые есть на рынке, и часть из них удалось выкупить. Если раньше доля Lotte group составляла в акционерном капитале порядка 92,44%, то сейчас 95,57%. Около 4,5% акций остались у миноритариев. Понятно, что когда ты полностью владешь всеми активами, то легче управлять бизнесом. У нас проходят собрания акционеров, мы перед ними отчитываемся, поэтому возникает ряд определенных бюрократических ограничений.



Вы сказали, что около 4,5% осталось у других акционеров, получается,

они не захотели продавать свою долю?

– Да, все понимают, что иметь акции выгоднее, чем держать депозит в банке, ведь мы еще регулярно платим дивиденды.

– Значит, на SPO не планируете вы-

ходить? – Нет. Пока таких планов не было.

– С приходом Lotte group сколько инвестиций было вложено в «Рахат» и изменилось ли что-то в технологическом

– В технологическом производстве «Рахата» не изменилось ничего, но обновилось много оборудования, в основном вспомогательного. Фактически каждый год мы что-то меняем. В общей сложности с момента приобретения Lotte group инвестировано порядка 16 млн евро в обновление фабрики. Это коснулось линий подготовки, очистки ореха, обжарки какао-бобов. Кроме того, приобретены новые линии по производству печенья, мармелада и вафель в Шымкенте, отливки шоколада в Алматы.

Оборудование приобретаем в основном в Германии и Италии. Традиционно у фабрики оно всегда было немецкого произволства

Что касается упаковки, формы продукта, размера, отливки, – все это постоянно совершенствуется. Кроме того, рынок требует новинок, так, у нас появились новые продукты, которые раньше не производились.

- Какие дочерние компании сегодня есть у АО «Рахат»?

Есть фабрика «Рахат Шымкент», которая на 100% принадлежит АО «Рахат». А также в семи городах Казахстана и Бишкеке есть по одной нашей дочерней торгующей организации (склад, сбыт и

все, что с этим связано, но там нет производства).

– В прошлом году закрылся торговый дом «Рахат», с чем это было связано?

– Мы закрыли спящую компанию, которая не проводила никогда никаких операций. ТОО «Торговый дом «Рахат» являлось дочерней структурой АО «Рахат», которая была создана в 2011 году с целью разделить производственную и торговую деятельность. Однако в силу различных экономических факторов эта структура бездействовала, чем и было обусловлено решение о ликвидации ТОО «Торговый дом «Рахат». Однако на производственную деятельность это никак не повлияло.

– Сколько официальных точек существует у вас на сегодняшний день?

– Если говорить о наших торговых точках, то их девять в Алматы, еще десять в регионах. Если говорить о представленности какого-либо из героических продуктов «Рахата», типа фирменного шоколада, вафель, печенья, то они есть в каждом магазине за углом.

– Мне показалось, что больше девяти...

– Вы понимаете, сегодня, пользуясь случаем, каждый магазин теоретически может прибить вывеску «Рахат». А маленькие точки этим особенно пользуются. Но пока мы этому не препятствуем, хотя в ближайшее время собираемся наладить систему использования наших товарных знаков, то есть будем предлагать свою франшизу. Для этого мы уже готовим необходимый пакет документов. Надеемся внедрить эту идею со следующего года. Поэтому, если люди по нашему стандарту будут готовы оформлять магазины, соответствовать условиям, выполнять определенные требования и обязательства, то мы предложим

им хорошую скидку, и скажем так, скидка будет больше, чем та, которая уже имеется в текущих условиях.

Какова рентабельность компании и средний оборот в месяц?

– Операционная прибыль компании до уплаты налогов по году не опускается ниже 14-15%. Что касается отдельных точек, то какие-то высоко рентабельны, какие-то менее. Но даже последние по сравнению с другими каналами сбыта по-казывают хороший результат. Средний оборот – около 5,2 млрд тенге в месяц. Но все зависит от сезона. Самые высокие продажи обычно в ноябре-декабре перед Но-

– Сколько людей работает в АО «Рахат»?

– На двух фабриках – 4 204 человека, из них 3200 человек – это производственный персонал.

– Ребрендинг не планируете?

Нет, «Рахат» всегда останется «Рахатом». Мы очень бережно относимся к своим потребителям, большая часть из которых люди среднего и старшего возраста, поэтому понимаем, насколько они чувствительны к любым изменениям, и не только в бренде, но и во вкусе продукта. Единственное, что мы сделаем, это легкий ребрендинг логотипа и фирменного стиля.

- Выходит, молодое поколение меньше потребляет шоколад?

-С молодежью работать пока только начинаем. Но сегодня мы уже четко попали в молодежную аудиторию пористым шоколадом Almaty в современном дизайне.

– A какое отношение имеет «Рахат» к продукту Choco Pie от Lotte? Вы его произволите?

 Нет, мы его не делаем, это продукт, произведенный Lotte, мы просто импортер и дистрибьютор.

- Скажите, а как получается, что импортный шоколад по цене выходит ниже, чем местный, например тот же украинский?

-Я считаю украинских производителей достойными конкурентами, но не могу точно сказать, из чего они делают шоколад. Возможно, в Украине работают с другими поставщиками, в то время как мы не можем отказаться от какао-бобов из Ганы. К тому же украинцы производят продукты на своем сахаре, также у них много других собственных компонентов, в том числе упаковка. Эта страна вне таможенного союза, она не ресурсозависима и нацелена на производство, поэтому и кондитерское производство у них очень сильное.

Насколько сегодня рискованно поставлять продукцию в такие страны, как Афганистан и Ирак?

-Для себя мы никаких рисков не видим, во-первых, мы отгружаем товар со склада, партнер забирает и увозит своим транспортом, во-вторых, все поставки страхуются «Казахэкспортом». Плюс то, что со всеми клиентами, будь то экспортными или местными, мы работаем на условиях предоплаты, либо на условиях банковской гарантии.

- На европейские, американские рынки выходить не собираетесь?

«Рахат» – производитель с небольшими мощностями, у нас фокусный рынок – это Казахстан и близлежащие страны.
 Мы понимаем свои возможности и считаем себя локальным игроком с региональными амбициями. Сегодня мы защищаем рынки там, где сильны и активно действуем, где растем. Поэтому объявлять об амбициях – захватить рынок Швейцарии или Америки – пока точно не собираемся.

Секрет успеха бренда с 400-летней историей

Как сохранить востребованность и уникальность на протяжении четырех веков?

Мария Галушко

Бренд с многовековыми традициями и богатой историей Saint-Louis, под которым создаются графины, фужеры, пресс-папье люстры, ночные светильники и другие предметы декора во французском стиле, появился в 1586 году. На сегодняшний день компания экспортирует свою продукцию по всему миру. В чем секрет успеха торговой марки с более чем 400-летней историей, что самое главное в этом бизнесе и чем компанию привлек казахстанский рынок корреспонденту «Капитал.kz» рассказал президент Saint-Louis Жером де Леварньоль.

– Жером, почему Saint-Louis решил открыть бутик в Алматы?

– Казахстанский рынок мы выбрали, потому что местной культуре очень близка ремесленная деятельность, например, ювелирные украшения ручной работы, изделия из текстиля, те же юрты. Ведь вслаша продукция делается вручную. Выдувание и резка стекла – это очень тонкая работа. Поэтому, я думаю, что люди в Казахстане действительно понимают ценность нашего продукта.

– Кому интересна продукция Saint-Louis? Можете набросать портрет ваше-

го покупателя? - На этот вопрос нелегко ответить, так как все зависит от региона- Азия, Америка или Европа? В каждом из этих регионов свой покупатель. Я бы сказал, что в Азии наши клиенты довольно молодые, где-то от 35 до 40 лет, они больше интересуются покупкой осветительных приборов и декоративных предметов. В Европе покупатели больше склонны к покупке посуды и сопутствующих к ней предметов. Чаще всего европейцы выбирают наш бренд, потому что в их семье им когда-то уже пользовались, и эта традиция переходит из поколения в поколение. В других странах, где бренд был еще не так узнаваем, мы начали с продажи декоративных предметов и осветительных приборов. Поэтому я говорю, что портрет покупателя складывается в зависимости от того, в какой стране он находится. Но объединяет наших клиентов то, что им важно мастерство, с которым сделаны наши изделия, они обращают внимание на дизайн и уникальность каж-



дого из них, а также для них ценно, что это сделано вручную.

– В чем залог вашего успеха?

– Часто меня спрашивают, придерживается ли Saint-Louis определенного стиля в течение 400 лет? И я отвечаю – нет. Успех бренда в том, что он одновременно комбинирует в себе и прошлое, и настоящее, сочетая традиции и инновации. Из года в год мы придумываем новую коллекцию, но каждая пересекается с прошлым веком и сегодняшним временем. В этом и состоит секрет Saint-Louis – не забывать о прошлом и соответствовать настоящему.

Какие новые и классические технологии используют в работе ваши мастера?

— Что изменилось с прошлого века, так это формула хрусталя, которая была открыта в 1781 году. Со временем она обновилась. Производство мануфактуры осталось прежним. В этом ремесле мы не используем машинных станков, абсолютно все делается вручную. Даже некоторые детали печи мы производим сами.

 Можете привести пример самого уникального и сложного заказа? – Каждый год мы производим новую коллекцию пресс-папье (прим. ред. – тяжелый предмет из стекла, которым придавливают лежащие на столе бумаги). С 1970 года специализированные стеклодувы выпускают ежегодно ограниченным тиражом новые модели пресс-папье, соблюдая строгие температурные правила: 550°С для изготовления, 1100°С для сборки

В XIX веке многие производители хрусталя владели техникой изготовления пресс-папье, но со временем они перестали его изготавливать, и техника была утеряна. Про нее никто не вспоминал до тех пор, пока в 1955 году на фабрику Saint-Louis не пришел один коллекционер. На коронацию королевы Елизаветы II он хотел подарить пресс-папье с ее портретом внутри. Естественно, все производители отказались от такого заказа. Но мы решили попробовать сделать. Проблема заключалась в том, что все технологии были утеряны и нужно было их восстанавливать. Открывать эту технику для себя вновь было сложно, но наши мастера справились. С тех пор в каждый год мы обязательно выпускаем 5 новых видов пресс-папье, ограничивая тираж от 50 до 99 штук по

всему миру. Эти изделия своего рода ДНК Saint-Louis – здесь сконцентрированы и

резка, и цвет, и хрусталь.

Еще один пример уникального и сложного заказа, который мы делали – это люстра высотой 9 метров и весом 2,5 тонны. Люстра состояла из 220 лампочек и 8500 деталей. Это была одна из самых сложных работ. До отправителя она ехала на двух грузовиках в 50 коробках.

Если говорить о мастерах, то как вы их отбираете, где они проходят обучение?

- Во Франции есть две школы, которые готовят мастеров для работы с хрусталем. Одна из них находится в центральной части Франции, вторая очень близко к Saint-Louis. Учиться туда приходят в 16 лет, а в 18 заканчивают обучение. Затем выпускники выбирают специализацию резчика или стеклодува. Лучших мастеров мы выбираем из выпускников этих школ. Но на этом процесс не заканчивается. Мастер еще в течение 10 лет продолжает обучаться по своему направлению. Каждый из мастеров не специализируется на одном из изделий, а должен уметь сделать любой предмет. А для этого он обучается всю жизнь, через наблюдение и повторение, такой специальности нельзя обучиться

через книги.

Средний возраст работников на нашем производстве – 39 лет. Хочу отметить, что дефицита в сотрудниках у нас нет. Все работники проходят тест, по результатам которого мы понимаем, в чем каждый из них хорош. В нашем деле верхушка карьеры – это обладание дипломом МОГ (Meilleurs Ouvriersde France) – Везt Worker in France, который вручается Президентом Франции в Елисейском дворце каждые 3 года. На нашей фабрике работают 12 обладателей такого диплома, одна из них левушка.

– В каких странах растет спрос на изделия Saint-Louis? Какой рынок вам кажется наиболее перспективным?

– Сегодня самый быстрорастущий рынок для нас – азиатский. 10 лет назад покупатели из Азии составляли лишь 4%, а сегодня – уже 35%. Раньше мы представляли свою продукцию только в Японии, а сейчас еще в Корее, Тайване, Китае, Гонконге, Сингапуре, Таиланде, Индонезии,

Филиппинах, Индии. Лучше всего наши изделия продаются в Китае. Раньше люди, у которых были деньги, хотели это показать, и потому покупали дорогие аксессуары. Новое же поколение хочет покупать такие вещи только для себя, для декорации своего дома. Если азиатский рынок на сегодняшний день самый быстрорастущий то самым важным для нас остается рынок Европы, который также занимает 35%. Еще 15% – США и 15% – Ближний Восток. В Европе такие показатели, потому как мы, помимо своих изделий, делаем эксклюзивные заказы других брендов, например, хрустальные бутылки коньяка для Remy

Сказались ли годы экономического кризиса на продажах Saint-Louis и как быстро восстановился рынок?

– Кризис в 2008 году оказал влияние на весь мировой бизнес и не обошел нас стороной. На тот момент банки прекратили финансирование предпринимателей. Многие наши дистрибьюторы, в основном те, кто делал акцент на столовые приборы, приостановили работу и закрылись. Мы понимали, что нужно немного поменять модель дистрибуции. Сегодня мы больше работаем с архитекторами и дизайнерами. Каждый из наших бутиков – это своего рода шоу-рум, где дизайнеры и архитекторы могут ознакомиться с продукцией сами и подобрать что-то для своего клиента.

– Какие коллекции вы планируете выпустить в ближайшем будущем? При-

- Новую коллекцию мы выпускаем два раза в год, в январе и сентябре, и обычно создаем ее в коллаборации с дизайнерами, которые не являются сотрудниками Saint-Louis. Последняя коллекция называлась «Folia» (с латинского – лист). Ее придумал французский дизайнер Ное Дюшофур-Лоранс. В коллекции представлены посуда, столовые приборы, освещение, декоративные предметы, кабинет, вазы. В ближайшем будущем она выйдет немного в обновленном дизайне, а именно – будут те же изделия, только с эффектом «инея». После обрезки мастера не оттачивают детали для получения блестящей поверхности, как делали это ранее. Отражение света в такой обработке выглядит иначе.

• Ошибки ребрендинга

пачастую предприниматели, запуская процесс ребрендинга, забывают о том, что их товар должен соответствовать новому образу. Смена бренда – еще не гарантия роста продаж. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» директора компаний, предоставляющих услуги по проведению ребрендинга, рассказали об ошибках бизнеса при смене бренда и дали свои рекомендации



Около 30% наших клиентов – предприниматели из ближнего и дальнего зарубежья. Сравнивая опыт работы с ними и с местным бизнесом, можно сказать, что все допускают одни и те же ошибки. Самая распространенная из них - попытка решить системные проблемы бизнеса за счет нового визуального образа.

Часто приходится слышать жалобы предпринимателя на то, что его продукт не продается или клиентов очень мало.

Редкий бизнесмен задумывается о четырех составляющих продаж - цене, качестве, сервисе, доставке товара или физической доступности услуги. Большинство клиентов верят, что новая упаковка поможет сбывать товар тоннами, но это не так. Новая упаковка лишь обращает на себя внимание при первом контакте с клиентом, а случится ли второй контакт и все последующие - это уже не зависит от названия, цветов.

Во-первых, предприниматели также допускают ошибку, когда не ставят перед ребрендингом конкретную бизнес-цель. Заказчикам нужно понимать, для чего им новый логотип, какие преимущества он принесет, каких новых отметок роста по-

Во-вторых, при выборе названия, цветов и концептов логотипа заказчики руководствуются исключительно личными предпочтениями. Рекомендуем, прежде всего, изучать предпочтения рынка, мнения потенциальных клиентов, руководствоваться результатами

В-третьих, зачастую компании пытаются повторить или скопировать успешный опыт конкурентов или крупных мировых брендов. То, что сработало в одной ситуации, может не сработать в другой. Мы рекомендуем не равняться на международные бренды, если у компании нет такого же маркетингового бюджета.

Советуем бизнесу не следовать слепо трендам в дизайне. Модные логотипы быстро устаревают, ребрендинг может понадобиться уже через пару лет. Значит, придется снова нести расходы, знакомить аудиторию с очередным визуальным обтов, которые не узнали новую упаковку.

Также рекомендуем бизнесу продумывать процесс знакомства аудитории с обновленным образом продукта. Идеальным было бы предоставить своим клиентам рациональное объяснение происходящих изменений, продумать рекламные активности, в рамках которых будет презентоваться и продвигаться продукт ребрендинга. Постоянно приходится наблюдать, что на протяжении долгого времени параллельно существуют новый и старый образ бренда, так как на складе еще осталась прежняя имиджевая продукция, которую жалко выбросить, не заложены средства на новую вывеску, оформление офисов и т.п. – это неверная стратегия.



Среди основных ошибок, которые совершают организации, проводя ребрен-

Ребрендинг предпринимателями понимается зачастую очень узко, лишь как изменение визуальной части бренда, цветов и формы логотипа. Но это не так. При ребренденге, прежде всего, работа идет с идеологией, позиционированием, принципами компании.

Мы убеждены, что первым этапом ребрендинга должен быть анализ рынка, потребителей, результаты которого закладываются в основу изменений. Отсюда и еще одна ошибка: предприниматели обращаются за ребрендингом в компании, у которых мало опыта, нет кейсов, реализованных на рынке, или иногда поручают эту задачу дизайнеру. Между тем, важно привлекать для этого специ ализированные агентства с многолетним опытом, достойным портфолио. Еще одна ошибка заключается в том, что у бизнеса нет реального понимания сроков проведения ребрендинга. Зачастую предприниматели требуют от агентства проведения ребрендинга за два месяца. Хотя стоит понимать, что ребрендинг занимает в среднем от 3-6 месяцев и предпринимателям нужно предусмотреть время на

Мы рекомендуем вовлекать всех ключевых сотрудников к процессу ребрендинга, довести качество продукта до желаемого образа бренда.

На казахстанском рынке разброс цен на проведение ребрендинга достаточно высок: от 2 млн тенге до 10 млн тенге. Стоимость работы агентства будет зависеть от масштаба проекта, исполнителя.

В интернете можно встретить объявления о проведении ребрендинга по цене от 200 тыс. тенге. Но такой ребрендинг, скорее всего, не оправдает ожидаемых результатов заказчика.

Если говорить о компаниях, которые работают на рынке Казахстана и предлагают услуги по проведению ребрендингу, то можно сказать, что число серьезных профессиональных игроков на рынке не

новости недели

МИРОВЫЕ

GOOGLE ЗАКРЫЛА VR-**ПРОЕКТ DAYDREAM**

Google прекратила продажи гарнитуры виртуальной реальности Daydream View и развитие VR-платформы Daydream, об этом пишет VentureBeat со ссылкой на представителя компании. Платформа и магазин Daydream продолжат работать, компания также обещает сохранить поддержку существующих пользователей. Но в новых смартфонах Pixel и других устройствах на Android не будет поддержки Daydream. «Мы видели большой потенциал в смартфоне с поддержкой VR, возможность где угодно получить захватывающий опыт. Но вскоре мы заметили некоторые ограничения, не позволяющие сделать долгосрочный жизнеспособный проект. В частности, серьезной проблемой была необходимость поместить смартфон в гарнитуру — пользователи теряли доступ к приложениям, которыми пользуются в течение дня. Мы не получили того широкого признания со стороны потребителей или разработчиков, на которое рассчитывали. Со временем мы видели снижение использования гарнитуры Daydream View. Итак, мы больше не продаем Daydream View и отказались от поддержки Daydream на Pixel 4. Но приложение и магазин останутся доступными для существующих пользователей», - указывается в сообщении пресс-службы компании. (vc.ru)

APPLE ПОЛУЧИЛА ПАТЕНТ НА УМНОЕ КОЛЬЦО

Управлением по патентам и товарным зна кам США выдало Apple патент на умное кольцо, по функционалу похожее на умные часы Apple Watch. На новый патент обратило внимание издание AppleInsider. В кольцо встроены процессор, беспроводной передатчик сигнала, микрофон, блок питания и биометрические датчики, с помощью которых можно разблокировать другие устройства Apple. Датчики движения позволяют кольцу понимать жесты. Например, если указать пальцем, на который надето кольцо, на другое устройство, установится беспроводная связь, а если щелкнуть пальцами или изобразить смахивание, включится следующая опция в меню. На кольце также есть сенсорный экран, на котором, как в Apple Watch, можно рисовать текст и вращающееся колесику для навигации в устройстве. Умное кольцо от Apple может стать новым функциональным аксессуаром и создать конкуренцию обычным кольца. Например, Apple Watch стали самыми продаваемыми часами в мире, включая механические модели. В конце сентября 2019 года Атагот представила ряд новых умных устройств, среди которых было кольцо Echo Loop с поддержкой голосовой помощницы Alexa. Кольцо передает голосовые команды на смартфон и пересылает пользователю уведомления о новых сообщениях. Оно будет стоить \$179,99. **(rb.ru)**

DYSON ПЕРЕСМОТРЕЛА ПЛАНЫ ПО ЭЛЕКТРОМОБИЛЯМ

Британская компания Dyson сошла с дистанции и отказалась от планов по производству электромобилей. Как сообщил глава изготовителя электроники в своем письме к сотрудникам, решение выключить проекту питание было принято из-за невозможности добиться рентабельности и найти покупателя. «Автомобильная команда Dyson разработала великолепный электрокар, будучи неординарной в своем подходе и при этом оставаясь верной нашей философии. Однако, несмотря на то что мы работали с полной самоотдачей, мы не видим возможности сделать данный проект коммерчески рентабельным. К сожалению, найти покупателя для этого проекта нам пока не удалось», – говорится в письме Джеймса Дайсона. Всего над разработкой машины трудились более 500 человек, а суммарные инвестиции должны были превысить 2,5 млрд фунтов (\$3,1 млрд). Первые образцы машин должны были сойти с конвейера в 2021 году. Более того, уже в следующем году Dyson намеревалась начать строительство завода в Сингапуре, туда же, согласно заявлению компании в январе этого года, хотели перенести штабквартиру. И хотя судьба переезда пока под вопросом, сейчас известный своими пылесосами и сушилками для рук производитель электроники все же планирует сфокусироваться на азиатском рынке, а также сконцентрироваться на разработке прорывных электробатарей, систем видеонаблюдения и других фундаментальных разработках. (vestifinance.ru)

LEGO PACCMATPИBAET ЗАПУСК СЕРВИСА АРЕНДЫ

Крупнейший в мире производитель игрушек Lego задумался о сдаче наборов конструкторов в аренду. Компанию раскритиковали активисты, выступающие за сокращение производства пластиковых изделий, пишет Financial Times. Вице-президент компании Тим Брукс отметил, что Lego «абсолютно открыта» идее сдачи своей продукции в аренду. Но есть технические барьеры, к примеру, сложность наборов, которые состоят из тысяч деталей. «Каковы шансы, если дать их восьмилетнему ребенку, получить их обратно? сказал он. – Необходимо много технических размышлений. Мы в начале этого пути». Тим Брукс отметил, что схема аренды – это одна из нескольких идей, которые рассматривает компания, чтобы использовать наименьшее количество ресурсов. Многие из этих идей никогда не будут воплощены, заключил он, и плана тестировать идею аренды конструкторов пока нет. Как отмечает Financial Times (FT), Lego сталкивается с давлением по теме экологичности, так как использует большое количество пластика в своих конструкторах. Из-за критики Lego уже пообещала к 2030 году отказаться от материалов, производимых с использованием ископаемого топлива. Но альтернатива для материалов, позволяющих разделять и снова соединять детали, пока не найдена, пишет FT. (new-retail.ru)

Связать со звездой

Как организовать лекции известных спикеров и чем выгодны бизнес-семинары

Мадина Касымова

арабатывают не золотодобытчики, а производители лопат», говорит генеральный директор российской ВВІ Алексей Федоров. Компания организовывает бизнес-семинары и лекции известных спикеров. В этом году впервые проводит собственное мероприятие в Алматы. В беседе с корреспондентом «Капитал.kz» Алексей Федоров рассказал о подводных камнях рынка, зачем и кому нужны такие мероприятия.

- Алексей, вы работали в сфере инженерных коммуникаций, потом занимались оптовой продажей детской одежды, SEO, маркетингом. Почему остановились именно на организации

– В строительный бизнес я попал случайно, тогда учился в электротехническом университете, и один приятель пригласил поработать в частной компании. Но этот бизнес закрылся в 2008 году, когда мировой кризис ударил по строительному сектору. В продажу одежды тоже пригласили: сказали, есть товар, надо сбыть. До этого я работал в маркетинговом агентстве, позже решил открыть свое, что понятно и логично. В 2011 году познакомился с руководителем еще одного агентства в Санкт-Петербурге, и мы стали думать, как привлекать больше клиентов. Наши клиенты – руководители отделов маркетинга. Лучшее, что можно сделать для них - конференция по маркетингу. Например, мы организовали Digitale она до сих пор проходит, кстати. Отличная стратегия: учишь людей, а потом они у тебя же заказывают услугу. Помню свои ощущения тогда, сутки не спал после мероприятия. Я испытал невероятный кайф и эйфорию. Потом пытался понять, почему мне нравятся такие мероприятия, я же жуткий интроверт, если можно избежать лишнего общения, я его избегаю. Наверно, я занимаюсь образовательными мероприятиями, исходя из двух комплексов: первый - не люблю знакомиться с людьми, люблю, чтобы люди приходили ко мне, люблю их встречать; второй - у меня два незаконченных высших образования. Не знаю кто сказал, но «если ты ничего не умеешь – учи людей, если не умеешь учить - тогда связывай тех, кто учит и кому это нужно».

- Вы провели первое мероприятие, чтобы повысить продажи. Цель была достигнута?

 Да, у нас стали появляться клиенты. Но я уже тогда горел идеей проводить такие мероприятия. Да и большого финансового стимула не было.

- Какой стартовый капитал в вашем

бизнесе? – Очень тяжелый вопрос, правда. Единственное, что нужно - это люди. Вкладывать надо в людей и в отношения, что очень важно на нашем рынке. Это отношения с информационными партнерами, консалтинговыми компаниями, спикерами. И должна быть профессиональная команда. Мне действительно очень трудно оценить, какие нужны вложения. Если говорить о том, с чего я начинал – было порядка 500 тыс. рублей, на тот момент гдето \$10 тыс. Я сейчас вижу в Москве ребят, которые пытаются проводить мероприятия с относительно маленьким капиталом, условно говоря, у них есть трехмесячная зарплата сотрудников. В Алматы наверно тоже с такой суммой можно начинать дело.

- Не считаете, что лекции теряют актуальность, когда можно посмотреть в интернете или побывать на конференции в других странах?

– Есть два принципиальных момента. Первый – язык общения. На постсоветском пространстве еще не все могут свободно слушать спикеров на английском языке. Второй момент – время. Чтобы кого-то послушать за границей, надо вычеркнуть три дня из своего графика, если лекция в Москве – всего один день. Хотя есть большие плюсы посещения европейских конференций, самые интересные мероприятия, по

моему мнению, проходят в Скандинавии. Так что пока не все знают английский язык, нам есть чем заниматься.

- У вашей компании два направления – привозите спикеров сами и помогаете кому-то проводить мероприятия. Какое из них пользуется большим спросом?

- За этот год, видимо, будет так: 60% поставка спикеров, 40% – собственные мероприятия. В прошлом году было примерно 50/50. Но вся маржа «прячется» в поставке спикеров на чужие мероприятия. Свои становятся дорогими и очень трудно выводить их в прибыль. Мы весной прорабатывали стратегию на ближайшие пару лет и там вверху очень крупными буквами написано: зарабатывают не золотодобытчики, а производители лопат. Очень хорошо зарабатывают event-агентства, площадки, поставщики спикеров и других услуг. В целом рынок мероприятий в Москве растет хорошими темпами, но каждопорядка \$40 тыс. Есть спикеры за \$5-7 тыс., но мы не работаем в таком сегменте. Это наш осознанный выбор, потому что там работы больше, а денег меньше. В сегменте подороже совсем другая маржинальность и клиент, с которым приходится работать. Если мы говорим про Москву, то работаем с топ-100 крупнейших компаний. Со 100 компаниями работать проще, чем с 1 тыс.

- Вы назвали гонорары спикеров. Сколько стоит организация мероприя-

– Экономика выглядит следующим образом, расскажу на примере приезда спикера из США в Москву. Обязательно перелет в бизнес-классе – это примерно \$7-8 тыс., проживание и развлечения - \$2-3 тыс., синхронный перевод – (берем на себя или привлекаем другую компанию), хороший переводчик стоит примерно \$1 тыс.-1 тыс. 200, синхронное оборудование – \$2-3 на одного слушателя.



му конкретному организатору тяжело. Изза того, что в целом рынок растет, неплохо зарабатывают подрядчики. Мы стараемся уходить в историю продаж лопат, уже три года поставляем спикеров другим организаторам, прежде всего, корпоративному

- То есть занимаетесь тем же - организацией мероприятий, но уже за чужие деньги?

- Да, убираем рисковую часть - непредсказуемость продаж.

- Кого чаще всего просят привезти? – Есть те, кого чаще всего просят, а есть те, кто приезжает. Просят одних и тех же -Илон Маск, Джек Ма, Билл Гейтс, Ричард Брэнсон, из профессоров – Ицхак Адизес, Нассим Талеб, Джим Коллинз. Обычно разговор начинается с того, что мы хотим

Талеба или Маска, потом переходим в практическое русло: вопросы стоимости, целесообразности, возможностей. Громкие имена - хорошее начало разговора, для развенчания мифов и перехода к более практичным вариантам.

- А теперь о стоимости. Во сколько вам обходится привезти одного спике-

– Если говорить о нас – мы работаем в сегменте от \$20 тыс. Средний контракт –

- В этом году вы решили впервые выйти в Казахстан?

- Самостоятельно проводим мероприятие в Алматы впервые. Но мы привозили Маршала Голдсмита на Synergy Global

Чем заинтересовал рынок?

– Москва – отличный рынок, но очень сильно насыщенный. Минск, Екатеринбург, Новосибирск, Алматы, Нур-Султан, Баку – это крупные города, в которых есть достаточный объем рынка, они могут позволить себе привозить достаточно дорогих спикеров и делать хорошие мероприятия.

В чем принципиальная разница в организации мероприятия в Москве и

- Для нашей компании все должно быть в цифрах. К примеру, в Москве у организаторов принято считать еду в граммах, если заплатили за 52 грамма салата, значит – будет ровно 52 грамма. В восточных странах говорят «всем хватит», и мы не знаем, сколько это (смеется), слушатели уйдут сытыми или голодными? В Тбилиси у нас была такая же история, мы не могли добиться четких цифр практически ни в чем, ехали на свой страх и риск, но все прошло прекрасно, действительно всем хватило. Однако это создает сложности на этапе планирования.

- Помимо расширения географии, как будете масштабировать бизнес? - Как я говорил, весной мы приняли

новую стратегию развития. Изменили позиционирование с «лекции лучших бизнес-мыслителей» на «стандарт деловых мероприятий», то есть яркое и пафосное сменили на четкое и стандартизированное. Первая возможность для масштабирования - стандартизация, систематизация и автоматизация всех процессов взаимодействия. Мое личное мнение - тот, кто сможет переключиться на такой стандарт работы, будет иметь большое преимущество перед теми, кто действует по старинке. Стандарты позволяют масштабироваться, получить предсказуемое качество на выходе. В этом плане у нас есть чем гордиться. На каж дом мероприятии проводим голосование, и последние три события были с NPS (лояльность клиентов) больше 95%, последний был с показателем 96,7%. Лично для меня образец это Nordic Business Forum, который проходит в Хельсинки, у них NPS 97,2%. Но это мероприятие уровня «космос». Кроме того, мы очень многие вещи смогли превратить в цифры. Если человек, который никогда не работал в нашей сфере, захочет провести мероприятие, то может работать по нашим параметрам и получит хороший результат. Потому что многие меряют на глаз, у нас же все прописано в цифрах. Исследования говорят о том, что если NPS больше 80%, то вопрос времени, когда ты добьешься успеха, если ниже 60% – вопрос времени, когда компания

Вторая возможность для масштабирования - создание сервиса, к которому привыкли наши клиенты, на чужих событиях. Под сервисом я имею в виду регистрацию гостей, покупку билетов и другие услуги. В этих двух направлениях я вижу масштабирование на ближайшие 2-3 года, такую стратегию мы утвердили и начали реали-

- Кто ваши корпоративные клиенты? – Мы довольно долго думали над этим вопросом. Сейчас уже есть четкое понимание, что наши клиенты – компании с оборотом от 15 млрд рублей в год, примерно \$200 млн. Это компании из разных сферлогистика, финансы, производство. Если смотреть более детально – это их hr-отдел или отдел маркетинга. В первом случае все зависит от количества сотрудников и hr-задач, которые надо решить, во втором - превалируют В2В-задачи.

- А на мероприятия, которые вы сами проводите, большой спрос со стороны

- У неопытного организатора мероприятия одна задача – провести его, у опытного две - собрать зал, окупить затраты и вне зависимости от ситуации показать идеальную картинку. Есть набор технологий: например, как размещать людей в зале, как вести фото- и видеосъемку.

– Как же прибыль?

- В Москве проводить открытое мероприятие ради заработка - утопия: будет убыток, выйдете в ноль или будет небольшой плюс. Мероприятие - хороший инструмент маркетинга, если удастся получить маржу в 20% – это прекрасно. Чтобы было понятнее, объясню на мероприятии, которое будем проводить в Алматы. Здесь у нас ориентировочный бюджет - \$200 тыс. Если выйдем в ноль, то получится, что мы провели рекламную кампанию с бюджетом \$200 тыс. и не заплатили этих денег. В этом основная логика. У нас в стратегии четко записано, что мы на проведении мероприятия не зарабатываем. Мы зарабатываем на «лопатах»: на поставке спикеров другим клиентам, на организации чужих мероприятий, предоставлении

Почему в Алматы решили пригласить Ицхака Адизеса?

- Бывают спикеры, которые собирают зал в любой стране и любом городе. Ицхак Адизес - один из них. Было бы очень рискованно привозить в новый для нас город непроверенного спикера. Поэтому выбрали из списка тех, кто «взлетает».

Лекция Ицхака Адизеса «Управление жизненным циклом компании» - полнодневная лекция о том, как создавать мощные управленческие команды, выводить и удерживать организации на стадии расцвета. Состоится лекция 11 ноября 2019 года в

новости недели

МИРОВЫЕ

ВСША ПРИОСТАНОВИЛИ ІСО GRAM

Комиссия по ценным бумагам и биржам США (SEC) подала в суд Манхэттена иск с требованием приостановить ICO Telegram и смогла добиться временного запрета на продажу криптовалюты Gram. Об этом стало известно из сообщения на сайте ведомства. Регулятор получил временный судебный запрет в отношении двух офшорных компаний, связанных с продажей токенов Gram – самой Telegram Group Inc. и ее «дочки» TON Issuer Inc. Комиссия сочла размещение токенов незарегистрированным. По мнению SEC, Telegram нужно было оформить продажу криптовалюты как сделку с ценными бумагами. Поскольку компания этого не сделала, власти США увидели в этом нарушение Закона о ценных бумагах от 1933 года, пишет ТЈ. В SEC также сообщили, что в ходе ICO Telegram привлек \$1,7 млрд, продав примерно 2,9 млрд токенов Gram по сниженным ценам. Токены приобрел 171 инвестор, включая 39 инвесторов из США, купивших свыше 1 млрд токенов примерно за \$424,5 млн. «Наши чрезвычайные действия направлены на то, чтобы помешать Telegram наводнить рынки США цифровыми токенами, которые, как мы считаем, были проданы незаконно», - заявила сопредседатель отдела правоприменения SEC Стефани Авакян. Вскоре после сообщений об иске SEC команда проекта TON направила письмо инвесторам, в котором говорится о возможном переносе запуска блокчейн-платформы и криптовалюты из-за действий американских властей. (hitech.newsru.com)

BOEING II PORSCHE СОЗДАЮТ «САМОЛЕТОМОБИЛЬ»

Самолетостроительная компания Boeing и

производитель люксовых спорткаров Porsche

договорились о совместной разработке электрического аэромобиля с возможностью вертикального взлета и посадки (VTOL). В рамках подписанного меморандума партнеры создадут концепцию и спроектируют прототип летающей машины. Помимо этого, будет собрана международная команда инженеров, которая займется проектами в сфере «городской аэромобильности». Она также будет исследовать потенциал рынка и возможные ситуации применения премиальных летательных аппаратов. Договорившись с Porsche, Boeing усилила конкуренцию со своим извечным соперником — Airbus. Собственный VTOL-автомобиль эта фирма начала тестировать в прошлом году. Коммерческие полеты в городах планируется начать в 2023 году. В Boeing также развивают собственный проект «летающего такси». В начале года концерн показал, как прототип его пассажирского электрического судна умеет взлетать по вертикали, зависать в состоянии свободного парения и садиться. Проектированием «самолетомобиля» для использования в условиях города занимается подразделение Boeing NeXt. Конечная цель проекта — создание транспорта для «городской аэромобильности», который при высокой загруженности

VISA И MASTERCARD ВЫШЛИ ИЗ ПРОЕКТА LIBRA

дорог смог бы доставлять пассажиров по все-

му городу на расстояние до 80 километров.

Платежные системы Visa, MasterCard, Stripe и Mercado Pago, а также компания eBay покинули ассоциацию Libra, управляющую криптовалютным проектом соцсети Facebook. Об этом сообщил ряд СМИ, включая Bloomberg и The Verge. Это произошло через неделю после того, как проект покинула платежная система PayPal. B Visa сообщили, что компания решила повременить с присоединением к проекту Facebook. Окончательное решение по этому вопросу будет зависеть от ряда факторов, включая исполнение нормативов регуляторов. В еВау заявили, что «очень уважают видение Libra», но компания решила не становиться одним из соучредителей, поскольку пока что сервис заинтересован в развитии системы платежей для своих пользователей, пишет ТJ. Похожий комментарий дали и представители Stripe, отметив, что компания может присоединиться к проекту Facebook позднее. После ухода этих компаний, а также PayPal у проекта Libra не осталось ни одного партнера из США в сфере электронных платежей. В результате у криптовалюты Facebook могут возникнуть проблемы с выходом на домашний рынок. (newsru.com)

ШОКОЛАДКА С БЕСПЛАТНЫМ БЛОКЧЕЙН-ТОКЕНОМ

В Великобритании изобрели плитку шоколада, вместе с которой вы получите блокчейн-токен. Его можно «потратить» в качестве вознаграждения фермеру, вырастившему какао-бобы, либо использовать как скидку при следующей покупке. Несмотря на то, что криптошоколад The Other Bar по сути остается простой шоколадкой, это еще и социальный эксперимент. Амстердамский криптовалютный фонд Fair Chain пообещал, что каждая плитка будет иметь реальное обеспечение в виде средств, которые в ином случае пошли бы на маркетинг. Идея проекта The Other Bar в том, чтобы превратить товар в «двигатель прогресса», предоставляя пользователям возможность участвовать в развитии экономической системы. В данном случае первыми поддержку на себе почувствуют фермеры из Эквадора, выращивающие какао-бобы. По заверению авторов проекта, они намерены оставлять в этой стране до 50% прибыли от продажи шоколада, вместо обычных 7%, как в случае других брендов. Разработчики проекта надеются вдохновить другие компании тратить маркетинговый бюджет на различные социальные программы, тем самым подтвердив их эффективность в качестве бизнес-модели. Первые 20 тыс. шоколадок с токенами поступили в продажу 14 октября. (techcult.ru)

Казахстанский онлайнсервис за 100 млн тенге

Владимир Бурьянов

• азахстанскому сегменту электронной торговли не хватало комплекс-**∟**ного онлайн-сервиса, который объединил бы и функции интернет-магазина, и электронной доски объявлений. Сделав такой вывод, компания GoSauda создала отечественную интернет-платформу – аналог популярного сервиса AliExpress, вложив в нее 100 млн тенге. В интервью корреспонденту «Капитал.kz» региональный директор GoSauda по Западному Казахстану Тлеккос Давлеталиулы рассказал, как зарабатывать на таком недешевом проекте.

Тлеккос, расскажите немного о компании и целях ее команды.

- Основная цель компании GoSauda – развивать в Казахстане электронную коммерцию, что в целом позитивно скажется на малом, среднем и крупном бизнесе. В 2015 году Елбасы в своем послании особо отметил, что Казахстан должен войти в тридцать развитых стран мира, а для этого необходимо развивать и внедрять инновационные технологии, в том числе и e-commers. В 2017 году была создана GoSauda, целью которой стала разработка первого отечественного продукта в этой сфере. Она является дочерним предприятием компании International Mentors Group. GoSauda поставила целью создать торговую онлайн-площадку, но такую, которая бы совмещала в себе функции интернет-магазина и электронной доски объявлений. В нашем интернет-пространстве много различных торговых площадок, но они все иностранные. Нет отечественного продукта. Иностранные сервисы работают, ими пользуются казахстанцы, платят деньги, которые поддерживают экономику зарубежных стран – миллионы уходят за кордон. А мы хотим, чтобы нашей площадкой пользовались как казахстанцы (физические лица, предприниматели, юрлица), так и иностранцы. Деньги останутся в экономике Казахстана.

Ав чем фишка вашей платформы?

- Мы ее называем двусторонней связью, совмещающей режим продавца и режим покупателя. Новый сервис объединяет функции интернет-магазина и электронной доски объявлений. Сама идея интеграции между доской объявлений и интернетмагазином - то, чего не хватает нашему рынку. Есть много приложений и платформ по отдельности, а вот универсальных платформ, которые сочетали бы в себе все необходимое, нет. Мы в этом поле первые. Идет моментальная связь между продавцом и покупателем по ключевому слову в запросе, минуя посредника, с помощью Push-уведомления. Продавец и покупатель имеют возможность сразу же создать переписку в приложении. По этому функционалу платформа не имеет аналогов.



Сколько инвестировано в ваш про-

– Около 100 млн тенге. Довольно затратный проект. У нас работают команды ІТ-специалистов, маркетологов и так далее, действует колл-центр. Есть головной офис в Нур-Султане, расположенный на территории технопарка для IT-стартапов Astana Hub, и более десятка региональных. Если говорить о штатных сотрудниках, то их около ста. Мы не стоим на месте. ІТ-разработки никогда не заканчиваются, и постоянно производится обновление мобильного приложения.

- Откуда привлекали программи-

- Наши отечественные высококвалифицированные специалисты и из ближнего

- Кто ваша целевая аудитория?

– Мы создаем условия для неограниченного круга клиентов, как физических лиц, так и юридических. В мобильном приложении все прозрачно. Если это юридическое лицо, то обязательно размещается информация о видах деятельности компании, какую нишу она занимает и юридический адрес. Есть ряд сайтов, на которых размещаются много хайповых объявлений. То есть потом не найдешь того, кто размещал, и информация не соответствует действительности. Мы же в первую очередь думаем об удобстве клиента, о прозрачности и достоверности информации.

- Программа доступна только для местных пользователей?

– На сегодняшний день у нас 33 тыс. пользователей в Казахстане. В скором будущем платформа станет доступной и для иностранного бизнеса.

Как будете зарабатывать на своем

- Сегодня приложение работает бесплатно, но мы планируем с конца октября

брать с юридических лиц арендную плату за пользование площадкой. В будущем, когда платформа наберет обороты, будем брать некоторую плату и с физических лиц.

- 33 тыс. пользователей на сегодняшний день - не мало ли для подобного

– Думаю, для старта это неплохой результат. В дальнейшем мы планируем за два года собрать один миллион пользова-

- Вы мониторите ежемесячный прирост пользователей?

– Обязательно, ведется учет посещений. В месяц их количество увеличивается на 5-6 тыс. Дальше надеемся, что рост произойдет в геометрической прогрессии. Кстати, все больше на сайт заходят пользователи из других стран.

- Если вы хотите выходить на международный рынок, сможете ли конкурировать с такими интернет-китами, как Amazon или тот же AliExpress?

– Где существует конкуренция, там и высокое качество. В будущем в первую очередь мы хотим создать своеобразную экосистему в Казахстане, чтобы все покупки у нас в стране проходили через отечественный проект GoSauda. Потом хотим выйти на рынок Средней Азии и России, а затем и еще дальше. Так что конкуренцию составим. Считаем, что потенциал у компании неплохой. Мы вошли в реестр американской компании Dun & Bradstreet, которая собирает и систематизирует информацию о субъектах предпринимательства по всему миру. Сейчас в реестре находятся более 200 млн субъектов бизнеса. Войти в этот список – быть узнаваемым на мировом рынке. ІТ-технологии сегодня зарабатывают огромные деньги. 70% населения планеты пользуется интернетом и различными приложениями.

- Вы говорили о прозрачности платформы. А насколько она защищена от хайповой информации и несанкционированного доступа?

- На сегодняшний день и сайт, и приложение имеют высокий (зеленый) уровень защиты. Он четырехслойный. Мы получили SSL-сертификат. Как я уже говорил, информация о юридических лицах будет проходить тщательную проверку. Физические лица будут регистрироваться по номеру мобильного телефона. Программа проверит, существует ли такой номер. На номер будет приходить СМС-код подтверждения, как в банковской системе.

- Ну, это Казахстан, здесь все понятно. Но раз вы решили замахнуться на мировой рынок, то как проверите информацию о клиенте, скажем, из Англии или Бразилии?

– Сейчас ведется работа над этим. У нас есть свой Data-Centre, расположенный на территории Казахстана, способный производить 2,5 млн транзакций в секунду. Как сказал Бакытжан Сагинтаев, занимавший в свое время пост премьер-министра, а ныне аким Алматы: «Можно разрабатывать сколько угодно ІТ-стартапов и говорить о них, но если нет своего Data-Centre, то все это бесполезно».

Постоянно меняться, чтобы не изменять себе

Нурдана Кульбаева, коммерческий директор компании FranklinCovey QAZAQSTAN, исследователь личной и командной эффективности

не первый год изучаю тему эффективности, как личной, так и командной, и часто вижу, как управленцы львиную долю своего времени тратят на выстраивание систем, которые бы увеличили производительность людей или ускорили бизнес-процессы. Scrum, agile, кайдзен все направлено на повышение эффективности. Реалии таковы, что если ты стоишь на месте - тебя неумолимо тянет назад, потому что весь мир стремительно несется вперед. По мнению экспертов, жизненный цикл бизнеса сейчас не больше 7 лет, против 75 лет в прошлом. Это значит, чтобы выжить, нужно полностью менять концепцию бизнеса каждые 7 лет. Более того, эти циклы продолжают сокращаться. В связи с этим рождается вопрос: как не сойти с ума в этой гонке за изменениями? Удивительно, но именно в эпоху непостоянства на первый план выходят вечные принципы и ценности. Чтобы устоять перед ветрами перемен, важно иметь сильные корни, которые в отличие от всего, что снаружи - неизменны. Именно на эти темы я решила поговорить с одним из лучших экспертов по управлению изменениями, доктором PhD в области организационного поведения в США, консультантом таких гигантов, как Coca-Cola, IBM, VIG и Henkel, автором трех книг о бизнесе и стратегии устойчивости Надей Жексембаевой. Наша соотечественница уже много лет живет и работает в США, но в последнее время все чаще приезжает в Казахстан, чтобы рассказать о трендах в области развития бизнес-стратегий.

- Надя, куда движутся западные страны в части эффективности, на что нам нужно обратить внимание, чтобы быть готовыми к неизбежным изменениям?

– Слово «эффективность» можно перевести на английский язык как «efficiency» и «effectiveness». Значения слов очень отличаются друг от друга. С «efficiency» в Америке отлично разобрались – это про то, как произвести продукт максимально быстро, с наименьшими финансовыми затратами, качественно. Для этого придумано много инструментов. Однако вся соль настоящей эффективности, а значит – долговечности компании, во втором смысле - в «effectiveness». Если первое значение про то, иду ли я самым лучшим способом, то второе иду ли я вообще в нужном направлении?

Мы вернемся, чтобы разобрать этот феномен, сейчас я хочу рассказать, как мы вообще его обнаружили и затем начали

12 лет назад я была Coca-Cola Chaired профессором, читала лекции в IEDC -Bled School of Management, пока мне мои студенты не сказали: «Все круто, но вы в бизнесе не работали, давайте вы на практике



начнете что-то делать, а потом мы вас послушаем». Тогда мы создали компанию WE EXIST Reinvention Agency и так успешно зашли на рынок, что через 5 лет не смогли брать новых клиентов, потому что не было сил и сотрудников, чтобы покрыть потребность рынка. Мы поняли, что нужно двигаться в сторону развития курсов, где мы могли бы обучить этих людей – как внешних консультантов, так и экспертов внутри компаний. Работая с компаниями, мы не пытались создать никакой методологии, мы просто бросались в пекло и что-то делали, и это помогало. А тут мы решили проанализировать - почему сработало? Эта структуризация привела к пониманию: раньше на одной идее можно было зарабатывать около 75 лет, такой был цикл бизнеса, сейчас, в 2019 году средний цикл – 5-7 лет. Это значит, что максимум я смогу зарабатывать на одной идее 5-7 лет. И это еще не все! Теперь мы знаем: чтобы жить дальше, нам нужно придумать новый цикл, но чтобы он был успешным, запускать его надо на пике развития прежнего цикла, когда все хорошо и ничего не предвещает беды, когда все стабилизировалось, казалось бы, наконец-то компания может расслабиться и пожинать плоды усиленной 3-летней работы. Именно в этот момент расслабиться – значит убить свой бизнес. Надо запускать новый цикл и когда прежний будет умирать, новый процесс уже начнет приносить прибыль. Понимаете, обмануть цифры невозможно, а они показывают, если мы начинаем что-то делать на убывании, когда бюджетов нет, все в страхе, желание работать – на нуле, восстановиться будет практически невозможно.

- Я представляю себе реакцию компаний, которые на пике, и вы им говорите – надо все менять.

- Мне даже один раз управленцы компании в Африке сказали, что я, видимо, что-то курю, для них было немыслимо ломать систему, когда она отлично работает. И вы знаете, в чем парадокс всей этой ситуации, в эпоху постоянных перемен на первый план выходит постоянство, а это уже про второе значение эффективности - «effectiveness». Примерно 5 лет назад я выступала в AIESEC (международная неправительственная и некоммерческая организация, которая обеспечивает молодым людям развитие лидерских качеств прим. ред.), ко мне подошел молодой человек и спросил: «Значит ли это, что каждые 3 года мне нужно менять и свои ценности тоже?» Когда ты понимаешь, что вокруг тебя будет все меняться, твоя задача для повышения эффективности выяснить две вещи: что в твоей жизни приходящее, а что постоянное. Ты становишься более стабильным, когда находишь нечто неизменное. Именно поэтому на первый план выходят миссия и ценности. Взять для примера компанию Phillips, за последние 100 лет кем она только не была: производила и телевизоры, и медицинскую технику, но все действия вокруг одной идеи – это наука света. Когда ты точно знаешь кто ты есть, тебе очень легко изобретать новые версии себя, потому что ты себе не изменяешь. Я часто работаю с советами директо-

ров, и сами владельцы, когда задаешь им вопрос о ценности, начинают буксовать. Это происходит в компаниях, которые существуют десятилетия. Если ты не понимаешь своей миссии – тогда ты не сможешь улучшаться, ты в ветре перемен шатаешься. Часто даже на Западе компании вообще не понимают, что они производят, искренне верят, что производят продукт, но ведь никто утром не просыпается с желанием купить молоток и гвоздь, людям

нужно повесить картину, чтобы создать уют. Если вы придумаете более эффективный способ, помимо молотка и гвоздя, как я могу повесить эту картину – я куплю его. Но, увы, большинство компаний сходят с ума только по молотку и гвоздям. Они улучшают свои молотки, свои гвозди, так увлечены этим процессом, что не замечают изменений на рынке, и их убивают конкуренты, которые придумывают другой способ, как можно повесить картину, например, использовать скотч. Это все образно, но суть остается неизменной.

- Я правильно понимаю, что сейчас западные компании все чаще задаются вопросом создания ценностей, значит стоит ожидать, что эта волна в скором времени дойдет и до Казахстана?

- Да, у нас сейчас огромный спрос на курсы, на стратегические сессии по разработке ценностей. Мы разобрались с тем, как улучшить производство, но совсем забыли спросить себя - а людям действительно нужен этот продукт или все же решение их проблемы и вообще, мы любим решать их проблемы? И здесь встает вопрос любви к своему делу.

Из-за этих быстрых перемен во внешнем мире важно перестраивать не только soft skills, но и hard skills – бюджетирование, планирование, инвестпрограммы – они все созданы для долгих циклов, для стабильного мира. Раньше можно было заключить контракт с поставщиком на три года с фиксированной ценой, забудьте, этого больше не будет. Но мы продолжаем притворяться, подписываем бюджет в декабре, а в январе он уже просто бумажка и мы начинаем объяснять, почему он изменился... Важно осознать, что наступают времена гибкого динамичного планирования. Это касается всего, не только бизнес-процессов, но и получения образования. Раньше стратегия была – выбрать профессию и нарабатывать в ней экспертность. Сейчас мы прогнозируем от пяти и более профессий на один жизненный человеческий цикл. Сначала человек может быть юристом, а потом программистом, а потом еще кем-то. Важным элементом эффективности становится готовность постоянно самообновляться. Строить свои компании, свое будущее важно устойчиво, но гибко. В этом плане нам есть чему поучиться у природы. Стабильность дерева в его гибкости, оно готово вырастить ветку именно там, где есть свет и пространство.

Мы говорим о двух реалиях. Первая постоянно важно меняться, но что-то должно быть неизменным. Нельзя менять все одновременно, если произвести трансплантацию всех органов, человек умрет. В целом если говорить о нашем культурном коде, то мы намного ближе к этой идее, чем западный мир. Для казахстанцев стабильность важнее, чем любые другие ценности, но в то же время казахи – это кочевники, которые понимали, что постоянное движение – это единственный подход, чтобы выжить, они знали, когда пора собирать аул и двигаться на новые пастбища. Я почти каждые 2-3 месяца прилетаю в Казахстан и вижу, как все меняется, возможно, вы не замечаете этого, потому что живете внутри, но поверьте мне, изменения происходят и они гораздо значительнее, и зачастую позитивнее, чем вы можете себе их представить.

Мария Галушко

ания – одна из красивейших стран Европы. Экономика здесь хорошо азвита, что сказывается на уровне жизни. Туристов Дания всегда привлекала памятными местами с многовековой историей, разнообразными природными пейзажами, чистотой и разноцветными домиками с красной черепицей. Прошлое Дании оставило после себя множество исторических памятников. Тут можно полюбоваться на старинные города, крепости викингов, соборы, замки и многие другие сокровища архитектуры и искусства. Именно на улицах Дании оживают персонажи известного во всем мире сказочника Ганса Христиана Андерсена.



Статуя Русалочке Памятник Русалочке, расположенный в

порту Копенгагена, является своеобразным символом Дании. Скульптура посвящена персонажу сказки Андерсена. Идея ее создания пришла в голову Карлу Якобсену. Сын владельца пивоварни «Карлсберг» под впечатлением от балета «Русалочка» предложил балерине, исполнявшей главную партию, позировать для скульптора Эдварда Эриксена. Эллен Прайс согласилась, но только с одним условием: обнаженное тело ваяли не с нее, а с жены Эдварда.

Моряки со всего света дарят Русалочке цветы, а туристы считают, что скульптура приносит удачу, если к ней прикоснуться. Памятник привлекает не только туристов, к сожалению, он не раз становился жертвой вандалов. Русалочке отпиливали голову, правую руку, сбрасывали с постамента, перекрашивали и облачали в паранджу и мусульманскую одежду. Неоднократно звучали предложения о переносе памятника на несколько метров от берега в сторону моря, и в 2007 году Русалочку передвинули немного дальше от набережной.



Сердце Копенгагена - гавань Нюхавн. Многих туристов красивая набережная привлекает разноцветными домами, словно из сказок Андерсена. В былые времена район канала Нюхавн считался одним из самых злачных мест Копенгагена, сегодня же тут можно найти множество магазинчиков, бутиков, ресторанов и кафе. Одно из излюбленных туристических заведений - кондитерская Ла Гласе, в которой каждый месяц пекут новые пироги, называя их в честь сказок Андерсена. При желании тут можно пожить в доме, где



Обязательно нужно заглянуть внутрь церкви, где хранится орган конца XVII века и карильон начала XIX века из 48 разнокалиберных колокольчиков, играющий каждый час с 8 утра до полуночи.

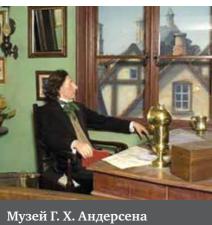


Замок Фредериксборг

Всего каких-то полчаса езды от Копенгагена, и можно с головой погрузиться в атмосферу рыцарского средневековья. Недалеко от датской столицы расположился замок Фредериксборг, привлекающий из года в год посетителей своей многовековой историей, богатым внутренним убранством.

Изначально на месте замка в 1560 году был возведен его предшественник, который обрел название Хиллередсхолм, происходящее от названия близлежащего

Не только андерсеновская Дания



амое посещаемое место в городе **О**денсе – это маленький желтый на весь мир сказочник Ганс Христиан Андерсен. В этом доме он прожил до 14 Здесь собраны рукописи, личная библиотека и некоторые вещи писате ля, а основная экспозиция находится в омику Андерсена. В залах этого музея были переведены на все языки мира На стенах залов музея висят карти ны с изображениями сюжетов сказов писателя. Окрестности музея также полностью оформлены в духе времен Андерсена – здесь была восстановлена мостовая из булыжника и небольшиє да установлены памятники героям любимых сказок. Этот музей - не просто скучная экспозиция с запыленными детство, вспомнить свои самые смелые рами и обожаемыми персонажами.

обитал известный писатель или в средневековых кораблях. Порт Нюхавн в Копенгагене стал любимым местом художников и фотографов. Многие считают его самым сказочным местом в датской столице. Неподалеку отсюда находятся Национальный музей, глиптотека и Биржа Борсен.



Церковь Спасителя

Церковь Христа Спасителя считается одной из основных достопримечательностей Копенгагена и его главным протестантским храмом. Она была построена в 1682 году в стиле голландского барокко по проекту архитектора Ламберта фон Хавена и по инициативе короля Кристиана IV. Почти сто лет с момента завершения строительства в храме не проводились богослужения, в нем не было алтаря, и главная башня не была закончена. Колокольная башня была возведена лишь спустя 80 лет после завершения основного строительства. Церковь Христа Спасителя была освящена в 1752 году при короле Фредерике V, который поднялся на оригинальную башню для церемонии.

достопримечательностью этой церкви считается необычная башня, вокруг которой спиралью вьется крутая лестница из 400 ступеней. Поднявшись на самую вершину, можно увидеть панораму старого города, копенгагенскую бухту и фигуру Христа на конце башенного шпи-



Эресуннский мост

Самая длинная в Европе магистраль Копенгаген и шведский город Мальме Грандиозный проект начали вопло-щать в жизнь в 1995 году. Эресуннский железную дорогу и четырехполосную автомобильную магистраль. Эресунн ский мост-тоннель – яркая и фотоге бенно интригует то, как внезапно он редь, появлению этого проекта способ ствовали отмена паспортного контроля и упрощение таможенного контроля между Данией и Швецией. Возведению лось к августу 1999 года, Эресуннский мост стал шедевром современной ин женерии. Ежегодно десятки миллионов людей пересекают мост, чтобы попасті в соседнюю страну кратчайшим путем Таким образом, он позволил прибли тельно сократить время переезда.

городка. Но в 1859 году в результате сильного пожара от замка остались одни лишь руины. Спустя несколько лет было возведено новое здание, после чего замку было присвоено имя Фредериксборг. В 1878 году здесь был основан музей национальной истории, а двери восстановленного дворца-музея открылись для широкой публики только в 1882 году. Внутри замок разделен на три части: в центральной располагается королевский корпус, левое крыло занимает часовня, правая часть – крыло принцессы.

Каждое помещение замка имеет богатое убранство, на стенах – гобелены, портреты датских монахов, прекрасные картины, всюду старинная антикварная мебель. Каждый элемент архитектуры, живописи, как и весь замок, представляет собой настоящий шедевр искусства.



Парк Тиволи

Парк Тиволи считается одним из самых старейших в Европе. Он расположился в самом центре столицы - напротив городской ратуши и памятника Гансу Христиану Андерсену. Тиволи появился в 1843 году, в то время развлекательные парки только вошли в моду. Старинный парк Копенгагена, известный своими водопадами и живописными ландшафтами, ежегодно посещает более 4,5 млн. человек, и количество посетителей из года в год увеличивается. В Тиволи работает 26 аттракционов, а во время рождественских праздников и хэллоуина – 29. Парк открыт всего 5 месяцев в году.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

• Стэндфордский научный проект превратился в корпорацию Cisco

Ксения Бондал

🖥 isco прошла путь от небольшого _стартапа до транснациональной вкомпании, которая является одним из лидеров в сфере телекоммуникаций и вот уже несколько лет занимается разработками в сегменте интернета вещей. Когда в 1984 году ее создали Леонард Босак и Сандра Лернер - супруги, работавшие в то время в Стэнфордском Университете бизнес-план заключался в том, что компания будет разрабатывать и продавать сетевое оборудование. Хотя тогда подобная специализация была узкой, тем не менее Cisco Systems достигла больших высот.

Леонард и Сандра назвали свое детище в честь Сан-Франциско, то есть Cisco - это сокращенный вариант названия города, а логотипом они сделали изображение известного моста «Золотые ворота» в мегаполисе. Супругам понадобилось 6 лет для того, чтобы раскрутить компанию, но уже в феврале 1990 года по результатам рыночной капитализации суммарная стоимость акций Cisco Systems составила \$224 млн, что в сотни раз превысило первоначальные инвестиции. Хотя бизнес компании демонстрировал стремительный рост, Cisco нуждалась в притоке капитала, поэтому Леонард и Сандра были вынуждены искать инвестора. Им стал фонд Sequoia Capital, а его глава Дон Валентайн в качестве условия инвестирования назвал отказ супругов от контрольного пакета акций компании в пользу фонда. Они были вынуждены согласиться, и это пошло на пользу Cisco. Валентайн решил взять весь бизнес в свои руки, занял пост председателя совета директоров, а на должность президента компании взял опытного менеджера Джона Моргриджа. Моргридж в свою очередь произвел кадровые перестановки в руководящем составе компании, это стало ключевым этапом превращения Cisco из проекта научных сотрудников Стэнфорда в глобальную корпорацию. В 1990 году Cisco стала публичной компанией, а Леонард Босак и Сандра Лернер начали распродавать свои акции. Однако Джон Моргридж не стал их увольнять, супруги получили руководящие должности, но недолго оставались в компании и прода-

ли общий пакет акций за \$170 млн. Начало 1990-х оказалось для Cisco временем интенсивного роста, главную роль в этом сыграло активное развитие интернета. Компания выпустила маршрутизатор удаленного доступа и предназначенное для управления сетью программное



обеспечение. Продажи всего за год практически удвоились: в 1991 году этот показатель составил \$183,2 млн, а в 1992-м – уже \$339,6 млн.

В 1993 году компания представила флагманский маршрутизатор Cisco 7000, по сравнению с Cisco AGS + его производительность выросла на 50%. Затем была выпущена бюджетная линейка продуктов Cisco 2000, предназначенная для компаний, которые собирались подключить к сети небольшие филиалы или отдельных сотрудников, но при этом не хотели тратиться на дорогие маршрути-

В это же время Cisco начала глобальную экспансию, открыв филиалы в Европе, Японии, Австралии и Гонконге. В Брюсселе компания создала Европейский центр технической помощи. Все это помогло увеличить рост международных продаж.

На американском рынке важной нишей для Cisco стали телефонные компании, начавшееся сотрудничество позволило операторам предоставлять больше продуктов и услуг в сфере передачи данных. В 1993 году Сіsco купила сразу два актива. Первым стала компания Crescendo Communications - поставщик комплектующих для строительства высокоскоростных локальных сетей, вторым - Newport Solutions, получившая известность благодаря линейке программного обеспечения

Были у Cisco и собственные разработки, в числе которых сетевая архитектура CiscoFusion, анонсированная в 1994 году. В рамках архитектуры были представлены несколько новых коммутационных про-

К концу 1993 года в компании работал 1451 человек, а спустя год этот показатель составил 2262 сотрудника. Помимо роста персонала, наблюдалось и увеличение продаж. В 1994 году Cisco пришлось перенести свой офис в недавно построенное

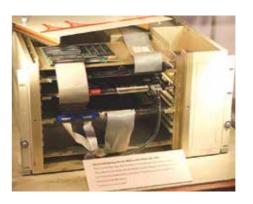


выпускающая оптоволоконное оборудование. И хотя у некоторых экспертов телекоммуникационного рынка было скептическое отношение относительно реального положения Cisco, это не помешало компании в 2000 году достичь капитализации в \$532 млрд. В марте того же года стоимость акций достигла максимального показателя в \$80,06. За этим последовало падение курса акций и капитализации, только за 18 дней стоимость обвалилась на 29%. Оптимистов относительно перспектив Cisco становилось все меньше, но Джон Чемберс во время



здание в Сан-Хосе. Растущие размеры компании заставили руководство задуматься об увеличении рабочих площадей. В 1994 году доход компании достиг \$1,24 млрд. В сентябре этого же года Cisco приобрела еще две компании в сфере коммуникаций – Kalpana и LightStream.

В 1998 году капитализация Cisco превысила отметку в \$100 млрд. Одновременно компания продолжила политику поглощений на рынке и в 1999 году совершила 17 сделок в этом направлении. Джон Чемберс не забывал поощрять сотрудников, поэтому в 1999 году благодаря щедрым опционам две тысячи человек в компании стали миллионерами. Хотя бизнес Cisco бурно развивался на рынке оборудования для телефонных операторов, представляющем для компании наибольший интерес, ее доля была весьма скромной - всего 1%. Руководство пыталось исправить ситуацию с помощью сделок по поглощению, наиболее громким приобретением стала компания Cerent,



публичных выступлений и интервью заявлял, что рост бизнеса составит 30-50%.

Однако 2001 год показал, что этим обещаниям не суждено было осуществиться и в начале марта началось беспрецедентное для компании сокращение штата - численность персонала сократилась на 16%. Риторика Джона Чемберса немного изме-

нилась, но в целом глава Cisco продолжал настаивать на успешности компании, утверждая, что падение темпов роста стало последствием того, что корпорация была самой прибыльной и быстрорастущей в истории. К марту 2002 года ее капитализация снизилась с \$532 млрд до \$97 млрд. Тогда многим казалось, что это конец Cisco, но Чемберс, до того момента тешивший себя иллюзией, что все не так уж плохо, стал действовать. Он решил сократить операционные издержки, начав с себя и установив зарплату в \$1, а также уволив 16% сотрудников, как сказано выше. Это помогло бизнесу, и к 2003 году доля Cisco на рынке коммуникационного оборудования выросла с 10 до 16%.

В тот же год компания выкупила производителя проводного и беспроводного оборудования для частных лиц и малого бизнеса Linksys Group. Выход на этот сегмент рынка оказался успешным, и Cisco начала работать в потребительском на-

В 2004 году компания представила систему маршрутизации операторского класса - Cisco CRS-1, которая вошла в Книгу рекордов Гиннесса как самый быстрый маршрутизатор в мире. Разработка обошлась в \$500 млн.

В 2005 году капитализация компании составляла \$114,9 млрд, и это было ниже, чем в 2004-м, однако уже через год показатель вырос до \$130,9 млрд. В 2008 году Cisco занимала 36% рынка веб-конференций, тем самым опередив главного конкурента - Microsoft (26%). По итогам 2009 финансового года капитализация компании упала до \$91,68 млрд, проблемы были связаны со снижением продаж и усилением конкуренции. Главным соперником компании в бизнес-сегменте стала Juniper, корпоративные сетевые продукты которой по скорости превосходили аналоги Cisco. Стоимость компании Джона Чемберса за год упала на 20%, а Juniper выросла на 60%. В феврале 2014 года показатели выглядели отрицательно – квартальные продажи корпорации упали на 7,8%, а валовая прибыль снизилась на 58,8%, поэтому Сіѕсо изменила стратегию развития и стала ориентироваться на разработку и распространение инновационных сетевых технологий, одной из которых стал интернет вещей. В 2015 году Джона Чемберса сменил Чак Роббинс и тогда же была представлена система Cisco Internet of Things. Она состоит из шести опорных компонентов: облачные вычисления, анализ данных, сетевое взаимодействие, безопасность, платформа реализации приложений, а также управление и автоматизация. В мае 2017 года Cisco купила специализирующуюся на искусственном интеллекте компанию MindMeld, сумма сделки составила \$125 млн.

По итогам первого квартала 2019 года чистая прибыль Cisco выросла на 13% в сравнении с аналогичным периодом 2018го и достигла \$3,04 млрд, а выручка составила около \$13 млрд, превзойдя оценки

Вогатый внутренний мир

Бывают такие люди – внешне ничего особенного, но с богатым внутренним миром. Пожалуй, таков и новый Mercedes-Benz GLE. Подробности – в нашем отчете по итогам теста премиальной новинки казахстанского рынка

Диаз Абылкасов, фото автора

О модели

Mercedes GLE второго поколения (заводской индекс W167) дебютировал прошлой осенью и вышел на мировой рынок в этом году. Если считать с М-классом (ML), а именно так назывался GLE до ребрендинга, то это уже четвертая генерация среднеразмерного, по меркам Mercedes, кроссо-

Его длина около пяти метров (габариты: 4,924 х 1,947 х 1,797 м), а колесная база – почти три метра (2,995 м), клиренс

У нас на тесте побывала модификация GLE 450 с турбомотором 3.0 (367 л.с.) и 9-скоростным «автоматом». Для GLE теперь предлагается два варианта полноприводной трансмиссии: прежняя система 4Matic с симметричным центральным дифференциалом и постоянным полным приводом, либо с многодисковой муфтой подключения передней оси. Для последней версии можно заказать пакет Off-Road с демультипликатором. Но у нас был 4Matic.

Как и предшественники, и родственная модель GLS, Mercedes GLE выпускается в

Комплектация тестового автомобиля была «жирная», но не самая полная. Для абсолютного счастья не хватало проекции приборов, панорамной крыши, топовой «музыки» Burmester, амбиентной подсветки интерьера и пневмоподвески



век, делать вам там нечего: задранные изза низких сидушек колени почти упрутся умолчанию приподнята в щадящем режиме для обитателей багажника), а голова – в потолок, места для ступней также минимум. порадоваться зарядным разъемам для своих смартфонов и подстаканникам для колы.

Объем багажника со сложенными сиденьями галерки – внушительные 825 литров (+135 литров к предыдущей модели). Отсек хорошо продуман, например, в нем предусмотрена ниша с полезными мелочами, куда ровно помещается съемная багажная шторка. Спинка сиденья второго ряда складывается в пропорции 40:20:40.

В движении

Сначала про обзорность. Она у GLE отличная, в том числе благодаря системе кругового обзора с множеством видов, высоким качеством изображения и анимацией. Причем система автоматически включается в трафике, например, в пробке, когда вас вплотную окружают другие машины. Еще одна продуманная фишка – выдвижная задняя камера, которой не страшны

Режимов движения здесь три, и они стандартны: комфортный (стоит по умолчанию), спортивный и эко.

Намного интереснее свежий двигатель M256, устанавливающийся на GLE 450. Это 3.0-литровая рядная «шестерка» с турбонаддувом, дополненным электрокомпрессором и стартер-генератором EQ Boost. Оба они питаются от отдельной 48-вольтовой батареи. Стандартная отдача мотора - 367 л.с. и 500 Hм, но EQ Boost может добавлять 22 л.с. и 250 Нм во время разгона! Кроме того, он способен быстро запускать заглушенный двигатель в рам-





(здесь две опции: Airmatic или продвинутая гидропневматическая E-Active Body Control, одной из фишек которой является та самая раскачка, способная вызволить машину из плена на бездорожье). Зато почти все остальное было: самая продвинутая адаптивная оптика Multibeam LED, внешний AMG-пакет, 20-дюймовые диски (на шинах Bridgestone размера 275/50), диодная подсветка наружных ручек дверей, подножек и зоны порогов, доводчики дверей, 7-местный салон, последняя система мультимедиа MBUX, электропривод и подогрев сидений первого и второго рядов, передние кресла с памятью, вентиляцией и массажем, электрорегулировка и обогрев руля, 4-зонный климат-контроль, средняя аудиосистема Burmester, ароматизатор салона, электропривод двери багажника, система кругового обзора, парковочный автопилот, мониторинг «слепых» зон, адаптивный круиз-контроль, системы удержания в полосе движения и поддержания дистанции до впереди идущего авто, система «старт-стоп» и многое другое. Казахстанские цены на GLE'2019 на-

чинаются от 26,9 млн тенге. Стоимость тестового автомобиля со всеми опциями - 93 тыс. евро.

Снаружи

Новый GLE – лобастый крепыш с нагловатым выражением лица и модной прической из барбершопа. Даже не крепыш, а толстячок - дутый, пухлобокий и пухлозадый. На наш вкус предыдущий GLE выглядел заметно лучше и атлетичнее. Новичок менее изящен, даже нарочито грубоват. Видимо, дизайнерам поставили задачу придать модели более брутальный вид. Хотя в целом автомобиль гармоничен. И главная фамильная черта модели, начиная с первого М-класса, никуда не делась. Это широкая стойка за задними дверями и визуально объединенное остекление багажной двери и боковых окон. Не раздражают нас и остроконечные задние фонари, хотя многим такой новомодный дизайн «не зашел». Обилие хрома, особенно на бамперах - тоже дело вкуса.

Здесь же отметим диодную подсветку подножек и зоны порогов с четкой и внушительной проекцией фирменной трехлучевой звезды. Вещь по сути нелепая, но смотрится круто.

Внутри

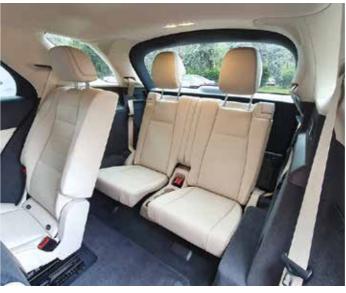
А вот интерьер по сравнению с предшественником - не шаг вперед, а олимпийский прыжок с шестом в исполнении Сергея Бубки! Космос! За такой «внутренний мир» можно простить и не самую привлекательную внешность.

Салон выглядит стильно, благородно и лаконично. Взгляд цепляется за квартет прямоугольных воздуховодов по центру торпедо и поручни «а ля Cayenne» на центральном тоннеле. Но главный магнит внимания – двойной широкоформатный «планшет» приборов и системы мультимедиа (диагональю 12,3 дюйма каждый). Да, GLE далеко не первая модель Mercedes, получившая такое решение, но оно и сейчас смотрится суперсовременно. А подчеркивают его две вентиляционные решетки по краям «планшета» (правая – чисто деко-

Мультимедиа-система MBUX управляется голосом (опция - жестами), манипулятор с тачпэдом, через который можно вводить рукописный текст, и, вместе с тем, сенсорный экран с классной графикой и быстрым откликом. Здесь сотни функций и возможностей детальной настройки автомобиля. Есть среди них и забавные, например, подбор регулировок сиденья и руля по росту водителя. Нашему автору ростом 182 см она подобрала совершенно неудобную позу. Зато навигация радует подробными картами и отображением географических названий на казахском языке. Надо ли говорить, что система поддерживает интерфейсы Apple CarPlay и Android Auto?

Вишенка на торте – сочное звучание аудиосистемы

В нашем случае интерьер отделан светло-бежевой натуральной кожей (такого же цвета и обивка потолка) и вым шпоном пористой фактуры. Обод руля тоже частично деревянный, неудобно - ладони потеют и скользят. А еще разочаровал хромированный ряд клавиш климатконтроля в центре передней панели металлический на вид, пластмассовый



на ощупь... Вообще же качество материалов и сборки салона соответствует уровню

К эргономике никаких претензий, кроме суперперегруженного левого подрулевого рычажка, традиционно совмещающего функции управления светотехникой и дворниками. Он требует привыкания, что, в принципе, не есть хорошо. Хотя частично спасают датчики света и дождя. Только не вздумайте по привычке пытаться включить поворотник правым рычажком - это селектор «автомата». Есть у него и лепестки ручного режима.

Запас пространства очень хороший как спереди, так и на втором ряду. Не зря расстояние между рядами сидений увеличили на 6,9 см. Комфортному размещению сзадиспособствует и небольшой централь-



Понадобился третий ряд? Он, так же как и второй, расдывается электроприводом. Не нужно двигать вручную и сиденья второго ряда, чтобы пройти на галерку. Но если вы взрослый чело-

ках системы «старт-стоп» (теперь отключать ее нет смысла) или после движения накатом, а также накапливать энергию в режиме рекуперации. Вот такая хитрая «мягкогибридная» система.

Разгон у «четыреста пятидесятого» мощнейший! И без пресловутой «турбозадержки». Особенно в спорт-режиме. В цифрах это 5,7 секунды до «сотни» и 250 км/ч максимальной скорости. При этом паспортный расход топлива в городском цикле – 12,6 л/100 км. Во время нашего теста средний аппетит был на уровне 14 литров, что тоже немного, учитывая размеры и массу автомобиля (2220 кг в снаряженном состоянии). Производитель рекомендует лить 95-й бензин.

Тормоза не требуют особого привыкания. Но это, если не пользоваться функцией «автохолд». Чтобы ее активировать, надо очень сильно продавливать педаль тормоза... Разработается?

Руль тяжеловат даже в обычном режиме, не говоря уже про спортивный. Зачем? Непонятно. К тому же, в рулевом управлении проступает какая-то «резиновость»

Управляемость для крупного высокого кроссовера неплохая, но чувствуется, что машина тяжелая. Да и крены кузова на пружинной подвеске в крутых поворотах

Спереди здесь двухрычажная конструкция, сзади – многорычажка. Однако высокой плавности хода не ждите - комфорт умеренный. Какой-то выдающейся энергоемкости мы тоже не заметили.

В салоне в более-менее комфортных пределах слышно дорогу, работу подвески и аэродинамические шумы. И все бы ничего, но нас обескуражило практически постоянное громкое дребезжание где-то по центру передней панели. И это на ровной дороге! Может, не стоило делать облегченный каркас панели из органопластика? Впрочем, мы склонны думать, что этот «сверчок» единичный дефект тестовой машины.

Нет, новый Mercedes GLE не идеален. Но он суперпродвинутый во всех отношениях. А также солидный, в целом комфортный, универсальный, очень мощный и при этом достаточно экономичный. Такой подойдет практически на все случаи жизни.

Если навскидку сравнивать GLE с главными конкурентами, то картина будет следующая. BMW X5 (вышел в 2018 году) более мускулистый, но не такой ультрасовременный. Audi Q7 чуть крупнее, но не такой свежий (выпускается с 2015 года, уже анонсирован рестайлинг, но в Казахстане его пока нет). Porsche Cayenne (появился в 2017-м) в общем круче, но и дороже. Volkswagen Touareg (вышел в 2018-м) хорош, но поскромнее. Range Rover Sport стильный и проходимый, но не дотягивает по уровню техники и электроники, ибо староват (дебютировал в 2013-м), даже несмотря на рестайлинг 2017 года.



Голосовое управление активируется фразой «эй, Мерседес!» (хотя оно отзывается и просто на «Мерседес»), а в ответ вы услышите поставленный женский голос (все-таки Mercedes -женское имя), произносящий услужливое «чем могу помочь?» Однако в виртуальном общении с системой нужна сноровка: команды надо формулировать четко, коротко и логично, иначе электронная «тетенька» вас не поймет. Приборная панель имеет четыре вари-

анта дизайна и десятки конфигураций, а мульти-руль –два блока управления всем этим хозяйством. Левый блок отвечает за «приборку», правый – за мультимедиа. Меню удобно листать с помощью минитачпэдов. Это новый уровень рабочего места водителя!

Зарядка для смартфона – беспроводная, все разъемы – USB Type-C, а все салонное освещение - диодное. На втором ряду предусмотрен полноценный блок климат-контроля и выдвижной держатель для смартфонов с разъемами для подзарядки.



КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

о постановке N 12031-Γ,

Свидетельство

выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации "Project Syndicate".

Асия Агибаева,

генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz

Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz Ксения Бондал, выпускающий редактор делового

еженедельника «Капитал.kz» Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева Литературный редактор: Елена Ким Корректор: **Владимир Плошай** Верстка: Рустем Еспаев Фотографы: Владимир Третьяков,

Ляззат Третьякова

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

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели. Рукописи не возвращаются и не рецензируются. При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: www.kapital.kz Подписано в печать 16.10.2019 г. Заказ N 25001. Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз. Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04