ИНТРИГА Стр.2

Чем могут обернуться для тенге валютные войны

АКЦЕНТ Стр.6

Смогут ли роботы заменить труд шахтеров

МНЕНИЕ Стр.7

Багдат Мусин, эксперт по цифровым транс-формациям

КАПИТАЛ

№24 (670)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 18 ИЮЛЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Каким банкам доверяет средства ЕНПФ
страница 4

Становятся ли консультанты партнерами в бизнесе?
страница 7

Как улучшить работу колл-центров
страница 9

В чем специфика «экономики простых вещей»
страница 8

Как будет меняться программа «Енбек»
страница 2

Мы в сети

kapital.kz

Инфляция: ожидание и реальность

По итогам I полугодия 2019 года инфляция составила 5,4% в годовом выражении

Меруерт Сарсенова

По сообщению Национального банка Республики Казахстан, в июне текущего года инфляция сложилась на уровне 0,2%, а в годовом выражении – 5,4%, что соответствует целевому коридору 4-6% на текущий год.

О том, какие показатели и риски главным образом влияют на реальный уровень инфляции, а также об инфляционных ожиданиях на 2019 год, рассказали эксперты

По словам главного аналитика Halyk Finance Асана Курманбекова, в текущем году основным драйвером роста цен являются продовольственные товары, которые за первое полугодие обеспечили 2,2 процентных пункта в 2,6% инфляции, тогда как непродовольственные товары остались примерно на уровне прошлого года. Вместе с тем государственное администрирование цен на платные услуги, напротив, способствовало замедлению роста цен, отняв 0,3 процентных пункта из инфляции против 0,8 процентных пунктов вклада в рост цен в первом полугодии 2018 года. «В то же время уровень фактической инфляции мог бы быть выше, если бы не регулирование тарифов и обратившаяся вспять корреляция между изменением цен на непродовольственные товары и ослаблением нацвалюты, в результате чего мы наблюдаем парадоксальную ситуацию, когда тенге слабеет, а цены в ответ почти не растут», – говорит аналитик.

Другой эксперт – директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана (АФК) Павел Афанасьев – утверждает, что инфляция сама по себе зависит от инфляционных ожиданий, то есть от психологического фактора, который формируется на основании фундаментальных условий. «С точки зрения спроса это относительно устойчивый уровень реальных доходов и потребительский спрос, поддерживаемый в том числе за счет заемных средств, а также фискальные условия (влияние госсектора), в том числе увеличение заработных плат работников бюджетной сферы. С точки зрения предложения это привычные ожидания в отношении удорожания импорта и реализации шоков предложения», – комментирует Афанасьев.

При этом он отмечает, что российский рубль уже давно продается выше 6 тенге, что свидетельствует об удорожании импорта из России. «Факторы спроса в настоящий момент оказывают более ощутимое влияние. Внешние условия в этом году, несмотря на ожидаемое замедление темпов роста мировой экономики (по данным МВФ, рост замедлится с 3,5% до 3,3%), складываются для Казахстана умеренно положительными. Что с учетом базового сценария НБ РК по нефти на уровне $60 может дать определенную свободу действий в части балансирования экспортно-импортных поступлений и платежного баланса», – добавляет он.

Как известно, в марте текущего года премьер-министр Аскар Мамин и председатель Национального банка Ерболат Досаев подписали «Соглашение о координации мер макроэкономической политики на 2019 год», одной из задач определив эффективную денежно-кредитную политику и меры по контролю за инфляцией.

По представлению того же Павла Афанасьева, это соглашение имеет скорее концептуальный характер. «Ключевым условием и результатом указанного соглашения, помимо принципа «не навреди» (например, фискальными стимулами), должен быть возврат к рыночным механизмам финансирования. И тут «мяч» больше на стороне правительства, потому что центральный банк занимается только контролем денежной массы, ставок и обеспечивает стабильность цен имеющимся монетарным инструментарием», – поясняет директор аналитического центра АФК.

Также он считает, что рост бюджетных расходов поддерживает спрос и негативно влияет на инфляцию в условиях ограниченного товарного обеспечения.

«Мы продолжаем жить в условиях регулярной стерилизации избыточной ликвидности. Как факт воспринимается всеми уже более спокойно, но суть от этого не меняется. Нельзя ожидать снижения ставок, когда экономика не может «проглотить» не работающие в ней деньги в таком масштабе (изъятие только по нотам свыше 3 трлн тенге). И со стороны инфляции, и со стороны курса это вызывает опасения на предстоящие годы», – убежден Павел Афанасьев.

Вместе с тем главный аналитик Halyk Finance Асан Курманбеков констатирует по-прежнему существенные проинфляционные риски, которые подкрепляются за счет мощного фискального стимулирования, что в отличие от прошлых лет напрямую затрагивают потребительский рынок (повышение зарплат, пенсий, улучшение доступности жилья, списание просроченных потребительских займов), и обесценения национальной валюты на 14% с прошлого года (средний курс за январь – июнь 2019 г. к январю – июню 2018 г.).

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

41,2 млрд тенге

составил чистый доход ЕНПФ в 2018 году

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Ерсаин Хамитов,

управляющий директор АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

Подробнее [Стр.3]

Цитата номера

«Самым эффективным способом повышения благосостояния в стране станет активная поддержка малого и среднего бизнеса. Какой смысл делать акцент только на крупный бизнес с точки зрения привлечения тех же иностранных инвесторов»,

– Досым Сатпаев, директор Группы оценки рисков

Подробнее [Стр.8]

Путешествия

Путешественников в Канаде манят национальные парки, Ниагарский водопад, подземный город в Монреале и Башня мира

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УТВЕРЖДЕН СОСТАВ НАЦИОНАЛЬНОГО СОВЕТА ОБЩЕСТВЕННОГО ДОВЕРИЯ

Касым-Жомарт Токаев подписал указ об утверждении положения и состава Национального совета общественного доверия при Президенте Республики Казахстан, сообщает пресс-служба Акорды. «В порядке реализации предвыборной программы подписал Указ о создании Национального совета общественного доверия. Надеюсь, члены Нацсовета, известные общественные деятели, внесут вклад в модернизацию нашей страны, что является самой актуальной задачей», - написал глава государства в Twitter. В Положении о Национальном совете общественного доверия говорится, что это консультативно-совещательный орган при Президенте Республики Казахстан. Главная цель – выработка предложений и рекомендаций по актуальным вопросам госполитики на основе широкого обсуждения с представителями общественности, политических партий, гражданского общества. Основные задачи Национального совета: проведение общественной экспертизы проектов концепций, государственных программ и нормативных правовых актов; рассмотрение значимых стратегических проблем с учетом мнения общественности и гражданского общества; обеспечение конструктивного диалога между представителями общественности, политических партий, неправительственного сектора и государственных органов. Решениями Национального совета могут создаваться рабочие группы по отдельным сферам развития общества. Рабочие группы формируются из состава Национального совета. Заседания совета будут проводится по мере необходимости, но не реже трех раз в год. Первое заседание совета запланировано на конец августа. Отметим, что председателем совета стал президент Касым-Жомарт Токаев. Крымбек Кушербаев назначен заместителем председателя Национального совета общественного доверия, должность секретаря занял Ерлан Карин.

Инфляция: ожидание и реальность

[Начало на стр. 1]

«В данном случае возникает вопрос о координации денежно-кредитной политики Нацбанка и бюджетной политики правительства, так как бюджетная политика носит стимулирующий характер, а регулятор сохраняет нейтральные денежно-кредитные условия, при которых отмечается высокий рост потребительского кредитования. Получается, такая тенденция, наоборот, способствует созданию инфляционного давления со стороны спроса, подпитываемого бюджетным стимулированием», – объясняет Асан Курманбеков.

Кроме того, он полагает, что в условиях отсутствия структурных изменений в экономике, высокой доли ненаблюдаемой экономики, высокой доли наличных платежей эффективность мер взаимодействия правительства и Нацбанка РК представляется довольно ограниченной.

Между тем финансовый консультант Расул Рысмамбетов утверждает, что Национальный банк неоднократно указывал на то, что «дешевые» деньги неминуемо приведут к росту инфляции, и предлагал проверить эффективность расходования средств. Однако, по словам финансиста, правительство продолжает запускать программы поддержки бизнеса.

«Национальные компании держат значительные средства на счетах в банках, поэтому им нужен был инструмент для «парковки» таких средств», – говорит Расул Рысмамбетов. В свою очередь Национальный банк выпустил в обращение национальные ноты, для того чтобы банки и другие игроки на рынке могли с минимальным риском разместить свои ресурсы.

По мнению эксперта, риски инфляции главным образом сопряжены с курсом национальной валюты. «Ослабление тенге может быть вызвано не падением цен на нефть, а, вероятнее всего, попыткой правительства стимулировать экономику через повышение госрасходов», – поясняет финансовый консультант. Вместе с тем к внешним рискам он относит решение по процентной ставке Федеральной резервной системы США, а также ситуацию, связанную с внешней торговлей Казахстана, где необходимо держать положительный торговый баланс, чтобы не создавать открытых валютных позиций.

«Например, ФРС под нажимом администрации президента США уже отказалась от дальнейшего повышения процентной ставки, а значит определенный залог стабильности курса у нас есть, – отмечает Расул Рысмамбетов. – К этому же типу рисков относится позиция Европейского центробанка по процентной ставке».

При этом он добавляет, что внешняя торговля и платежный баланс в значительной степени зависят от структуры отечественной экономики и ее возможности ориентироваться на экспорт, заменив импорт.

«Скорее всего, годовая инфляция останется в целевом коридоре, ближе к верхней границе, с небольшим превышением – 5,8-6,1%. Если на нее что-то и повлияет, то это будет пересмотр бюджета в августе-сентябре 2019 года», – заключает финансист.

Воинственный Дональд Трамп, слабый рубль и родной тенге

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Президент США Дональд Трамп готов развязать валютные войны и затягивает торговые переговоры с Китаем. Российский рубль крепнет, но готов в любой момент уступить все завоеванные позиции. А родной казахстанский тенге только и делает, что заглядывает в рот северному брату, пропуская его вперед. Что ждёт нас дальше?

Начнём с самой грустной новости – тенге к рублю обновляет 21-летний исторический максимум на отметке 6,10, что на 10% выше значения курса на начало текущего года. Это произошло на фоне укрепления рубля благодаря положительным внешним новостям, а тенге пропустил укрепление, оставшись на месте. В итоге импортные поставки товаров в Казахстан из стран ЕАЭС, где 90% приходится на Россию, за январь-май этого года уже подорожали на 14,3%. Ослабление тенге относительно российской валюты ни к чему хорошему не приведет, хорошо будет только некоторым экспортерам, которые рассчитываются с контрагентами в российской валюте.

Воинственный президент США не спешит заключать торговое соглашение с Китаем – торговые переговоры это надолго, сказали в администрации президента и напомнили, что могут ввести тарифы на остальные $325 млрд китайских товаров в любой момент, а чтобы этого не случилось, Китай должен начать покупать сельхозпродукцию США. То есть по сути ничего не изменилось и дамоклов меч пошлин и нового витка ожесточенной торговой войны может вот-вот быть занесен. Оптимизма на рынках относительно торгового соглашения все меньше. При этом Дональд Трамп даже обещает наказать Google за работу с китайским правительством, последнее корпорация полностью отрицает.

При этом тот же Google используется в качестве предлога для начала валютных войн в Европе – представитель США по торговым переговорам Роберт Лайтхайзер заявил, что Вашингтон намерен провести расследование в отношении разработанного Францией законопроекта, устанавливающего новые правила налогообложения доходов цифровых гигантов. Речь идет о Facebook, Amazon, Google и других. Созданный французами законопроект предполагает 3% налог на общую годовую прибыль компаний, имеющих годовую выручку свыше 750 млн евро. Такое решение французов никак не укладывается в протекционистские задачи американского лидера.

Кроме того, Дональд Трамп успевает напасть и на Facebook, и все криптовалюты вместе взятые. Он заявил, что не является поклонником ни Bitcoin, ни ему подобных. Президент США настаивает на том, что криптовалюты не являются деньгами, слишком волатильны, и в их основе лишь воздух. Вдобавок ко всему Трамп прошелся по компании Facebook, которая намерена выпустить свою криптовалюту Libra. Общий смысл послания таков: социальная сеть – это не банк, а если она хочет выпускать валюту и стать банком, то пусть проходит все надлежащие процедуры.

Всё это приводит нас на порог очень важных событий. Несмотря на оптимизм рынков, Dow Jones подскочил на 1,5%, S&P 500 прибавил 0,8%, впервые пробив отметку в 3000, а NASDAQ вырос на 1%. Участники рынка уверены, что ФРС и ЕЦБ вскоре пойдут на смягчение политики, что обеспечило этот взлет. Более низкие ставки подпитывают спрос на рисковые активы, включая акции. Но на самом деле стоит внимательно отнестись к текущему росту, так как этот рост касается только США, а за пределами страны картина не настолько радостная. В понедельник британский FTSE100 начал расти после семи торговых сессий снижения подряд. EURO50 в пятницу разворачивался в сторону снижения на фоне плохой статистики. Данные по инфляции в США превосходят ожидания, сокращая пространство для смягчения политики ФРС. И все это на фоне не очень хороших новостей о китайском экспорте, который падает. Будучи зависимым от торговли, Сингапур показал внезапный и самый резкий за 7 лет спад экономики, а китайский ВВП растет самыми низкими годовыми темпами за 27 лет.

Всё это влияет и на рубль, а значит – и на тенге, который в девяти случаях из десяти повторяет курсовые движения российской валюты. Курс евро опустился по отношению к курсу рубля, оказавшись ниже минимальных уровней с апреля 2018 года. Российская валюта наслаждается спросом инвесторов, несмотря на угрозы новых санкций, вялость цен на нефть и нарастающую осторожность мировых фондовых рынков. Но на самом деле отчасти рост курса рубля обеспечен выходом за пределы устоявшегося торгового диапазона, что создало инерцию в движении стоимости российской валюты. Тем не менее рост курса рубля в отрыве от фундаментальных факторов зачастую оборачивается резким ослаблением. Три фактора, которые работают против рубля: темп роста мировой экономики замедляется, нефть испытывает трудности с ростом цены и Банк России понижает ставку. Ситуация с рублем похожа на растянутую пружину – рынки не смогут долго игнорировать эти факторы, и рубль будет вынужден отдать завоеванные позиции, а за ним потянется и тенге, который так и не смог значительно укрепиться.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙГЕРИМ ЖУБАНАЛИЕВА
+ назначена руководителем Управления государственных закупок Атырауской области

АЛИБЕК АНТАЗИЕВ
+ назначен руководителем управления строительства ЗКО

АЛМАС БУТАНОВ
+ назначен заместителем акима Павлодарской области

АЛТЫНБЕК КАЙСАГАЛИЕВ
+ назначен заместителем акима Нур-Султана

БАУРЖАН САРТБАЕВ
+ назначен председателем правления АО «Национальная компания «KAZAKH INVEST»

ЖАРКЫН ЖУМАДИЛОВ
+ назначен директором ТОО «Elorda Aqparat»

КАНАТ ТУМЫШ
+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Южно-Африканской Республике

КУАНЫШБЕК МУХАНГАЛИЕВ
+ назначен директором Казахского государственного академического оркестра народных инструментов имени Курмангазы

САПАРБЕК ТУЯКБАЕВ
+ назначен заместителем акима Алматы

ТАЛГАТ САРСЕНБАЕВ
+ назначен руководителем аппарата акима Алматы

ТАЛГАТ ТОРЕБАЕВ
+ назначен вице-министром торговли и интеграции РК

ТАМАРА ДУЙСЕНОВА
+ назначена президентом АО «Центр развития трудовых ресурсов»

В РК введут новые механизмы трудоустройства населения

Айнагуль Елюбаева

Рынок труда в Казахстане сталкивается с постоянными вызовами: уже сейчас предложение существенно превышает спрос. С каждым годом эта проблема будет приобретать все большую актуальность из-за демографического роста. Какие меры предпринимает государство, чтобы сбалансировать ситуацию и обеспечить постоянное создание новых рабочих мест, не обделив все слои населения? На эти вопросы в интервью корреспонденту «Капитал.kz» ответил директор департамента занятости населения Министерства труда и социальной защиты населения Ерболат Абулхатин.

– Ерболат Маханбетович, глава государства на расширенном заседании правительства подверг критике механизмы программы «Енбек», он констатировал застой и отсутствие динамики в создании рабочих мест. Как вы думаете, чем обусловлена низкая эффективность программы: социально-экономическим положением в стране или конкретными упущениями при разработке?

– Государственная программа «Енбек» действует с 2017 года и рассчитана до 2021 года. В целом, можно сказать, что за 3 года результаты программы неплохие, обратились почти 1 млн 480 тыс человек. Но самой программой прямо не предусмотрено создание рабочих мест, она лишь оказывает меры содействия занятости. А непосредственно вопрос роста вакансий обусловлен состоянием экономики. Так, в рамках первого направления программы предусматривается обучение на краткосрочных курсах, в колледжах, организациях ТиПО в течение 2,5 года. То есть это так называемый проект «Первая бесплатная профессия», которую утвердил Елбасы. Ежегодно мы обучаем 46 тыс человек. Но если в стране рабочие места создаются в недостаточном объеме, то люди, которых мы обучаем за счет государства, остаются невостребованными, нетрудоустроенными. В итоге делается вывод о низкой эффективности программы «Енбек». В основном у нас рабочие места генерирует квазигосударственный сектор, а не МСБ, как во всех развитых государствах. У нас драйверами создания рабочих мест являются различные госпрограммы: «Нурлы жол», ГПИИР. Они создают новое производство, но их объемов недостаточно, чтобы покрыть потребность в трудоустройстве. Также можно констатировать, что многие государственные программы не ориентированы на создание рабочих мест, они решают свою узкую ведомственную задачу, ставят целью открытие производства, развитие бизнеса. Поэтому мы считаем, что подход нужно менять – и главной целью данных программ должно стать именно создание рабочих мест. У нас в этом году разработана информационная система «Интегрированная карта создания рабочих мест». Раньше мы просто не знали, где создаются рабочие места, акимат давал разные сведения.

– Какое количество рабочих мест планируется создать в текущем году?

– В этом году планируется создание почти 373 тыс рабочих мест. В 1 полугодии у нас созданы 183 тыс рабочих мест, из которых 120 тыс. – постоянные. Есть различные программы, где государство стимулирует создание рабочих мест, субсидируя часть зарплаты. Но это дает лишь временный эффект, и такие программы ориентированы больше на отдельные категории граждан: лиц предпенсионного возраста, молодежь. К сожалению, в рамках программы для местных исполнительных органов организация рабочих мест через временную занятость стала нормой. Людей направляют на молодежную практику, общественные работы. Есть факты, когда люди по несколько раз участвуют в программах. Поэтому акиматам нужно пересмотреть свои подходы. Так, они, в первую очередь, должны работать над созданием постоянных рабочих мест, а не временным трудоустройством человека за счет государства. Один из действенных механизмов программы «Енбек» – микрокредитование, которое непосредственно создает рабочие места. В прошлом году нами было выдано более 14 тыс. микрокредитов, в этом году мы планируем выдать 19 тыс. кредитов. Свыше половины выданных микрокредитов, 64% у нас идет на создание и открытие собственного дела.

– Какая ситуация сейчас складывается на рынке труда? Какие задачи стоят перед министерством?

– До 2025 года необходимо создать почти 2,7 млн новых рабочих мест, чтобы сократить уровень безработицы до 4,5% (сейчас 4,8%). Если оценивать динамику баланса рынка труда, можно сказать, что мы ежегодно порядка 300-350 тыс. трудоустраиваем. Но вместе с тем на рынок труда выходит то же самое количество людей, даже больше. Скажем, в 2019 году мы ожидаем, что на рынок труда выйдут порядка 455 тыс. человек. Это новая рабочая сила, из них почти 200 тыс. – это выпускники, которые ежегодно выходят со школ, организаций образования. Также из декрета начинают выходить женщины, приезжает рабочая сила из-за рубежа. Конечно, часть людей освобождает рынок: некоторые выходят на пенсию, увольняются с работы, переходят на новое место. В целом, рабочая сила за 3 года увеличилась дополнительно на 145 тыс. человек. Подчеркну, что бюджет программы «Енбек» с 2017 года остался на том же уровне. Но за счет того, что мы применяем новые механизмы, охват мерами содействия занятости увеличивается. Что касается уровня безработицы, в принципе в количественном отношении число безработных на 3 тыс. выросло, но сама доля безработных в составе занятого населения снижается, то есть здесь происходит качественный период формирования рынка труда.

– На ваш взгляд, какие основные изменения нужно внести, чтобы повысить эффективность программы «Енбек»?

– Мы сейчас с целью повышения эффективности программы будем пересматривать механизмы и делать акцент на адресном и точечном предоставлении помощи, работе с отдельными категориями граждан, а именно – нуждающимися. И акцент будет сделан на конечное трудоустройство. Конкретно по поддержке молодежи – «первое рабочее место», применение гибких форм занятости, обучение в рамках потребности работодателя. Нашей целью является дать образование, то есть профессиональные навыки гражданам, чтобы они в последующем могли самостоятельно трудоустроиться без помощи государства.

Почти 20% безработного населения имеют только среднее общее образование. Также имея первоначальное профессиональное образование, человек может переобучиться по родственной профессии. Что касается молодежи, то здесь проблемы – это отсутствие стажа работы. Тут применяется механизм по организации молодежной практики. После участия в молодежной практике более 60% молодежи трудоустраивается на постоянную работу, но остальные 40% не закрепляются у работодателей.

И второй проект – «контракт поколений». Он предполагает, что люди предпенсионного возраста будут передавать знания молодым специалистам, которые после их ухода на заслуженный отдых займут освободившиеся места. Этот механизм широко применяется в западных странах.

Ну и точечные меры для малообеспеченных граждан. Здесь будем больше ориентироваться на развитие предпринимательской инициативности среди населения. Для малообеспеченных большая проблема – отсутствие достаточного залогового имущества. Поэтому мы объединим меры поддержки развития бизнеса, предоставляя гранты с последующим развитием бизнеса через микрокредитование. Таким образом, будем работать над повышением доли среднего класса. В целом, я считаю, что действующие механизмы программы выполняют свою роль по стабилизации и недопущению уровня роста безработицы.

Ерсаин Хамитов: Холдинг «Байтерек» намерен продолжить курс на обеспечение финансовой стабильности страны

Мадина Касымова

Дочерние организации холдинга «Байтерек» оказывают поддержку крупным промышленным предприятиям, малому и среднему бизнесу, продвигают несырьевой экспорт, помогают решать казахстанцам квартирный вопрос и приобрести новые автомобили. Все эти меры предполагают и развитие финансового сектора. Об этом корреспондент «Капитал.kz» побеседовал с Управляющим директором, членом Правления АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» Ерсаином Хамитовым

– Ерсаин Ербулатович, холдинг «Байтерек» создан для содействия устойчивому экономическому развитию Казахстана: поддержку получают как крупные предприятия, которым нужны длинные кредиты, так и МСБ. Как деятельность холдинга помогает развитию финансового сектора страны?

– Национальный управляющий холдинг «Байтерек» является одним из ключевых операторов правительства, и работа холдинга направлена на содействие устойчивому экономическому развитию страны через финансирование и оказание поддержки приоритетным секторам экономики. В группе холдинга два института развития имеют статус банков – АО «Банк Развития Казахстана» (БРК) и АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (ЖССБК). БРК оказывает поддержку предпринимательству в сегменте крупного бизнеса, предоставляет средне- и долгосрочные инструменты финансирования. ЖССБК обеспечивает финансовую доступность жилья.

Надо отметить, что развитию финансового сектора страны также способствуют инструменты еще двух дочерних организаций холдинга – АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» и АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания» (КИК). «Даму» предоставляет финансирование проектам малого и среднего предпринимательства через обусловленное размещение средств в банках второго уровня, субсидирование ставки, гарантирование. КИК выкупает ипотечные пулы БВУ.

– Какую долю на рынке занимает Банк развития Казахстана?

– Доля кредитного портфеля БРК в совокупном долгосрочном кредитовании предприятий обрабатывающей промышленности и производственной инфраструктуры составила 48% на конец 2018 года. Это значит, что каждый второй тенге в обрабатывающую промышленность и инфраструктуру был за счет БРК. Кредитный портфель БРК по итогам 2018 года составил 1,7 трлн тенге. Рост за год достиг 9%. А за последние 5 лет портфель увеличен более чем в 4,5 раза.

Основным направлением деятельности является поддержка проектов обрабатывающей промышленности и производственной инфраструктуры. Наибольшие доли кредитного портфеля БРК занимают проекты в нефтепереработке (39%), металлургии (29,9%), энергетике (15%) и химической промышленности (3,8%).

– Сколько проектов БРК поддержал в прошлом году? Можете привести данные: какой вклад в экономику внесли эти предприятия?

– За 2018 год в рамках прямого кредитования профинансировано 17 инвестиционных проектов на 329,9 млрд тенге, обеспечено предэкспортное финансирование 13 проектов на 113,3 млрд тенге.

Что касается вклада в развитие экономики страны, приведу следующие цифры. На предприятиях, проекты которых поддержал БРК, реализовано продукции на общую сумму более 1 трлн тенге, в том числе экспортировано продукции на сумму 648,2 млрд тенге, что составляет 13,2% от общего объема экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Объем налоговых выплат предприятиями, поддержанными Банком развития Казахстана, за 2018 год составил 104,3 млрд тенге. На введенных в эксплуатацию мощностях создано 1517 новых рабочих мест.

– Помимо этого, у вас есть программа межбанковского кредитования. Успешно ли это направление работы? Какие результаты достигнуты?

– Программа межбанковского кредитования была запущена в 2014 году, и она продолжает эффективно работать. Цель программы – финансирование проектов в приоритетных отраслях экономики в сегменте проектов стоимостью до $30 млн, создание новых и расширение действующих предприятий в обрабатывающей промышленности, рефинансирование действующих проектов и пополнение оборотного капитала. Механизм совместного кредитования позволяет БРК довести доступное финансирование до субъектов бизнеса, разделяя при этом кредитные риски и процедуру мониторинга реализации проектов с коммерческими банками.

Банкам-партнерам запрещается инвестировать выделяемые средства в финансовые инструменты и/или операции с ними, а также в валютный рынок для покупки иностранной валюты. Специалисты БРК проводят мониторинг хода освоения кредитных ресурсов и их целевого использования.

По Программе межбанковского кредитования СКП профинансировано 115 проектов в обрабатывающей промышленности на общую сумму 126,7 млрд тенге с учетом вторичного освоения. В разрезе отраслей наибольшую долю занимают проекты в сфере пищевой промышленности (40,5%) и производства стройматериалов (19,1%).

Если мы сопоставим объем займов, выданных в рамках данной программы, с консолидированным долгосрочным кредитным портфелем БВУ в обрабатывающей промышленности, то мы получим следующее. Доля кредитов, выданных БРК через инструмент обусловленного размещения средств в БВУ, составила на 1 января 2019 года 12,9% (126,7 млрд тенге).

С начала реализации Программы межбанковского кредитования СКП предприятия-заемщики реализовали продукции на 4 трлн тенге, в прошлом году показатель составил 1,5 трлн тенге. При этом объем налоговых и обязательных поступлений в бюджет составил 391 млрд тенге в целом с начала запуска программы и 125 млрд тенге – за 2018 год. За эти годы создано 1950 новых рабочих мест.

– Наверное, здесь нельзя не сказать о программе БРК, интересной не только для бизнеса, – льготном автокредитовании. Какие результаты можете отметить в этом направлении?

– В рамках реализации направления по стимулированию покупательского спроса физическими лицами легкового автотранспорта отечественного производства БРК по данным на конец 2018 года выдано 13 122 кредитов на общую сумму 55 797,2 млн тенге с учетом повторного использования средств.

Стоит отметить, что в целом на сегодняшний день автомобилестроение Казахстана находится в фазе активного развития, чему также способствовала поддержка сектора через инструменты холдинга. Как показывает статистика, по итогам 2018 года почти каждый восьмой (12%) реализованный новый автомобиль казахстанского производства был приобретен через механизм льготного кредитования. Вместе с тем доля реализованных автомобилей отечественного производства в общем объеме проданных новых легковых автомобилей всеми дилерами увеличилась с 17% в 2015 году до 55% по итогам первого квартала 2019 года.

– Давайте поговорим о втором банке. Программы и инструменты «Жилстройсбербанка Казахстана» также интересны казахстанцам. Каковы результаты в этом направлении?

– Результаты более чем внушительные. АО «ЖССБК» является лидером на рынке ипотечного кредитования: по итогам 2018 года банк выдал порядка 38 тыс. займов на сумму более 359,6 млрд тенге. Это 63,3 % от всей ипотеки по рынку за год. Среди банков второго уровня ЖССБК занимает 3-е место по собственному капиталу и 9-е место по активам. По состоянию на 1 января 2019 года ЖССБК находится на первом месте по долгосрочным вкладам с накоплениями вкладчиков на уровне 624,9 млрд тенге, то есть треть от общих долгосрочных вкладов БВУ.

Отчасти такие результаты достигнуты за счет того, что ЖССБК является единственным банковским учреждением, реализующим принципы системы жилищных строительных сбережений. Банк активно участвует в реализации социальных государственных программ, оказывает поддержку развитию жилищного строительства для обеспечения доступным жильем широких слоев населения, обеспечивая выкуп жилья за счет системы жилищных строительных сбережений.

Одной из стратегических целей ЖССБК является вовлечение экономически активного населения страны в систему жилстройсбережений. Цель стоит к 2024 году вовлечь до 17% экономически активного населения в систему жилстройсбережений. По состоянию на 1 января 2019 года показатель достиг 14,1%, рост за год составил 2,3%, что планомерно ведет к целям банка. За 2018 год АО «ЖССБК» заключено более 386 тыс. новых договоров о жилстройсбережениях при плановом показателе 290 тыс. договоров.

Вклады населения во всех БВУ за последние 8 лет выросли в 3,9 раза и составили 8 771 млрд тенге, в то время как непосредственно в ЖССБК за тот же период объем вкладов вырос более чем в 15 раз – с 40 млрд тенге по состоянию на 1 января 2011 года до 624,9 млрд тенге на 1 января 2019 года.

– За счет чего достигнуты такие показатели?

– Анализ структуры займов в разрезе целей показал, что наибольшую долю занимают займы, выданные на приобретение жилья и земельного участка (71,85%). Доля займов, выданных на приобретение жилья по всем государственным программам, составляет 22,11%. Доля займов на ремонт и реконструкцию жилья составляет 2,73%, на рефинансирование и прочее – 3,29%.

Положительное влияние на увеличение рыночной доли АО «ЖССБК» и развития системы жилстройсбережений оказали:

- умеренный рост активности БВУ на рынке кредитования населения на строительство и приобретение жилья;
- стабилизация цен на рынке недвижимости;
- внедрение новых государственных программ по строительству и обеспечению граждан доступным жильем.

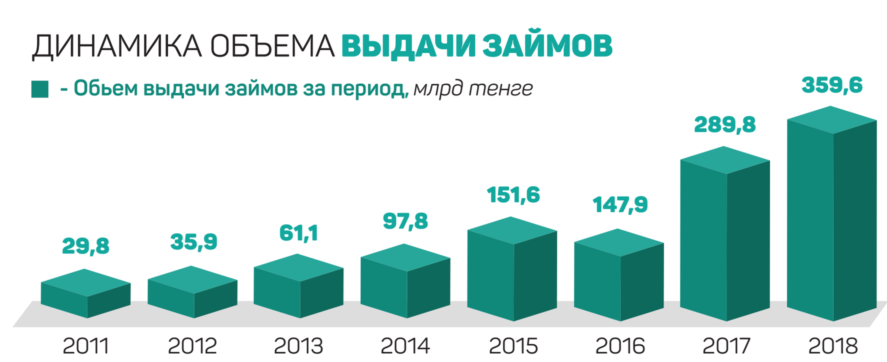
– А качество кредитного портфеля на каком уровне?

– Кредитный портфель по состоянию на 1 января 2019 года составил 669,5 млрд тенге. ЖССБК имеет высокое качество кредитного портфеля среди БВУ. К началу текущего года доля проблемных займов (займы с просрочкой более 90 дней) составляет 0,29% от кредитного портфеля, в то время как средняя доля проблемных займов БВУ – 7,4%.

– Как выстроена работа фонда «Даму» с банками?

– Фонд «Даму» реализует Программу обусловленного размещения средств в БВУ. Это один из инструментов реализации государственной политики по финансовой поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в стране. Фонд предоставляет банкам второго уровня финансовые ресурсы на определенных условиях для последующего кредитования предприятий. При этом одним из основных принципов работы с банками-партнерами является политика невмешательства в их внутренние процедуры и кредитный процесс со стороны фонда, а также их полная ответственность за риски принятых решений. По республике через обусловленное размещение средств в БВУ профинансировано 46 456 проектов на сумму 1,9 трлн тенге. Если говорить о результатах 2018 года, то профинансировано 18 656 проектов на общую сумму кредитов 273 млрд тенге.

Таким образом, я убежден, что все эти меры, о которых я рассказал вам выше, вносят значительный вклад в обеспечение стабильности финансового сектора нашей страны и ее развитие. На это направление в своих выступлениях указывает и глава государства Касым-Жомарт Токаев. На недавнем расширенном заседании Правительства РК президент отметил, что финансовая система нашей страны, прежде всего, банковский сектор, нуждается в серьезной реформе. При этом холдинг «Байтерек» намерен продолжить курс на обеспечение финансовой стабильности страны.



КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

ВЫБРАНЫ ЛУЧШИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ АЛМАТЫ

Аким Алматы Бакытжан Сагинтаев посетил выставку товаропроизводителей республики, где принял участие в награждении предпринимателей по итогам XIII регионального конкурса «Лучший товар Казахстана», сообщает пресс-служба акимата. В этом году в конкурсе приняли участие 72 компании. Лучшими признаны 9, которые продолжат борьбу уже на республиканском уровне. Организаторы выставки отметили, что в этом году увеличилось количество конкурсантов, представивших технологические виды продукции, товары сервисного блока. Кроме того, алматинские предприниматели успешно развивают импортозамещающее производство, предлагая потребителям качественную продукцию по привлекательным ценам. Бакытжан Сагинтаев отметил, что каждый из участников конкурса вносит весомый вклад в индустриальное развитие Алматы. «Многие вещи мы можем делать сами. 40% ВРП города приходится на малый и средний бизнес, 50% налогов поступает от вас. Мы готовы поддерживать любые ваши начинания. Давайте свои предложения, подсказывайте, где есть недоработки, сложности и проблемы»,- обратился аким Алматы к предпринимателям. «Мы намерены и далее поддерживать развитие предпринимательства с упором на повышение производительности труда, экспортоориентированность и инновационное развитие. Сегодня мы призываем предпринимателей создавать новые продукты, повышать их качество, инвестировать в модернизацию и технологическое перевооружение», – сказал Бакытжан Сагинтаев. **(kapital.kz)**

ЗАВОДЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЗАПЧАСТЕЙ ПОСТРОЯТ В РК

В Казахстане планируется создать заводы по производству главной передачи ведущих мостов и чугунного литья для грузовых автомобилей. Соглашения о намерениях по реализации проектов подписали министр индустрии и инфраструктурного развития Роман Скляр, генеральный директор ПАО «КАМАЗ» Сергей Когогин, аким Костанайской области Архимед Мухамбетов и председатель правления АО «БРК-Лизинг» Нурлан Байбазаров. Также будет организован Инжиниринговый центр по развитию компетенций технического персонала, повышению квалификации и переквалификации кадров, не имеющий аналогов в Казахстане. Инжиниринговый центр позволит подготавливать специалистов высокого уровня для различных отраслей республики. «Соглашение направлено на создание современного высокотехнологичного производства мостов и литья на территории Казахстана. При этом будут использоваться технологии, отвечающие лучшим мировым стандартам в области экологии и охраны окружающей среды», – указывается в сообщении. Продукция, производимая на заводах, будет на 100% экспортно ориентированной и, в конечном итоге, будет поступать в глобальную мировую цепочку, охватывающую все регионы России, СНГ, а также в немецкий концерн Daimler AG. В 2018 году немецкий концерн стал акционером компании КАМАЗ. **(primeminister.kz)**

НА АЛАКОЛЕ ПОЯВИТСЯ ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС

Специальная рабочая группа занимается вопросами благоустройства побережья озера Алаколь, запланирована реализация проектов на 30 млрд тенге. Об этом сообщает пресс-служба акима Восточно-Казахстанской области со ссылкой на данные акима Урджарского района Серика Зайнулдина. В первую очередь подрядчики намерены провести берегоукрепление рекреационной зоны побережья. Для этого построят волноломы с волноотбойниками параллельно берегу на расстоянии 100-150 метров от береговой линии. Также предполагается укрепление около двух километров берега. Проект будет реализован по опыту строительства «МорПорт Актау». Помимо этого, планируется строительство водопроводных сетей и водозаборных сооружений, а также канализационных сетей, очистных сооружений и полей фильтрации. ПСД проектов уже внесены на госэкспертизу. Для того чтобы обеспечить стабильную передачу электроэнергии, от села Маканчи до Коктал построят ЛЭП мощностью 110 кВт. **(kapital.kz)**

ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА НАКАЖУТ

Чиновников, которые препятствуют развитию бизнеса необоснованными проверками, будут привлекать к уголовной ответственности. Об этом на расширенном заседании правительства заявил президент Касым-Жомарт Токаев. «Мою принципиальную позицию вы все знаете: следует всячески поддерживать отечественный бизнес, так называемую национальную буржуазию. А тех, кто препятствует его развитию необоснованными проверками, поборами, рейдерством, нужно строго наказывать», - заявил глава государства. Касым-Жомарт Токаев подчеркнул, что пора криминализировать действия госорганов и их представителей, «направленные на подрыв бизнеса». «Предусмотреть в законодательстве строгие меры вплоть до уголовного преследования, как это, между прочим, имеет место в целом ряде государств: чиновники, которые препятствуют развитию бизнеса, направляются в тюрьму», – заявил Касым-Жомарт Токаев. Президент поручил правительству внести соответствующие изменения в законодательство. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИРРИГАЦИОННЫЕ УСТАНОВКИ НАЧНУТ ПРОИЗВОДИТЬ В РК

В Казахстане будет создано совместное предприятие по производству ирригационных установок. Такое соглашение подписано между Valmont Industries, Global Beef (США) и Kusto Group. Документ предусматривает создание совместного предприятия по строительству в Казахстане завода по производству современных ирригационных установок мощностью не менее 1 тыс. систем в год, объем инвестиций составляет $50 млн. Реализация проекта позволит улучшить ситуацию с орошаемым земледелием в Казахстане, где в настоящее время 7% орошаемых земель дают порядка 40% от всего урожая, собираемого в стране. Ирригационные установки нового поколения позволяют повысить урожайность культур в несколько раз при сокращении объемов использования воды для выращивания сельхозкультур: например, для риса при урожайности 50 ц/га расход воды сокращается на 50%, для кукурузы урожайность повышается с 4 т/га до 12 т/га при сокращении расхода воды на 80%, для хлопка – расход воды сокращается более чем на 70%. Проектом предусмотрен также трансферт передовых технологий в области орошения, рационального использования водных ресурсов, кормопроизводства, обучения и тренинга фермеров и подготовки квалифицированных кадров. Демонстрационные площадки, где будут представлены современные ирригационные установки, планируется создать в Акмолинской и Туркестанской областях. **(kapital.kz)**

ГЛАВА МИД РАССКАЗАЛ О ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ

В Казахстане наблюдается снижение притока прямых иностранных инвестиций на 11,5%. Такие данные на расширенном заседании правительства озвучил президент Касым-Жомарт Токаев. «Показатель, прямо скажем, тревожный, снижение отмечается фактически по всем отраслям. Что думает министр иностранных дел по этому вопросу?» – поинтересовался глава государства. По словам Бейбута Атамкулова, отток прямых иностранных инвестиций отмечается уже третий год. «США, Китай и ЕС отзывают свои инвестиции из дружественных стран. Возросла конкуренция между странами на региональном уровне. Есть и внутренние проблемы. Правительством создан координационный совет, который возглавляет премьер-министр, и он же омбудсмен. Мы уже провели два заседания. Самые главные вопросы – судебная система: ее прозрачность и справедливость; и налоговая система: ее простота, надежность, стабильность», – полагает Бейбут Атамкулов. **(kapital.kz)**

«КАЗАГРО» РЕФОРМИРУЮТ

Касым-Жомарт Токаев поручил провести тщательную оценку эффективности деятельности крупных субъектов квазигосударственного сектора. «Каждый национальный холдинг или национальная компания должны приносить только пользу Казахстану. Об убытках квазигосударственных структур, национальных компаний нужно забыть как о кошмарном сне. Они должны генерировать только доходы, а не убытки», – сказал Касым-Жомарт Токаев на расширенном заседании правительства. Президент подчеркнул, что всемерное расширение структуры, максимизация прибыли не должны являться самоцелью для госхолдингов. «Значительная часть госхолдингов – монополисты, поэтому их прибыль – это расходы бизнеса и граждан. Прежде всего, следует принять кардинальные меры в отношении «КазАгро». Это уже притча во языцех. Это показатель абсолютно неумелого руководства подобного вида структурой», - сказал президент. По данным Касым-Жомарта Токаева, общий убыток компании «КазАгро» по итогам 2018 года достиг более 120 млрд тенге, из 672 профинансированных холдингом проектов 270 (40%) являются простанавющими. «Вопросы здесь излишни, комментарии неуместны. Компания должна быть решительно и оперативно реформирована. Следует задуматься о привлечении иностранных специалистов к управлению этим холдингом. Поручаю правительству в двухмесячный срок внести конкретные предложения по решению данного вопроса. И вообще, в течение двух месяцев надо коренным образом выправить ситуацию», – поручил он. **(kapital.kz)**

В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАПУСТЯТ МОЛОЧНУЮ ФЕРМУ

Сельскохозяйственный производственный кооператив «Кооператив СПК Талас» планирует ввести в эксплуатацию молочно-товарную ферму в Алматинской области, сообщили «Интерфакс-Казахстан» в областном управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития. Строительство молочно-товарной фермы оценивается в 420 млн тенге. На ферме планируют выращивать крупный рогатый скот для производства молока. Мощность проекта – 300 тонн молока в год. Производство будет располагаться в Кегенском районе Алматинской области. Ввод в эксплуатацию запланирован на 2020 год. Сельскохозяйственный производственный кооператив «Кооператив СПК Талас» был основан в 2017 году в Алматинской области. Компания занимается смешанным сельским хозяйством. Отметим, что выпуск продукции в сфере пищевой промышленности в стоимостном выражении за январь-май 2019 года составил 812,4 млрд тенге. Существенную долю в пищепроме занимает выпуск продуктов питания: 77%, или 625,8 млрд тенге, индекс промышленного производства составил 101,2%. **(interfax.kz)**

Как развить рынок жилищного кредитования?

Жилстройсбербанк привлекает фондирование, чтобы сделать займы доступнее

Ксения Бондал

АО «Жилстройсбербанк Казахстана» объявило о размещении купонных облигаций на Казахстанской фондовой бирже (KASE). На первом этапе на свободном рынке реализованы ценные бумаги банка на сумму 20 млрд тенге. Второе размещение в том же объеме планируется в сентябре-октябре этого года. Об этом рассказала корреспонденту «Капитал.kz» на встрече с институциональными инвесторами заместитель председатель правления ЖССБ Алия Айдарбекова

«Мы зарегистрировали первую облигационную программу в размере 100 млрд тенге. Объем первого выпуска в рамках данной программы составляет 40 млрд тенге. Объем облигаций, которые мы разместили 17 июля, составляет 20 млрд тенге», – пояснила Алия Айдарбекова.

Это семилетние облигации с периодичностью выплат по купону два раза в год, которые должны быть интересными инвесторам с точки зрения соотношения рисков, длины размещения и доходности.

Для того чтобы дать держателям облигаций уверенность в надежности их инвестиций, спикер рассказала о регулировании, финансовых показателях ЖССБ и о том, как он планирует использовать привлеченное фондирование.

На сегодняшний день банк работает в уникальном правовом поле, поскольку регулируется несколькими законодательными актами: Законом «Об акционерных обществах», так как единственным держателем акций ЖССБ является холдинг «Байтерек», Законом «О банках», потому что, подобно БВУ, имеет лицензию на все виды банковской деятельности, выполняет все пруденциальные нормативы и находится под надзором Национального банка РК. Также ЖССБ является частью холдинга «Байтерек» и регулируется в качестве квазигоскомпании. Соответственно, имеет много ограничений с точки зрения формирования своих расходов.

«Все виды деятельности, которые мы хотим начинать, должны соответствовать третьему закону, который действует в РК уже 16 лет, – это Закон «О жилищно-строительных сбережениях». Учитывая перечисленное, мы считаем, что наш опыт уникален и, как показывают четыре последних года, очень результативен», – сказала заместитель председателя правления.

За 16 лет работы банка около 200 тыс. казахстанцев смогли с его помощью отметить новоселье. На сегодняшний день в системе ЖССБ насчитывается более 1,4 млн вкладчиков с общей суммой депозитов в 692 млрд тенге. Если учитывать, что в Казахстане более 9 млн экономически активного населения, то фактически более 15% из них – участники системы жилстройсбережений. При этом жилищно-накопительная система считается состоявшейся и финансово устойчивой, когда в ней участвуют более 20% экономически активного населения, то есть каждый пятый взрослый человек в стране, заметила она.

«Мы рассчитываем, что достигнем этого показателя к 2023 году, ведь последние 4 года мы являемся активным игроком рынка улучшения жилищных условий. И не говорите мне, что ипотека, поскольку что наш продукт – это все же не классическая ипотека. С начала года мы выдали 23,6 тыс. займов на сумму 253 млрд тенге.

Больше 40% ипотечных заемщиков в стране – это наши заемщики, в целом 32% тенговых депозитов со сроком более одного года приходятся на «Жилстройсбербанк», – озвучила Алия Айдарбекова.

В 2018 году руководство банка поставило задачу сделать ЖССБ активным игроком рынка жилищного строительства, поэтому была доработана и усовершенствована программа «Свой дом», в рамках которой институт работает с застройщиками, и специально для него компании строят квартиры с льготными ценами. Благодаря чему банк порядка половины займов выдает на приобретение жилья на первичном рынке. Последние 12 лет банк активно работает по госпрограммам, таким как «Доступное жилье-2020», «Программа развития регионов до 2020 года», «Нурлы жер», «Нурлы жол». По всем госпрограммам ЖССБ выдал более 60 тыс. займов. По большей части это казахстанцы, которые относятся к социально уязвимым слоям населения.

По данным Первого кредитного бюро, в Казахстане порядка 260 тыс. действующих заемщиков, которые имеют ипотеку в БВУ. На балансе ЖССБ находится порядка 140 тыс. заемщиков, то есть фактически больше 50% заемщиков страны. Эта динамика обусловлена тем, что средний размер кредита в ЖССБ достаточно небольшой, а портфель имеет диверсификацию, сильную региональную структуру – фактически банк кредитует покупку жилья в районных центрах и многородах.

«Активно кредитовать – это является лучшей рекламой для банка, ведь каждый казахстанец, в семье которого состоялось новоселье, рассказывает об этом друзьям, родственникам, коллегам», – рассказала Айдарбекова.

Банк находится на втором месте по размеру собственного капитала среди 28 банков страны и на 8 месте по размеру активов. Сейчас он сформировал большой портфель ценных бумаг, его объем составляет 314 млрд тенге, доходность по нему достигает 8,68%. ЖССБ имеет очень консервативную инвестиционную политику и не размещает средства на депозитах комбанков, следовательно, вкладчики защищены от любых дефолтов. Кроме того, он делает регулярные взносы в Казахстанский фонд гарантирования депозитов по всему своему депозитному портфелю, поэтому средства вкладчиков полностью защищены. Поскольку банк имеет лицензию на открытие текущих счетов и является самым надежным в системе, то некоторые юрлица хранят свои средства на текущих счетах, открытых в ЖССБ – этот портфель составляет порядка 60 млрд тенге.

Одним из важных показателей успешной работы банка является уровень NPL, который является самым низким в системе и составляет 0,18%.

«Что меня радует, у нас есть несколько филиалов в регионах, где нет ни одного проблемного заемщика, или есть заемщики, которые и после выхода на просрочку более 90 дней справляются и продолжают выплачивать кредит. Этот показатель является одним из основных, на который обращают особое внимание международные рейтинговые агентства, и сегодня у нас один из самых высоких рейтингов среди БВУ на уровне странового от Moody's («Ааа3») и на один уровень ниже от Fitch Ratings («BBB-»), прогнозы по рейтингам стабильные. Считаю, что это очень важные показатели для инвесторов, – делится Алия Айдарбекова.

За 6 месяцев этого года депозитная база выросла на 10,9%, кредитный портфель – на 22,7%. Зафиксирован высокий спрос на все виды продуктов: в день ЖССБ получает до 350 кредитных заявок по всей республике.

«Дело в том, что в результате инфляционного таргетирования, которое было введено в 2015 году, цены на недвижимость в Казахстане стали фиксироваться в нацвалюте, перестали расти и начали коррелироваться с ростом доходов населения. В результате спрос на жилищные займы вырос», – пояснила Айдарбекова.

Она отметила, что у банка вполне понятная и логичная схема работы: «клиенты финансируют себя сами». И прежде чем получить кредит, заемщик не менее трех лет должен побыть вкладчиком, накапливая на счете половину стоимости жилья. На сумму его вклада банк начисляет 2% годовых, а государство добавляет еще 20%. Когда все условия выполнены, ЖССБ предоставляет заем на покупку жилья под 3,5-5% годовых.

Если же клиент банка намерен получить заем до накопления 50% от стоимости жилья, это так называемые «быстрые клиенты», которые не хотят ждать, пока накопится нужный первоначальный взнос, то банк может выдать такой кредит, но он не имеет права использовать на этот вид займа депозитный портфель.

«Банк может выдавать кредиты при минимальном первоначальном взносе в 20% по программе «Свой дом» – это так называемые предварительные займы, но он не имеет права делать это за счет депозитного портфеля вкладчиков. Для этого мы должны привлекать ресурсы, поэтому мы решили выйти на рынок облигаций, чтобы за счет привленченных средств выдавать такие предварительные займы», – заключила Алия Айдарбекова.

Каким банкам доверяет средства ЕНПФ?

Анна Видянова

Национальный банк постепенно снижает зависимость Единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) от вкладов. Если еще пять лет назад доля депозитов в портфеле фонда достигала 15%, то на 1 июня 2019 года она не превысила 8,3%

Доля вкладов в инвестиционном портфеле ЕНПФ увеличивается постепенно. С начала года фонд нарастил объемы вложений в депозиты на 4,9%. Если на 1 января на вкладах было размещено средств на 772,6 млрд тенге, то на начало июня эта сумма составила 810,3 млрд тенге.

ЕНПФ держит депозиты в 17 коммерческих банках, из них 12 фининститутов – казахстанские. Также средства вкладчиков аккумулируются в Нацбанке. При этом более 70% всех средств находятся в казахстанских банках, включая Нацбанк (свыше 575,4 млрд тенге).

Больше всего накоплений вкладчиков было размещено в Нацбанке РК – 311 млрд тенге, Народном банке – 71,2 млрд тенге, DBS Bank LTD – 61,4 млрд тенге, Bank of Tokyo-Mitsubishi, LTD., THE (London Branch) – 59,8 млрд тенге, ING BANK N.V. – 55,6 млрд тенге.

С начала года заметно выросли средства на счетах в ING BANK N.V. – в 14 раз, в Нацбанке объем фондирования увеличился почти в 2 раза, также больше аккумулироваться средств стало в «Банке ЦентрКредит» (+6,2).

Между тем регулятор снизил объем фондирования в таких банках, как Credit Agricole cib Hongkong Branch (-60%), DBS Bank LTD (-40,8%) и «Банк Kassa Nova» (-34%).

Кстати, по сравнению с началом года ЕНПФ вывел свои средства со счетов в таких банках, как: Tengri bank, Asia CreditBank, Natixis (Capital market) Paris, Mizuho corporation bank LTD. В этих банках ранее аккумулировалось более 146,1 млрд тенге.

РЭНКИНГ БАНКОВ, В КОТОРЫХ РАЗМЕЩАЕТ СРЕДСТВА **ЕНПФ**, *млн тенге* *Источник: По основе данных ЕНПФ*

№	БАНК	1 июня 2019 г.	1 января 2019 г.	Изменения, %
1	Национальный банк РК	311 000	154 070	+101,9
2	Народный банк	71 243	74 437	-4,3
3	DBS Bank LTD	61 418	103 821	-40,8
4	Bank of Tokyo-Mitsubishi, LTD.	59 813	-	-
5	ING Bank N.V.	55 623	3 841	прирост в 14 раз
6	ДБ «Сбербанк России»	50 927	51 324	-0,8
7	Евразийский банк	47 993	48 352	-0,7
8	ForteBank	40 859	41 174	-0,8
9	Credit Agricole CIB Honkong Branch	38 398	96 664	-60,3
10	АТФБанк	20 381	20 535	-0,8
11	Kaspi Bank	20 145	20 301	-0,8
12	Societe Generale Paris	19 681	-	-
13	Нурбанк	4 045	4 946	-18,2
14	ДБ «Альфа-Банк»	3 302	3 211	+2,8
15	Банк RBK	3 157	3 176	-0,6
16	Банк ВТБ (Казахстан)	1 241	1 690	-26,6
17	Банк ЦентрКредит	804	756	+6,2
18	Банк Kassa Nova	304	461	-34

Сколько фонд заработал на аренде

По данным аудированной отчетности, в 2018 году ЕНПФ получил доход от сдачи недвижимости в аренду в сумме 240,2 млн тенге.

Как сказалось, определенные объекты перешли фонду от компании «Астана Финанс». «По состоянию на 31 декабря 2017 года фонд владел облигациями АО «Астана Финанс» на общую сумму 11,1 млн тенге. В течение 2018 года фонд дополнительно приобрел облигации АО «Астана Финанс» на общую сумму 12,4 млн тенге. В рамках основного соглашения о выкупе облигаций «Астана Финанс» осуществила выкуп данных облигаций путем передачи недвижимого имущества по справедливой стоимости на сумму 5,3 млрд тенге и перечислением денежных средств в собственность фонда. В рамках соглашения об основных условиях соглашения об исполнении обязательств с АО «Банк Астаны» в счет погашения задолженности фонду передано имущество на сумму более 3,1 млрд тенге. В настоящее время фонд владеет объектами инвестиционной недвижимости на правах собственности», – говорится в аудированной отчетности фонда за 2018 год.

Кстати, в середине мая фонд выставлял на продажу часть имущества, полученного в рамках урегулирования задолженности АО «Астана Финанс» и «Банка Астаны». Пока неизвестно, удалось ли его продать.

Чистая прибыль ЕНПФ за год выросла в два раза

Зачастую в СМИ и основном тиражируется информация об инвестиционном доходе фонда. Между тем ежегодно фонд аккумулирует прибыль и направляет ее на свое развитие. Как оказалось, операционные доходы фонда за год увеличились на 75,7%. Если в 2017 году этот показатель составлял 35,3 млрд тенге, то в 2018 году он превысил 62,1 млрд тенге. Наибольшая доля операционных доходов в прошлом году сложилась за счет чистого комиссионного дохода (51,8 млрд тенге). Таковы данные аудированной отчетности за 2018 год, опубликованной на днях.

Чистая прибыль ЕНПФ в 2018 году оказалась в два раза выше, чем в 2017 году: 41,2 млрд тенге. При этом комиссионные доходы фонда без учета комиссионных расходов достигли более 60 млрд тенге. Из них 45,4 млрд тенге пришлось на комиссии, полученные от инвестдохода от пенсионных активов. Кстати, размер такой комиссии составлял 5,25%.

В 2013 году все активы частных фондов были переданы в доверительное управление Нацбанку РК. Позже, в марте 2018 года, часть активов фонда (на тот момент 0,8%) была передана в управление внешнему управляющему – Aviva Investors Global Services Limited. Между тем более 99% активов по-прежнему находится в доверительном управлении Нацбанка. И, если основываться на отчетности фонда, за услуги по доверительному управлению ЕНПФ в прошлом году заплатил Нацбанку более 5,2 млрд тенге, в 2017 году эта сумма была выше – 14,2 млрд тенге.

К слову, в 2018 году фонд выплатил Нацбанку базовое комиссионное вознаграждение, которое не превысило 0,06% в месяц. Кстати, в прошлом году ЕНПФ автоматически, за счет поправок в законодательстве, сократил свои расходы. Так, с марта 2018 года начисление и оплата комиссионных регулятору от получения сверхдоходности от инвестирования пенсионных активов были отменены. Эти комиссии в денежном выражении могли исчисляться миллиардами. Например, в 2017 году фонд выплатил Нацбанку комиссионное вознаграждение от получения сверхдоходов от вложений пенсионных активов в сумме 9,9 млрд тенге. Если основываться на информации в отчетности фонда, такая комиссия составляла 10% от суммы превышения инвестдохода по пенсионным активам над уровнем официальной инфляции.

Завод SANTO посетила официальная делегация

Мадина Касымова

10 июля завод SANTO в рамках рабочего визита посетили премьер-министр РК Аскар Мамин, министр здравоохранения РК Елжан Биртанов, председатель Комитета контроля качества и безопасности товаров и услуг Министерства здравоохранения РК Людмила Бюрабекова и исполняющий обязанности председателя правления ТОО «СК-Фармация» Берик Шарип. Делегация осмотрела Цех по производству парентеральных и пероральных жидких лекарственных средств и Цифровой инженерный и образовательный центр SANTO, открытие которого было приурочено к 32-й Пленарной Сессии Совета Иностранных Инвесторов при Президенте РК, прошедшей 4 июля 2019 года.

Основная задача Центра, в который инвестировано около 100 млн тенге – повышение квалификации специалистов Компании, а также обучение студентов колледжей и высших учебных заведений в области IT-технологий, метрологии автоматизации и управления технологическими процессами.

Центр состоит из двух учебных классов – класс «Информационные технологии» для обучения программированию и администрированию баз данных, серверов и серверной архитектуры и класс «Автоматизация процессов и управление», где приобретаются навыки в области автоматизации и эксплуатации систем регулирования с применением промышленных контроллеров, построения систем автоматизации на базе программируемых контроллеров, конфигурации электроприводов на базе частотных преобразователей, технологии 3D-моделирования и 3D-печати, калибровки приборов для измерения температуры, давления и влажности.

Цех парентеральных и пероральных лекарственных средств, запущенный в рамках государственной программы ФИИР в 2013 году, представляет собой уникальное производство парентеральных растворов больших и малых дозировок, а также нестерильных жидких лекарственных средств. Годовая производительность цеха, аналогов которому нет в Евразийском регионе, составляет 140 млн ампул для инъекций, 2,8 млн упаковок инфузий, 3 млн бутылок нестерильных жидких лекарственных средств. Инвестиции в проект составили 40 млн долларов США.

Также компания SANTO объявила об оказании дополнительной помощи пострадавшим жителям Арыса. Сразу после возникновения чрезвычайной ситуации в городе компания предоставила медицинским работникам свои лекарственные средства, необходимые для оказания неотложной помощи пострадавшим. Это обезболивающие средства, кардиопрепараты, антибиотики. Помимо лекарств были направлены средства личной гигиены, одноразовые подгузники для детей, матрасы для общежитий, где разместили эвакуированных жителей, также сотрудники компании внесли свой личный вклад – желающие перечислили пострадавшим финансовую помощь. Общая сумма благотворительной помощи составила 3,6 млн тенге. От руководства компании был передан сертификат на сумму 20 млн тенге с целью приобретения лекарств, медицинских изделий и оборудования для жителей Арыса.

Во время рабочего визита Генеральный директор компании SANTO Ижи Урбанец отметил: «В начале июля наш инвестор – Президент наблюдательного совета Группы Polpharma Ежи Старак встречался с Президентом РК Касым-Жомартом Токаевым и премьер-министром Аскаром Маминым в рамках 32-й Пленарной Сессии Совета Иностранных Инвесторов и рассказал им о реализации инвестиционной программы в фармацевтической индустрии РК на примере завода SANTO, поделился планами по дальнейшей модернизации производственных площадок компании и рассказал о нашем сотрудничестве с Министерством здравоохранения для улучшения состояния здоровья населения Казахстана. Сегодня я очень рад лично встречать премьер-министра у нас на заводе и продемонстрировать ему наши достижения».

АО «Химфарм» с торговой маркой SANTO Member of Polpharma Group (компания SANTO) – часть международной фармацевтической Группы Polpharma, действующей на рынках Центральной и Восточной Европы, Кавказа и Центральной Азии. Компания разрабатывает, производит и поставляет на рынки Казахстана и Средней Азии доступные лекарственные средства высокого качества. Сегодня SANTO занимает лидирующее место среди казахстанских фармацевтических производителей. В портфель Компании входит более чем 240 генерических препаратов в 12 фармакотерапевтических группах для лечения заболеваний в различных областях терапии.

Компания осуществляет экспорт на рынки 8 стран - Россия, Украина, Кыргызстан, Монголия, Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан и обеспечивает потребности внутреннего рынка.

Ветряная станция на юге укрепит сотрудничество Казахстана и Китая

Марина Низовкина

В степях Жамбылской области кипит небывалое по масштабам для страны строительство альтернативного источника энергии. Весной 2020 года, если все будет идти без сбоев, жители региона смогут оценить работу ветровой электростанции мощностью 100 МВт. Сейчас рабочие казахстанско-китайского энергетического гиганта приступили к монтажу оборудования.

Стартовали спецработы на проекте

В 9 км от города Жанатас к первой турбине будущей ветровой электростанции съезжаются важные гости. Здесь и руководство региона, и инвесторы проекта, и представители Генерального консульства КНР в Алматы. Сегодняшний день все участники торжества называют историческим. Говорят, что будущая станция станет главным гарантом сотрудничества двух стран.

«В этом году исполняется 5 лет с момента установления индустриально-инвестиционного сотрудничества Китая и Казахстана. Благодаря содействию лидеров обеих стран это сотрудничество дало плодотворные результаты. Среди 55 проектов на сумму $27,4 млрд введены в эксплуатацию 12 проектов. Более 10 проектов находятся на стадии реализации. Проект ветровой электростанции является одним из ключевых в рамках индустриально-инвестиционного сотрудничества Китая и Казахстана», – сказал в поздравительной речи заместитель Генконсула КНР в РК Мяо Хумбо.

Руководители региона, дипломаты, инвесторы, рабочие говорят, что стали свидетелями исторического события. Это пока 233 га напоминают склад строительных материалов и гигантских лопастей. В ближайшие месяцы здесь появятся турбины, способные обеспечить электричеством около 60 тыс. домов.

Крупнейший проект сотрудничества двух стран

«Жанатасская ветровая электростанция» – это компания с иностранным капиталом, учредителями которой являются Visor Inernational DMCC и China Power International Holding Limited (CPIH). Компания Visor была создана в Дубае, и на сегодня у нее 7 предприятий в Центральной Азии. Компания реализует масштабные инвестиционные проекты в различных сферах, в том числе и в создании новых источников энергии. Компания CPIH была основана в Гонконге в 1994 году. С тех пор ведет крупнейшие энергетические проекты и развивает экологически чистые источники энергии. Теперь оба инвестора потратят $130 млн, чтобы в Жамбылской области построить ветровую электростанцию.

«Мы надеемся уложиться в $130 млн, если не будет непредвиденных расходов. Пока план у нас такой. Непредвиденные могут быть любые, например, строительные работы. Мы ведь копаем, делаем фундаменты, а там почва может быть разная. Могут быть задержки с оборудованием и придется платить за срочность доставки. На самом деле есть много факторов, например, не сможем вовремя получить визы для китайских рабочих», – рассказывает управляющий партнер компании Visor Almas Чукин.

Из общей суммы проекта 70% – это заемный капитал, все инвестиции предоставлены китайскими банками. Ветровая электростанция будет состоять из 40 ветроэнергетических блоков и электрооборудования мощностью 2,5 МВт, а также будут пристанционный узел и многофункциональный центр. Правда, начиналось все совсем не просто и довольно давно, рассказывает Алмас Чукин. О развитии альтернативных источниках энергии президент Казахстана заговорил впервые в 2006 году, спустя три года в стране была создана правовая основа для развития возобновляемой энергии. Спустя еще несколько лет инвесторы приблизились к реализации этого сложного, долгого и масштабного проекта.

«Началось все в 2011 году с выделения земельного участка, с изучения ветра. Потом шла подготовительная работа, и два года назад мы приступили к проектным работам на месте. Для ветровой станции самое главное – ветер, и по показаниям ветра Жамбылская область – одна из самых ветряных. Это место между двумя долинами отличается особой ветровой ситуацией. В данный момент первая турбина установлена», – рассказывает Алмас Чукин.

Правда, турбина стоит пока без гигантских лопастей. Установить их помешал ветер, смеясь, рассказывает Алмас Чукин. Мол, единственное, что мешает оперативному строительству турбин, – так это сильный ветер, который потом должен будет эти турбины заставлять работать.

«Вот сейчас начинаются спецработы – монтаж оборудования. Нужно подъять вот эту гондолу, которая лежит на земле. Там на турбине генератор весом 90 тонн, это 1,5 груженого железнодорожного вагона. Подъемный кран может поднять 600 тонн. И вот представьте: он должен поднять 90 тонн и попасть так, чтобы болты зацепить. При этом сейчас ветер и при нем очень тяжело это делать, ведь все раскачивается», – рассказывает Алмас Чукин.

Верхняя точка турбин будет 150 метров, а это почти 50-этажный дом, рассказывают инвесторы. Всего таких генераторов будет 40 штук. Последний планируют установить 30 ноября этого года, а уже в феврале-марте начнется эксплуатация ветряной станции. А затем уже компаньоны задумаются о второй ветровой электростанции. Точнее, меморандум о ее строительстве тут же подписали.

«Вторая станция будет продолжением на юг. Мы от этой станции дальше пойдем на юг. Самая главная причина строительства здесь – это и ветер, и территория юга Казахстана. В Жамбылской области сильно развита промышленность, высоко потребление электричества и отмечается достаточный дефицит энергии. Основной дефицит восполняется за счет того, что идет с Экибастуза, но теперь будет проще, ведь большую часть дефицита мы сможем закрывать здесь, на месте», – говорит Алмас Чукин.

Выработка электричества из ветра, отмечают специалисты, является экологически чистым возобновляемым источником энергии. Производственный процесс идет таким образом, что технология не загрязняет окружающую среду. Более того, станция почти не будет производить чистые воды и нарушать электромагнитную обстановку в округе.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

АКЦИОНЕРЫ ALIBABA ОДОБРИЛИ ДРОБЛЕНИЕ АКЦИЙ

Акционеры Alibaba подавляющим большинством голосов одобрили дробление акций, которое, как утверждает китайский гигант электронной коммерции, может помочь в дальнейшем привлечении средств, сообщает CNBC. Дробление акций, которое должно произойти до 15 июля 2020 года, предлагается провести в соотношении 1 к 8. Это означает, что нынешнее количество обыкновенных акций, которое составляет 4 млрд, увеличится до 32 млрд. Голосование состоялось на годовом общем собрании акционеров Alibaba. В предложении о дроблении акций, которое было выпущено в прошлом месяце, Alibaba заявила, что сплит увеличит количество акций по более низкой цене, но, что важно, также «увеличит гибкость в деятельности компании по привлечению капитала, включая выпуск новых акций». Как сообщали «Вести.Экономика», китайская компания может провести размещение акций на Гонконгской фондовой бирже во второй половине 2019 года. По данным агентства Bloomberg, компания уже ведет работу по планируемому размещению с финансовыми советниками. Объем размещения акций Alibaba в Гонконге может составить $20 млрд. **(vestifinance.ru)**

VOLKSWAGEN ВЛОЖИТ $2,6 МЛРД В БЕСПИЛОТНИКИ

Немецкий концерн Volkswagen инвестирует $2,6 млрд в стартап Argo AI, который занимается технологиями беспилотного вождения. Об этом сообщает газета The Wall Street Journal со ссылкой на источники. Основным акционером стартапа является Ford. Прямое финансирование VW составит $1 млрд, остальное будет внесено передачей Argo AI компании Autonomous Intelligent Driving (AID), подразделения разработки самоуправляющихся автомобилей VW Group, оцененной в $1,6 млрд. Эта базирующаяся в Мюнхене компания станет новой европейской штаб-квартирой Argo AI. В AID сейчас работают около 200 человек. После слияния у Argo AI будет более 700 сотрудников по всему миру. Ожидается, что официально компании объявят о партнерстве в пятницу. Стоимость стартапа с учетом прошлых инвестиций составит около $7 млрд. Argo AI будет заниматься разработкой беспилотных технологий и для VW, и для Ford. Компании планируют представить собственные беспилотные автомобили к 2021 году. Партнерство в разработке беспилотных автомобилей помогает автопроизводителям снизить финансовую нагрузку и ускорить развитие таких технологий. Другие крупные автопроизводители также объединяют усилия для производства беспилотных автомобилей. GM Cruise, подразделение General Motors, разрабатывает технологию беспилотного вождения совместно с Honda Motor. Последняя ранее решила инвестировать в компанию $2,75 млрд. **(rb.ru)**

«ЯНДЕКС.ТАКСИ» ПОКУПАЕТ АКТИВЫ КОНКУРЕНТА

Сервис «Яндекс.Такси», принадлежащий «Яндексу» и Uber, заключил соглашение о покупке программного обеспечения и коллцентров группы компаний «Везет» – службы вызова такси, работающей в 123 городах России. Сделка одобрена руководством «Яндекс.Такси», «Яндекса» и Uber, однако для ее закрытия потребуется также одобрение Федеральной антимонопольной службы. «Яндекс.Такси» обязуется в течение трех лет вложить около 8 млрд рублей в развитие такси в регионах России, из них примерно 4 млрд пойдут на внедрение технологий, обеспечивающих безопасность поездок, и еще столько же – на программы поддержки местных таксопарков и водителей. Пользователи «Везет» смогут по-прежнему вызвать машину через приложения Rutaxi и «Везет», либо по телефону, при этом водители и таксопарки после закрытия сделки перейдут на единую технологическую платформу «Яндекс.Такси». В рамках сделки владельцы «Везет» получат до 3,6% акций «Яндекс.Такси» и до 971,5 млн при условии успешного достижения ключевых целей по операционным и иным показателям. После завершения сделки 56,2% «Яндекс.Такси» будет принадлежать «Яндексу», 35,0% — Uber, а 5,3% — сотрудникам в рамках программы поощрения. Участники сделки рассчитывают закрыть ее до конца 2019 года. **(vesti.ru)**

APPLE ХОЧЕТ КУПИТЬ ПРАВА НА ПОДКАСТЫ

Apple начала переговоры с несколькими медиакомпаниями о покупке эксклюзивных прав на подкасты, рассказали источники Bloomberg. Какие-либо детали пока неизвестны. Apple планирует инвестировать в это направление для конкуренции с музыкальным стриминговым сервисом Spotify и сервисом подкастов Stitcher, указывает агентство. В начале 2019 года Spotify купила два сервиса для создания подкастов — Gimlet и Anchor, а в мае запустила облачную платформу для записи и редактирования подкастов. В Apple отказались от комментариев. Apple развивает «Подкасты» в iTunes с 2005 года. В конце 2017 года компания запустила сервис Podcast Analytics, который позволяет создателям подкастов анализировать свою аудиторию. В 2019 году Apple анонсировала запуск приложения «Подкасты» для MacOS, чтобы увеличить число пользователей, отмечает агентство. Отметим, что с 2013 года Apple потратила на слияние и поглощение меньше всех из «большой пятерки» (Microsoft, Amazon, Google, Facebook) технологических компаний США, говорится в исследовании Crunchbase News. При этом, по оценкам экспертов, на счетах компании находится $260 млрд. При покупке бизнеса Apple ориентируется на небольшие компании, которые легко интегрировать в существующие проекты. **(vc.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ РАЗМЕСТИЛИ НА ДЕПОЗИТАХ 5,8 ТРЛН ТЕНГЕ

Объем вкладов в банках (без учета текущих счетов и счетов нерезидентов) на конец мая 2019 года составил 10,3 трлн тенге, что на 2,4% меньше, чем в прошлом году. Из них 56,7% — в национальной валюте: 5,8 трлн тенге, рост за год — на 6,2%. На валютные вклады пришлось всего 43,3%: 4,4 трлн тенге — на 11,8% меньше, чем в конце 2018 года. При этом официальные курсы трех основных популярных валют с мая 2018 года по май 2019-го показали рост: USD — на 16%, EUR — на 10,9%, RUB — на 10,9%. Тенговые вклады в плюсе: среди регионов РК сокращение депозитных объемов в нацвалюте было зафиксировано только в Нур-Султане: на 18,1%, до 1,1 трлн тенге. Наибольший рост наблюдался в Актюбинской (на 21,7%, до 218,3 млрд тенге), Западно-Казахстанской (на 21,2%, до 172,9 млрд тенге) и Жамбылской (плюс 18%, до 107,9 млрд тенге) областях. В то же время в корзине вкладов в инвалюте ситуация иная: здесь объем депозитов увеличился только в трех регионах: Атырауской (на 13,5%, до 146,6 млрд тенге), Карагандинской (на 6%, до 199,2 млрд тенге) и Западно-Казахстанской (на 5,1%, до 75,2 млрд тенге) областях. **(ranking.kz)**

СРОК ВЫПЛАТЫ ВКЛАДЧИКАМ «БАНКА АСТАНЫ» ПРОДЛЕН

У вкладчиков «Банка Астаны» появилась возможность еще в течение полугода получать возмещение от Казахстанского фонда гарантирования депозитов (КФГД) во всех филиалах и отделениях банка-агента – «Евразийского банка». Соответствующее соглашение подписано между КФГД и банком. С момента начала выплаты, 26 января 2019 года, в банк-агент за возмещением обратились 52 тыс. вкладчиков «Банка Астаны». Выплачено возмещение на общую сумму 36,9 млрд тенге. Таким образом, обязательства КФГД перед вкладчиками банка погашены на 98,4%. Оставшиеся 1,6% — это в основном небольшие остатки на счетах, за получением которых люди, как правило, не торопятся. В частности, 64% вкладчиков «Банка Астаны» имели депозиты менее 1 тыс. тенге, 79% вкладчиков – менее 5 тыс. тенге. Количество пока не обратившихся за выплатой вкладчиков банка составляет 216 тыс. человек. Спустя полгода после начала выплаты вкладчики «Банка Астаны» продолжают обращаться в банк-агент. В течение последнего месяца поступало от 34 до 115 заявлений в день, сумма выплат составляла от 1,7 до 9,6 млн тенге ежедневно. КФГД и «Евразийский банк» считают целесообразным и далее обеспечить вкладчикам «Банка Астаны» возможность обратиться за возмещением в своем городе. Банк-агент располагает 17 филиалами и 114 отделениями в 33 городах Казахстана, а сама операция выдачи или перевода денег не превышает 15 минут. Единственный необходимый документ для вкладчика – это удостоверение личности и заявление. **(kapital.kz)**

КРИСТИН ЛАГАРД ПОДАЛА В ОТСТАВКУ

Директор-распорядитель Международного валютного фонда (МВФ) Кристин Лагард подала в отставку в связи с выдвижением своей кандидатуры на пост главы Европейского центрального банка (ЕЦБ). «Я встретилась с советом управляющих и подала прошение об отставке из фонда, вступающей в силу с 12 сентября 2019 года», – заявила Кристин Лагард. Она отметила, что до этого момента будет действовать объявленное ранее ее решение не участвовать в делах фонда, пока рассматривается кандидатура на пост главы ЕЦБ. «Я приняла это решение, руководствуясь интересами фонда, и это ускорит процесс избрания моего преемника», – добавила она. По ее словам, совет управляющих в ближайшее время займется избранием нового директора-распорядителя, а Дэвид Липтон продолжит исполнять обязанности главы фонда. Бывшая глава Международного валютного фонда Кристин Лагард была рекомендована на пост председателя Европейского центрального банка Советом министров экономики и финансов стран Евросоюза (Экофин). **(vestifinance.ru)**

НАЦБАНК СОХРАНИЛ БАЗОВУЮ СТАВКУ НА УРОВНЕ 9%

Национальный банк Республики Казахстан принял решение о сохранении базовой ставки на уровне 9,00% с сохранением процентного коридора на уровне +/- 1 процентный пункт. «Уровень инфляции формируется в соответствии с прогнозами Нацбанка. Инфляционные ожидания сложились, на уровне годовой инфляции. По уточненному прогнозу Нацбанка, инфляция до конца текущего года будет продолжать формироваться в пределах целевого коридора близко к его верхней границе. При повышении уровня рисков на мировых сырьевых рынках и усилении проинфляционного давления со стороны расширяющегося потребительского спроса не исключается ужесточение денежно-кредитных условий до конца текущего года», - сообщил регулятор. Годовая инфляция сохраняется внутри целевого коридора 4-6%. **(kapital.kz)**

Неудача Libra уронила Bitcoin

Дмитрий Чепелев

Практически весь прошедший семидневный отрезок криптовалютный рынок медленно полз вниз. Кульминацией этого нисхождения стало стремительное падение «цифрового золота» ниже психологической отметки в $10 000, которое произошло вечером 16 июля. Примечателен факт того, что падение совпало по времени с проведением слушаний в Конгрессе США по поводу недавно анонсированной криптовалюты Libra от Facebook. В частности, до начала проведения слушаний «первая криптовалюта» торговалась на отметке $10 800, а к их концу – в районе $9600. Аналитики и ранее отмечали, что от обстановки, царящей в ходе обсуждения Libra в Конгрессе, будет напрямую зависеть и цена на Bitcoin. В первую очередь данная корреляция обусловлена общим подходом законодателей к новому классу финансовых активов. Из этого следует, что то, что хорошо для Libra, пойдет на пользу и «первой криптовалюте». При этом обратная корреляция тоже присутствует.

Также немаловажен факт того, что в случае одобрения запуск криптовалюты Facebook привлечет огромное количество потенциальных инвесторов в криптовалютный рынок в целом. Однако царящую на слушаниях обстановку сложно было назвать позитивной. Конгрессмены обрушились с каверзными вопросами на главу блокчейн-подразделения Facebook Дэвида Маркуса, который, откровенно, был в замешательстве. Законодатели так и не получили вразумительных ответов на вопросы о том, какие меры Facebook готова принять, чтобы не допустить повторения утечек данных пользователей, а также о причине, по которой Libra зарегистрирована в Швейцарии, а не на территории Соединенных Штатов. Конгрессмены не преминули напомнить представителю Facebook о неоднозначной политике социальной сети, в результате которой было допущено вмешательство в избирательный процесс президента США в 2016 году. В целом прошедшие слушания продемонстрировали достаточно туманную перспективу крупнейшей социальной сети в качестве локомотива блокчейн-индустрии. Именно поэтому падение «первой криптовалюты», а вместе с ней и всего рынка, можно назвать результатом несбывшихся ожиданий от благотворного воздействия Libra, хотя, вероятнее всего, ожиданий изначально завышенных.

За прошедший семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка рухнула на 25,6%. На утро среды, 17 июля 2019 года, она составила $258,7 млрд против $347,7 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). «Цифровое золото», отправленное в пике совокупностью факторов, одним из которых стало слушание в Конгрессе США, несмотря ни на что продолжает наращивать свою рыночную капитализацию. В текущей ситуации, куда бы ни двигалась стоимость «первой криптовалюты», это движение сопровождается падением львиной доли всех остальных криптовалют, тем самым лишний раз подтверждая мнение аналитиков о том, что эра «альтов» близится к своему концу. При падении к отметке $9670 Bitcoin нарастил долю в общей рыночной капитализации до 66,7%. Подобных значений этот показатель достигал последний раз в конце марта 2017-го. При этом минимальное значение показателя было зафиксировано в период, когда «альты» были в своем зените, 15 января 2018 года. Тогда доля Bitcoin опустилась до 33,4%. В ситуации, в которой «первая криптовалюта» пребывала на конец прошедшей недели, основное внимание аналитиков сосредоточено на отметке $9600, пробитие которой может стать спусковым крючком дальнейшего падения как Bitcoin, так и рынка в целом.

На утро среды, 17 июля 2019 года, цена Bitcoin составила $9670. За прошедшие семь дней падение цены «цифрового золота» составило 22,78%. Рыночная капитализация при этом опустилась до $172,3 млрд. Несмотря на падение, «первая криптовалюта» существенно нарастила свою долю в общей рыночной капитализации, которая поднялась на 2,5 процентных пункта и составила 66,5%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» продемонстрировала максимальное падение в лидерской тройке криптовалют по капитализации. Потери эфира за неделю составили более 35%, при этом цена Ethereum пробила психологически важную линию $200.

На утро среды, 17 июля 2019 года, стоимость Ethereum составила $199,3. За прошедшую неделю стоимость «эфира» обрушилась на 35,87%. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю снизилась на 1,31 процентных пункта и составила 8,24%.

3. Ripple (XRP). Падение в целом равное среднему по рынку продемонстрировал на минувшей неделе Ripple. Держась практически весь прошедший семидневный период в пределах $0,36-0,32, рипл не сумел удержаться от ударной волны, вызванной «первой криптовалютой».

Также на стоимости актива могло негативно сказаться противоречивое заявление, которое сделал Брэд Гарлингхаус. Глава Ripple Labs заявил, что он согласен с позицией министра финансов США Стивеном Мничином касательно того, что криптовалюты не смогут заменить собой фиатные деньги. «Чтобы наша отрасль стала успешной, нам нужно работать с регуляторами и в установленных ими рамках. Если мы хотим достигнуть максимального результата, нам необходимо работать совместно с существующей финансовой системой, а не против нее», – отметил глава Ripple. Напомним, что именно как цифровую замену наличности Bitcoin видел его создатель Сатоши Накамото. Сам же Стивен Мничин провел 15 июля пресс-конференцию, на которой заявил, что у властей США имеются очень серьезные сомнения в отношении Libra, Bitcoin (BTC) и криптовалют в целом.

На утро среды, 17 июля 2019 года, стоимость Ripple составила $0,294. По итогам прошедшего семидневного периода стоимость токена XRP потеряла 25,57%, а доля в общей капитализации криптовалютного рынка не изменилась и составила 4,8%

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 10 по 17 июля 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3** криптовалют за неделю
(с 10 по 17 июля г.)

Топ-**3** криптовалют	10 июл **2019 г.**	17 июл **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$12523	$9670	-22,78%
2. Ethereum **(ETH)**	$310,8	$199,33	-35,87%
3. Ripple **(XRP)**	$0,395	$0,294	-25,57%
Общая кап-ция (млрд)	$347,7	$258,7	-25,6%

Заменят ли роботы шахтеров?

Антон Мусин,
управляющий директор
«Accenture Казахстан»

Технологии кардинально меняют рынок труда, роботизация и искусственный интеллект способны выполнять задачи, которые раньше делали только люди.

Специалисты консалтинговой компании Accenture попытались дать прогноз изменений на рынке труда в разных отраслях, которые повлияют в ближайшие десятилетия на жизнь огромного количества наемных работников. Для Казахстана как страны с большой долей горнодобывающего сектора в экономике особый интерес представляет трансформация рабочих мест в добыче полезных ископаемых. Проще говоря, когда из шахты уйдут люди и придут роботы?

Расширение и автоматизация

Не стоит полагать, будто новые технологии просто ликвидируют некоторые рабочие места и создадут новые. Скорее, они поменяют существующие позиции, расширяя с помощью машин возможности людей и переопределяя их роли. Интеллектуальная система, к примеру, возьмут на себя значительную часть бумажной работы медсестер, высвободив им больше человеко-часов для ухода за пациентами. Производства становятся полностью роботизированными, но понадобятся люди, чтобы обслуживать и ремонтировать роботов.

Этот сдвиг подразумевает, что потребность в некоторых навыках, не доступных для машин, таких как эмпатия и живое общение, будут расти, в то время как необходимость в других снизится. Машины дополняют человеческие возможности или автоматизируют рутинные задачи, повышая производительность труда. Эксперты сгруппировали профессии в 10 ролевых кластеров по сходству выполняемых задач и используемых навыков, чтобы определить, как интеллектуальные технологии будут дополнять или автоматизировать конкретные рабочие задачи.

Доля рабочего времени, которая может быть потенциально расширена, в среднем для всех профессий составляет 51%. Автоматизировать можно 31% рабочего времени, и только для 11% времени ничего не изменится. Срез по ролевым кластерам интереснее. Ученые и инженеры должны готовиться к серьезному увеличению объемов работы: 74% их времени может быть дополнено и расширено за счет интеллектуальных технологий. Здесь же ожидается наименьший рост уровня автоматизации – только для 18% рабочего времени. В сфере физического труда ожидаются наименьшее расширение и наиболее серьезная автоматизация: 31% и 66% соответственно.

Изменения мы почувствуем в ближайшее десятилетие, но затем процесс существенно ускорится. За счет внедрения интеллектуальных технологий только 26% рабочего времени ученых и инженеров за 10 лет будет расширено и доплено, а за десятилетним горизонтом – уже 48%. Уровень автоматизации рабочего времени занимающихся физическим трудом людей за 10 лет увеличится на 24%, а на десятилетнем горизонте – на 42%.

В целом мы видим, что чем более сложных когнитивных способностей требует та или иная роль, тем меньше она дает возможностей для автоматизации и больше для расширения за счет использования интеллектуальных технологий. Исследование Accenture проводилось в 14 странах «Большой двадцатки», однако распределение потенциально автоматизируемой и дополняемой работы непропорционально перекосилось в сторону некоторых ролевых кластеров и тех стран, где эти кластеры составляют большую долю рабочей силы. Общее преобладание возможностей расширения делает более уязвимыми такие роли, как ручной труд или эксплуатация машин и маневрирование, что особенно важно в горнодобывающей промышленности.

Эксперты Accenture исследовали добычу полезных ископаемых в шести странах. По их данным, более 70% сотрудников отрасли можно отнести к ролевым кластерам с высоким потенциалом автоматизации за счет интеллектуальных технологий. То есть потенциально 7 из 10 шахтеров, буровиков и операторов машин в ближайшее десятилетие могут лишиться работы. Нужно ли начинать бояться уже сейчас? Нет.

Даже по самой грубой оценке, в казахстанской и российской горнодобывающей и нефтегазовой отраслях можно автоматизировать не более 20-30% рабочих мест.

Этот более низкий, чем в других странах, процент связан, во-первых, с высоким уровнем социального давления и ответственности государства. В Казахстане и России горнодобывающая промышленность – это, прежде всего, моногорода, предложить людям другую работу там государство не может, поэтому любые резкие меры по сокращению рабочих мест в ближайшее десятилетие приведут к социальной нестабильности. Следовательно, непопулярные меры будут всячески купироваться.

Во-вторых, высокий процент ручного труда операторов в любом случае тяжело поддается автоматизации, в первую очередь «под нож» технологий пойдут сопутствующие функции: аналитические, бухгалтерско-юридические, транспортно-логистические.

В-третьих, инфраструктура большинства предприятий добывающей промышленности в Казахстане имеет ограниченные возможности к модернизации: капитальные затраты на проекты по роботизации могут превысить экономическую выгоду.

Поэтому предприятиям сектора не стоит в своих стратегиях развития делать слишком большую ставку на роботизацию и сокращение рабочих мест горняков. Пока это слишком сложно, дорого, и социальную ответственность бизнеса никто не отменял. Благодаря роботам мы можем получить не сокращение кадров, а рост производительности труда, повышение безопасности и в целом более высокую конкурентоспособность бизнеса.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Лучше быть относительно правдивым, чем приблизительно честным.
Дон Аминадо

Жизнь — это искусство извлекать значительные выгоды из незначительных обстоятельств.
Сэмюэл Батлер

Неприятности — это еще не самое плохое из того, что может с нами произойти. Хуже всего, когда с нами ничего не происходит!
Ричард Бах

Тот, кто может и бездействует, хуже того, кто не может, но пытается что-то сделать.
Уильям Блейк

Важно двигать не саму цифровизацию, а реформу отраслей

Эксперт по цифровым трансформациям Багдат Мусин поделился личным опытом внедрения инновационных технологий

Меруерт Сарсенова

Перед Казахстаном стоит задача по вхождению в 30 самых развитых стран мира, которая требует нового инновационного развития и ускоренного технологического обновления. Между тем в основных мировых рейтингах цифровой конкурентоспособности именно отставание в сфере цифровизации тянет Казахстан вниз. Насколько важно не само внедрение цифровых технологий, а изменение подхода к действующей системе для развития экономики страны, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал эксперт по цифровым трансформациям, предприниматель Багдат Мусин.

– Багдат, у вас за спиной такой огромный бэкграунд, и в каждую сферу деятельности вы привнесли какие-то инновационные идеи. Можете рассказать об этом: что из сделанного наиболее вам запомнилось, какими достижениями вы гордитесь?

– Из сделанного не горжусь чем-то особенным, ведь я просто выполнял свою работу. Абсолютно все проекты, в которых участвовал, мне нравились, но по истечении времени начинаешь смотреть на результаты уже под другим углом, иногда жалеешь, что мог сделать что-то лучше. Тем не менее такие вещи остаются в памяти, они вдохновляют.

Есть история Стива Джобса про соединение точек, кто не слушал его речь в Гарварде, очень рекомендую.

Так вот, в период работы в Минюсте создавали базу «Регистр недвижимости». Надо было покончить с беспределом, который творился тогда в БТИ. У них были разрозненные базы, и каждый БТИ делал что хотел, бесконтрольно. Например, один земельный участок мог перейти во владение другого, об этом никто не знал, а когда выяснили, уже было поздно. Но к счастью, поборули сопротивление и сделали Единую базу по недвижимости. А после, уже при работе в Минсвязи над ЦОНами, реализовали первые электронные справки по недвижимости, за которые до автоматизации брали неофициально по $100, а учитывая, что они выдавались миллионами в годы бума строительства, то при скромных подсчетах можно вывести сумму, которая крутилась вокруг БТИ (сотни миллионов долларов). Помогало, что мне было всего 25 лет, где-то даже и не понимал, что перерезаем у кого-то такие доходы. Был бы взрослее, может, даже и не полез делать (смеется).

Далее с коллегами продвинули идею по созданию е-нотариата. До появления е-нотариата нотариусы без особых усилий могли провести сделку задним числом, и это тоже была теневая экономика. Но, к счастью, коллеги добили этот проект, что исключило возможности махинаций с недвижимостью.

Базы создали, но человеку все равно приходилось ходить по городу, затрачивать время, деньги. Вот человек сходил в ЦОН, получил электронную справку о том, что недвижимость его и она не в залоге, далее пошел оформил сделку у нотариуса с покупателем и после пришел опять в ЦОН, чтобы сдать три документа, чтобы в базе поменять владельца и поставить печать на сделке. И тут нас осенило! Зачем людей гонять туда-сюда? Соединили е-нотариат с базой «Регистр недвижимости», в итоге сейчас при продаже недвижимости оформляешь сделку у нотариуса, он имеет доступ ко всем базам. Вот это и называю соединением точек. То есть ты можешь не знать, к чему в итоге тебя все это приведет. Но когда делаешь с душой и рвением, точки соединяются, и это придает больший драйв! Думаю, в будущем мы придем к тому, что, идентифицируя свое лицо через сотовый телефон, будем давать согласие на оформление того или иного договора.

– Расскажите о супермаркете посылок, как его внедряли в «Казпочте»?

– Меня до сих пор воодушевляет эта история. Помню, как посылок стало одномоментно много: в тот период случился наплыв заказов с интернет-магазинов, склады были переполнены мешками с AliExpress. В отделениях творился бардак. Посылки тех, кто не настаивал на получении, отправлялись обратно в Китай, и за это «Казпочта» еще получала деньги (как бы это иронично ни звучало, но у «Казпочты» была мотивация, чтобы вернуть посылку). Но человек заказал какую-то вещь, ждал несколько недель, а мы отправляем ее назад. Нелогично, правда ведь? Одними постаматами было не обойтись, так как их было мало. И тут один из членов команды, Асет Турысов, предложил снять ангар за городом и раскладывать там посылки по полкам, чтобы те, кто не смог их найти в отделении, приезжали туда. Но, размышляя, мы поняли, почему эту идею не реализовать в самом городе, то есть выдачу посылок организовать по типу супермаркетов, куда человек заходит и выбирает то, что ищет. Вынесли идею на правление, позже – на совет директоров, почти все проголосовали против этой идеи. Но административный директор подсказал, что есть председательский лимит на затраты и там есть средства. Так появился первый супермаркет посылок, который впоследствии «выстрелил» и был гордостью «Казпочты», даже тех, кто голосовал против.

– Как так случилось, что вы начали работать в Генпрокуратуре?

– Если честно, то я не предполагал, что когда-нибудь буду там работать. Так получилось, что генпрокурор пригласил меня посоветоваться по IT-направлениям и рассказал, что хочет автоматизировать уголовный процесс, чтобы снизить человеческий фактор. Его посыл мне понравился, и я тогда ему сказал: если хотите поменять облик правоохранительных органов, то начните с дорожных полицейских. По идее, у меня не было полномочий заниматься автоматизацией деятельности хлопла, но сейчас не увидишь ни одного полицейского, который бы ездил без планшета. Тогда возникало много вопросов и сомнений: а как же цифровая подпись – она же нелегитимна, а как быть со связью – кто за нее будет платить. По уголовному процессу то же самое. Получается, что фактически мы шли напролом.

Есть вещи, которые нужно идти и не бояться делать, вместо того чтобы ждать, пока поменяют закон или примут указ, так мы точно никуда не придем.

За год в прокуратуре с командой единомышленников удалось реализовать несколько проектов, два из которых особенно приятны: электронное уголовное дело и электронное административное дело. Сегодня приблизительно 10% уголовных процессов ведется в электронном формате. А по штрафам полностью удалось перевести систему на электронные рельсы и блокчейн.

– В этом году вы ушли из компании BI Group. С чем было связано данное решение? Удалось ли реализовать задуманное?

– По строительной отрасли с Айдыном Рахимбаевым мы инициировали много интересных решений. В результате поняли, что многие вещи – не такие сложные, какими кажутся на первый взгляд. За полгода автоматизировали и создали приложение OperaBuild, которое работает всего, что связано со стройкой, начали сокращать сроки проектирования с помощью BIM, сделали прототипы Smart Home-решений, которые будут встроены в каждую квартиру уже скоро, и многое другое.

BI Group стал больше сосредотачиваться на своей внутренней деятельности. Позиция менеджмента компании такова, что прежде чем что-то продавать в IT-сфере, надо было серьезно продвинуться во внутренней автоматизации, а мне, как человеку, который хотел проторить что-то свое, там стало немного тесновато. Я решил, что хочу заниматься другими проектами, которые команда сможет развивать без границ одной компании. После ухода из BI часть проектов мы с командой решили забрать себе и дальше развивать, часть также работают в BI Group, а некоторые проекты остались на перемычке, то есть мы продолжаем их двигать совместными усилиями.

– Чем вы сейчас занимаетесь? Расскажите о новых проектах.

– Вообще, у меня сейчас такой период, когда я нахожусь в дзене, то есть занимаюсь тем, что мне действительно нравится.

Помню, когда работал в «Казпочте», ко мне приходила одна из логистических компаний, которая хотела использовать наши постаматы, потому что приобрести их было дорого. Да и мы все в «Казпочте» верили, что это конкурентное преимущество почтового оператора перед частными курьерскими компаниями.

Со временем рынок расширялся и потребность в постаматах росла агрессивными темпами. Таким образом, мы инициировали появление проекта «Тастаматы». Оптимизировали издержки, за счет этого удешевили их стоимость почти в 10 раз. Сегодня в Нур-Султане и Алматы уже установлено 200 тастаматов. В планах довести их количество до 1000 штук по Казахстану. Также мы ведем переговоры с украинскими партнерами, которые рассматривают возможность экспансии проекта в Киеве.

Второй проект я считаю началом большого будущего – это приложение ReKASSA с удобным интерфейсом по типу калькулятора. Основная его миссия – решить головную боль предпринимателя. Вместе с сооснователями проекта мы решили, что предприниматель не должен тратить лишние средства и время на приобретение кассового аппарата, его регистрацию, вместо этого он может бесплатно скачать наше приложение. Я заявляю, что мы не закладывали туда хитростей «скачай бесплатно и плати за обслуживание». Понятно, что в будущем у нас есть цель заработать, но это уже будут другие платные версии.

В настоящий момент еще одна наша команда сосредоточена на решении проблемы с электронной цифровой подписью. Со временем никто от нее никуда не денется. А ее установка, процесс выпуска, хранения вызывают сложности переходa всей страны в онлайн.

– Есть ли у вас большая цель в жизни?

– Моя большая цель – сделать страну лучше. Я работал и в бизнесе, и на государственной службе, что называется, был и внутри, и снаружи, поэтому точно знаю: и там, и там можно многое изменить в лучшую сторону и влиять на развитие страны. Самое главное – вагон сдвинуть, а он потом уже сам поедет.

Но важно двигать не саму цифровизацию, а реформу отраслей, реформу взаимодействия, ведь цифровизация – это всего лишь инструмент, который ты можешь применять. Просто айтишники сейчас не ценятся, айтишникам нужен опыт работы в отраслях, только тогда они становятся «дизрапторами» – консультантами, которые умеют взглянуть на ситуацию с разных сторон и предложить иное решение, о котором никто не задумывался.

И, конечно, я, как любой предприниматель, мечтаю, чтобы проекты, в которых я участвую, со временем вышли на международный уровень и решали мировые проблемы

Знания – в долю

Как консультанты могут стать управляющими партнерами бизнеса

Марям Бижикеева

Сотрудничество бизнеса и консалтинг-агентств обрело новый формат. Команда консультантов входит в проект клиента на партнерских или долевых условиях, «прорастая» в партнерство. Организация, не готовая присвоить агентству статус компаньона, может заплатить за его краткосрочные услуги по диагностике от 580 тыс. тенге. На этапе сопровождения бизнеса средний чек составит 2 млн тенге в месяц. Но начинающий бизнесмен может и не платить, перенимая опыт успешных предпринимателей-наставников в программах менторинга в качестве менти, проще говоря, подопечного.

В основные критерии, влияющие на ценообразование за консультации агентства, входят количество привлеченных специалистов, затраченные на работу дни, командировочные расходы, если компания находится не в Алматы, и даже необходимость физического присутствия на стороне клиента.

«Рынок консалтинга в области стратегии, маркетинга, рекламы, оптимизации бизнес-процессов, особенно в Казахстане, считаю слабо развитым, и данные компетенции наша компания оплачивать не готова, - говорит Инна Камалова, CEO & Founder «Академия Ортопедии». – Если говорить о закупе услуг, то мы приобретаем программное обеспечение, бухгалтерский и финансовый учеты, услуги по логистике. Действительно, на старте у меня не было стратегического понимания, бизнес-плана, модели монетизации, системного видения бизнеса, но интуитивно возникло понимание спроса на продукцию и услуги. При этом мой интуиция сработала, и продукт оказался востребованным».

«На практических кейсах мы повидали тонны интуитивных неправильных решений даже в очень серьезных компаниях, – в свою очередь делится наблюдениями Азамат Азилхан, управляющий партнер консалтингового агентства AKARI.group. – Основная проблема во многих из них – это финансы, а именно учет цифр, без которых все управленческие решения можно назвать скорее интуитивными и, зачастую, ошибочными».

Правда, по мнению Инны Камаловой, интуиция ее не подвела, и «Академия Ортопедии», соответствуя двум главным критериям – ежегодный рост выручки и увеличение количества постоянных покупателей, достаточно уверенно занимает свою нишу на казахстанском рынке.

Но консалтинговые услуги часто являются недоступными для микро- и малого бизнеса. Изъятие средств для оплаты консультаций из небольшого оборота начинающих предпринимателей может быть нелогичным. «Бесспорно, когда компания становится более зрелой, она может позволить себе консалтинг, и, как часто бывает, именно он является толчком для дальнейшего развития организации, – считает Евгений Сон, координатор программы ЕБРР «Женщины в бизнесе».

План «А»

В Казахстане не хватает не конкретных узконаправленных специалистов, а управленцев, способных выстроить коммуникации, обладающих одним-двумя и несколькими ключевыми компетенциями. Бизнес-образование во многих казахстанских компаниях почти не практикуется, большинство новшеств остаются не использованными предпринимателями, царит классический менеджмент времен СССР. Если на первый взгляд основной пробел у управленцев в знаниях о маркетинге и продажах, то на практике выясняется, что во многих компаниях устаревший отбор сотрудников, привлекающий нелояльных специалистов, мотивированных только материальными целями.

«Ввиду того, что информационные продукты в Казахстане менее ценны для потребителей, нам все чаще стали поступать предложения ввести команду агентства в бизнес-проект не как консультантов, а в роли соучредителей-управленцев. В апреле текущего года мы подобное предложение рассмотрели и приняли. То есть мы готовы брать проекты и на бессрочной основе», – отмечает Азамат Азилхан.

Правда, не каждая компания сможет стать клиентом консалтингового агентства. В AKARI.group, например, отказывают в предоставлении услуг организациям, которые либо занимаются неэкологичными видами бизнеса – производством табака, алкогольных напитков, некоторых видов лекарственных средств, игорный бизнес, либо тем, кто не соглашается с условиями агентства. К тому же у консультантов есть ряд требований. Первое – предоставление честных показателей компании клиента и полный доступ к цифрам. Второе – совместное принятие управленческих решений на этапе сопровождения.

«Что касается консультаций для малого и среднего бизнеса и стартапов, то мы разработали для них линейку продуктов. Единственная предусмотренная скидка – это бесплатный двухчасовой экспресс-анализ, которых у нас на счету более трехсот. Правда, с недавнего времени бесплатными они являются только для проконсультаций из небольшого оборота начинающих предпринимателей может быть нелогичным. «Бесспорно, когда компания становится более зрелой, она может позволить себе консалтинг, и, как часто бывает, именно он является толчком для дальнейшего развития организации, – считает Евгений Сон, координатор программы ЕБРР «Женщины в бизнесе».

План «А»

В Казахстане не хватает не конкретных узконаправленных специалистов, а управленцев, способных выстроить коммуникации, обладающих одним-двумя и несколькими ключевыми компетенциями. Бизнес-образование во многих казахстанских компаниях почти не практикуется, большинство новшеств остаются не использованными предпринимателями, царит классический менеджмент времен СССР. Если на первый взгляд основной пробел у управленцев в знаниях о маркетинге и продажах, то на практике выясняется, что во многих компаниях устаревший отбор сотрудников, привлекающий нелояльных специалистов, мотивированных только материальными целями.

«Ввиду того, что информационные продукты в Казахстане менее ценны для потребителей, нам все чаще стали поступать предложения ввести команду агентства в бизнес-проект не как консультантов, а в роли соучредителей-управленцев. В апреле текущего года мы подобное предложение рассмотрели и приняли. То есть мы готовы брать проекты и на бессрочной основе», – отмечает Азамат Азилхан.

Правда, не каждая компания сможет стать клиентом консалтингового агентства. В AKARI.group, например, отказывают в предоставлении услуг организациям, которые либо занимаются неэкологичными видами бизнеса – производством табака, алкогольных напитков, некоторых видов лекарственных средств, игорный бизнес, либо тем, кто не соглашается с условиями агентства. К тому же у консультантов есть ряд требований. Первое – предоставление честных показателей компании клиента и полный доступ к цифрам. Второе – совместное принятие управленческих решений на этапе сопровождения.

«Что касается консультаций для малого и среднего бизнеса и стартапов, то мы разработали для них линейку продуктов. Единственная предусмотренная скидка – это бесплатный двухчасовой экспресс-анализ, которых у нас на счету более трехсот. Правда, с недавнего времени бесплатными они являются только для проконсультаций из небольшого оборота начинающих предпринимателей может быть нелогичным. «Бесспорно, когда компания

План «Б»

У представителей малого и среднего бизнеса, не способных или не готовых заплатить консалтинговому агентству, есть еще один выход – участвовать в бесплатных программах менторинга. Правда, консалтинг и менторинг – это не взаимоисключаемые, а взаимодополняемые продукты. Они оба способны в различной степени помочь развивающемуся бизнесу. Первый – решает различные специфические бизнес-задачи, в которых уже есть понимание конечного результата. Второй – дает возможность руководителю начинающего бизнеса взаимодействовать с лидером успешной компании, обмениваясь уникальным опытом.

«Участие в менторинговых программах ЕБРР бесплатное. Так же, как и во многих других странах, менторы, которые являются успешными предпринимателями и управленцами, взаимодействуют с менти на волонтерской основе. Приходят те, кто готов делиться своими результатами и опытом. И такой подход показывает свою эффективность. Почему? Потому что такие менторы руководствуются мотивами более высокого порядка, коими являются самовыражение и самоактуализация, которые выражаются в получении удовлетворения от результатов своего подопечного, от развития его бизнеса. К тому же, в процессе менторинга развивается и сам ментор, обогащая себя новым опытом», – отмечает Евгений Сон.

Менти и ментор при первых встречах разрабатывают action-план, которого стороны стараются в дальнейшем придерживаться. По итогам нескольких лет работы менторинговых программ в Казахстане участницы получили значительные результаты: увеличили свою представленность на рынке и доходность, запустили новые направления бизнеса и повысили его социальную значимость. К слову, программа «Женщины в бизнесе» финансируется при поддержке правительства страны.

Эксперты отмечают, что консалтинг и менторинг – это всего лишь небольшая часть из инструментария по развитию бизнеса. Не станут лишними тренинги, коучинг, посещение бизнес-мероприятий. У каждого инструмента есть своя цель, которая позволяет решить определенную задачу, например, укрепить навыки, улучшить процесс принятия управленческих решений, вдохновить и мотивировать, создать и развить деловые контакты. А если их использовать в комплексе, то можно добиться гораздо более высоких результатов.

Досым Сатпаев: Акимам невыгодно проявлять инициативу

Арсен Аскаров

В начале недели президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев провел первое расширенное заседание правительства, отдав 12 поручений и объявив один строгий выговор. В целом начал он довольно резко. Как внутри страны, так и по внешнеполитическим вопросам. Несмотря на все свое красноречие, Касым-Жомарт Токаев остается приверженцем старых путей, которые исповедовал его предшественник, сказал в интервью «Капитал.kz» директор Группы оценки рисков Досым Сатпаев. Такой подход не позволит решить существующие проблемы, считает политолог.

В минувший понедельник расширенное заседание в Кабмине можно было назвать особенным, учитывая участие в нем нового главы государства. Оно длилось более трех часов. Во внимании Токаева были все те же вопросы жилья, безработицы, сельского хозяйства, инвестиций, медицины, пособий, повышения зарплат и банковского сектора. Наряду с этим общественность интересовало, в каком ключе новый президент будет вести диалог с подчиненными и раздавать поручения. Оказалось, что пока риторика Токаева мало чем отличается от стиля первого президента в кругу подчиненных на публике. Касым-Жомарт Кемелевич с таким же успехом разносил министров за жилищные проблемы и самого премьера за неокупаемый и безнадежный проект по строительству ЛРТ в столице. Счетному комитету президент велел усилить меры ответственности за неэффективное использование и планирование бюджетных средств, о чем говорилось уже много раз. По его мнению, «квазигоссектор не должен быть священной коровой!». Вдобавок Токаев посоветовал всем прочитать книгу сингапурского лидера Ли Куан Ю «Из третьего мира в первый», на которого так любит ссылаться Елбасы.

«В схожести риторики Назарбаева и Токаева нет ничего удивительного. Токаев является порождением старой политической системы, при которой в течение многих лет накапливались одни и те же проблемы, с которыми боролся первый президент. Когда еще началась смена верховной власти, я говорил, что речь идет не о преемственности критики, а в первую очередь о преемственности проблем, с которыми столкнется новый президент. Сегодня эти проблемы, как минное поле, заложены во всех сегментах: в экономике и социальной сфере. Есть мины во внешней политике Казахстана, которые рано или поздно будут взрываться. Поэтому еще раз: нет ничего удивительного, что Токаев говорит то же самое, что и первый президент, поскольку проблемы те же самые. На фоне этого возникает день сурка, когда эти проблемы снова пытаются решить с помощью старого бюрократического аппарата», – считает директор Группы оценки рисков Досым Сатпаев.

Пожалуй, самым проблемным вопросом, поднятым на расширенном заседании, стало снижение притока прямых иностранных инвестиций на 11,5%. По словам президента «показатель, прямо скажем, тревожный, снижение отмечается фактически по всем отраслям». При этом в правительстве не смогли до конца разобраться, с чем связано резкое падение притока инвестиций в экономику. В частности, глава МИД РК Бейбут Атамкулов отметил, что у нас сложные экспортные пути, санкционные войны.

Министр индустрии и инфраструктурного развития Роман Скляр заявил об уменьшении транзитных перевозок. Снижение показателей произошло из-за воздействия внешних санкций, значительно уменьшилась доля перевозок в Иран и страны Кавказа, через Кавказ в Турцию.

Президент в свою очередь во всем обвинил акимов, которые не умеют работать с инвесторами на местах.

«Вы должны заниматься привлечением инвестиций. Иногда я смотрю по телевизору, как вы принимаете делегации предпринимателей, инвесторов. Это никуда не годится! Садитесь во главе стола, рассаживаете их на расстоянии двух-четырех метров, ведете себя, как руководители каких-то княжеств», – сказал глава государства, обращаясь к акимам регионов.

Как раз эту ситуацию мы обсудили с Досымом Сатпаевым.

– Досым, почему во всем всегда виноваты акимы и с чем связано неэффективное региональное управление в стране?

– Существующая система регионального управления неэффективна, так как основное количество регионов остается дотационным. Акимам невыгодно проявлять инициативу, тем более что она наказуема в данной системе. Когда ты начнешь демонстрировать какие-то успехи, с тебя будут требовать больше, чем с остальных, и будут сокращаться вливания в регион. Это никому не выгодно. Об этом неоднократно говорил сам Назарбаев – о том, что акимы все время смотрят в сторону правительства и Акорды и не проявляют инициативу с точки зрения создания рабочих мест, поддержки малого и среднего бизнеса и привлечения инвестиций. Второй момент: нашим акимы назначаются президентом. Если бы была введена выборность акимов – это стало бы интересным изменением. С акимов бы требовал не президент, а население тех регионов, которое его выбрало.

– Тем не менее почему в стране не идут инвестиции?

– Это проблема в деформации вертикали. В этом вопросе у нас оторвана связь между регионами, правительством, а также бизнес-структурами. Правительство пишет красивые программы по привлечению инвестиций. Президент совершает многочисленные зарубежные визиты, привлекая инвесторов. Но когда они приходят в Казахстан и начинают работать в регионах, начинаются проблемы. Каждый из наших регионов – это государство в государстве, а акимы, как Токаев сказал, – князья.

– Влияют ли российские санкции на инвестиционный климат в Казахстане?

– У нас как всегда одни чиновники противоречат другим. Когда открывали МФЦА, хором активно пиарили этот проект. Говорилось о том, что благодаря антироссийским санкциям Казахстан станет тихой гаванью для инвестиций и ведения бизнеса для инвесторов, которые не могут работать в России или в Украине, где политическая нестабильность. Однако ничего этого не произошло. Другая проблема в том, что у нас появился новый конкурент в лице Узбекистана. Сейчас эта страна больше привлекает инвесторов по сравнению с Казахстаном. Там транзит власти уже закончился, а у нас пока еще не начался. Этот момент тоже беспокоит инвесторов.

– Что вы думаете о списании долгов по кредитам малоимущим. Насколько оправдана эта единовременная акция, которая вряд ли повысит благосостояние казахстанцев?

– Есть пословица, что лучше давать не рыбу, а удочку. Самым эффективным способом повышения благосостояния в стране станет активная поддержка малого и среднего бизнеса. Какой смысл делать акцент только на крупный бизнес с точки зрения привлечения тех же иностранных инвесторов. Основная часть инвестиций в основном работает в добывающем секторе. Инвестиции, которые идут в сельское хозяйство и несырьевые сектора экономики, относительно небольшие. Основой развития должен быть малый и средний бизнес, о чем на официальном уровне говорится уже на протяжении 10 лет. Та же программа «Дорожная карта бизнеса». Правительство пыталось финансировать малый и средний бизнес, но ничего не получилось, поскольку банковская система в Казахстане не приспособлена к работе с точки зрения развития страны. Те же самые финансовые банковские структуры создавались не для того, чтобы стать частью реальной экономики, а в основном для того, чтобы быть аффилированными с представителями политической элиты либо с крупными национальными компаниями.

– Как быть в сложившейся ситуации?

– Единственный способ – начать реформировать систему госуправления. Ввести выборность акимов. Сократить госаппарат за счет привлечения специалистов высокого класса. Где молодые управленцы в регионах – те самые болашаковцы, которые получили образование за рубежом? Этих людей не видно. Вместо этого в Казахстане наблюдается увеличение потока внутренней миграции. Именно молодежь едет в Алматы и Нур-Султан. Это значит, что в регионах молодым казахстанцам не смогли предоставить хороших возможностей в плане образования, работы и открытия бизнеса. Поэтому на уровне кадрового резерва нужны серьезные перестановки, нужны люди, которые могли бы сделать регионы более конкурентоспособными.

– На заседании Касым-Жомарт Токаев объявил строгий выговор министру обороны Нурлану Ермекбаеву за взрывы в Арысе. Способен ли новый президент на более резкие действия? Распустить правительство и поставить угодных ему людей?

– В этом плане у него ограниченные возможности. Внутри элитный статус Токаева играет важную роль, ведь он не является олигархом, у которого большие финансовые возможности, широкий круг людей, которых он мог бы расставить на разные государственные позиции. У него не очень большая команда и число сторонников. Никто не позволит Токаеву заниматься кадровыми перестановками на ключевых позициях госаппарата. Эти позиции остались за теми людьми, которые назначены до Токаева. Хотя в правительстве появилось несколько новых молодых лиц, в частности, в министерстве образования прошли кадровые перестановки. Возможно, это как раз попытка Токаева пролоббировать своих людей на некоторые позиции, которые с точки зрения номенклатурной бюрократической иерархии не являются ключевыми.

Как «экономика простых вещей» помогает развитию бизнеса

Мария Галушко

В начале 2019 года в Казахстане стартовала программа «экономика простых вещей». Она подразумевает развитие местного производства продуктов питания и промышленных товаров, ежедневно используемых казахстанцами. Основная задача программы состоит в замещении импортных сомнительных продовольственных товаров на местные.

Качественная еда, одежда и обувь, мебель, инвентарь, бытовая техника не только насытят внутренний рынок, но и позволят Казахстану существенно усилить национальную, продовольственную безопасность, преодолев зависимость от импорта самых простых вещей.

Для развития программы фондом развития предпринимательства «Даму» выделено 600 млрд тенге, из них 200 млрд тенге – на переработку агропромышленного комплекса, ещё 400 млрд тенге – для предприятий обрабатывающей промышленности. В рамках программы через банки государство субсидирует процентную ставку по банковскому займу. Ставка вознаграждения кредита – 15% годовых. Размер субсидирования – до 9% от номинальной ставки вознаграждения, Срок субсидирования – на инвестиции – 7 лет, без дальнейшей пролонгации срока субсидирования, на ПОС – 3 года, без дальнейшей пролонгации срока субсидирования.

«Один из положительных моментов этой программы заключается в том, что субсидиям выделяются направления республиканского бюджета, без распределения по областям. Это благоприятно сказывается на скорости принятия решения при получении субсидий. К тому же, программа не ограничена только сектором МСБ, в ней могут участвовать и субъекты крупного бизнеса. Следует отметить привлекательность ставки вознаграждения для конечного заемщика, которая составляет 6%», – говорит директор департамента продаж малого и среднего бизнеса Halyk Bank Альфия Жексенбай.

По ее словам, ранее банк направлял предложения для внесения изменений в программу, которые позволили бы банкам второго уровня снижать финансовую нагрузку на предпринимателя за счет того, что фиксированная часть ставки субсидирования была бы закреплена за государством, а снижение общей ставки за пользование кредитом приводило бы к снижению части ставки, уплачиваемой предпринимателем, но инициатива банка не была принята.

Директор департамента продаж малого и среднего бизнеса Halyk Bank объясняет, что все основные требования участия предпринимателей в «экономике простых вещей» определены условиями действующей программы, дополнительных требований к заемщикам со стороны банка нет. В целом, при одобрении, банк смотрит на проект и его перспективы, опыт и репутацию основных участников, инструменты снижения кредитного риска – вложение собственных средств, залоговое обеспечение.

«У каждой государственной программы действуют свои определенные условия. Со своей стороны банк не предъявляет каких-либо дополнительных условий. У «экономики простых вещей» также есть своя специфика. Так, например, различаются ставки вознаграждения для конечного заемщика, процент возмещения, целевые группы участников госпрограммы», – объясняет она.

На сегодняшний день банком одобрено 14 проектов на сумму 14 млрд тенге, семь проектов уже профинансировано на 10 млн тенге.

«Отрасли, в которых в основном задействованы одобренные проекты, связаны с деятельностью в аграрной сфере (переработка молока, разведение молочных продуктов, переработка и консервирование мяса), легкой промышленности (производство одежды и принадлежностей), гостиничным бизнесом и другие», – сказала Альфия Жексенбай.

Предпринимательница из Петропавловска Валентина Меркель рассказывает о своем положительном опыте участия в программе. В 2017 году она открыла цех по производству пластиковых изделий. Сначала он размещался в арендном помещении, но позже бизнесумен приобрела свое. Собственных денег не хватило на ремонт нового здания, поэтому Валентина обратилась в АО «Фонд развития предпринимательства «Даму». В банке Б�цК оформила кредит на 10 млн тенге, со ставкой вознаграждения 14,95% годовых, из которых 6,95% годовых возместит «Даму». 40 млн тенге получили на шесть лет по тем же условиям. На полученные деньги закупили итальянское и турецкое оборудование, для выпечки нового ассортимента хлебобулочных изделий, а также специальный пресс, чтобы делать разного вида тесто – бездрожжевое, дрожжевое, слоеное. Готовую продукцию мы поставляем в рестораны, кафе, магазины», – рассказывает Хасан Шарипов.

Благодаря приобретенному оборудению предприниматель улучшил качество продукции и увеличил ее количество, открыл 12 дополнительных рабочих мест. Всего на предприятии сегодня трудятся 60 человек. Производство работает с 2005 года, в ассортименте 38 наименований хлебобулочных изделий. В день выпекается 28 тысяч видов вкусной продукции.

ЭКОНОМИКА ПРОСТЫХ ВЕЩЕЙ
МЕХАНИЗМ КРЕДИТОВАНИЯ ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОЕКТОВ

Участники	Субъекты частного предпринимательства (малый, средний и крупный бизнес)
Ставка вознаграждения кредита	15% годовых
Размер субсидирования	До 9% от номинальной ставки вознаграждения
Целевое назначение проектов	Инвестиции и пополнения оборотных средств. Допускается пополнение оборотных средств на возобновляемой основе
Максимальная сумма для одного заемщика	Без ограничений *
Срок субсидирования	На инвестиции – 7 лет без дальнейшей пролонгации срока субсидирования На ПОС – 3 года без дальнейшей пролонгации срока субсидирования
Рефинансирование по кредиту	Не предусмотрено
Действующие кредиты	Допускаются кредиты, выданные банками после вступления в силу постановления Правительства РК от 11 декабря 2018 года № 820

* В случае кредитования проекта необходимо положительное заключение соответствующего отраслевого центрального уполномоченного органа

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Внесены изменения в Правила организации застройки и прохождения разрешительных процедур в сфере строительства

Приказом министра индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан от 3 июля 2019 года № 475 внесены изменения и дополнение в приказ министра национальной экономики Республики Казахстан от 30 ноября 2015 года № 750 «Об утверждении Правил организации застройки и прохождения разрешительных процедур в сфере строительства» (не введен в действие)

В частности, в Правила внесены следующие изменения:

подпункт 9) пункта 4 исключен;

пункт 20 изложен в следующей редакции:

«20. Размещение временных строений и сооружений (торговые палатки (павильоны), киоски, объекты наружной (визуальной) рекламы и другие объекты сервиса) осуществляется в соответствии со статьей 109 Земельного кодекса»;

пункт 24-2 изложен в следующей редакции:

«24-2. Выдача технических условий на подключение к проектируемым инженерным сетям не допускается, за исключением города Туркестана Туркестанской области»;

пункт 31 изложен в следующей редакции:

«31. Заявление о предоставлении исходных материалов / архитектурно-планировочного задания и технических условий / исходных материалов для реконструкции (перепланировки, переоборудования) помещений (отдельных частей) существующих зданий и сооружений, связанных с изменением несущих и ограждающих конструкций, инженерных систем и оборудования для получения Пакета 1 и 2 подается по форме, согласно приложению 1 к настоящим Правилам в адрес структурного подразделения МИО, осуществляющего функции в сфере архитектуры и градостроительства посредством веб-портала «электронного правительства» с приложением:

1) правоустанавливающего документа на земельный участок (в случае отсутствия регистрации в государственной базе данных «Регистр недвижимости»);

2) опросного листа по форме, согласно приложению 2 к настоящим Правилам (в случае получения технических условий).

Истребование документов, не предусмотренных настоящим пунктом, не допускается.»;

пункт 32 исключен;

пункт 34 изложен в следующей редакции:

«34. В случае подачи заявления о предоставлении исходных материалов / архитектурно-планировочного задания и технических условий исходных материалов для реконструкции (перепланировки, переоборудования) помещений (отдельных частей) существующих зданий и сооружений, связанных с изменением несущих и ограждающих конструкций, инженерных систем и оборудования для получения Пакета 1 структурное подразделение МИО, осуществляющее функции в сфере архитектуры и градостроительства рассматривает приложенные документы на соответствие планируемого строительства утвержденному генеральному плану, проекту детальной планировки или схемы развития и застройки населенных пунктов.

В случае соответствия планируемого строительства утвержденному генеральному плану, проекту детальной планировки или схеме развития и застройки населенных пунктов, подготавливает следующие материалы:

1) АПЗ по форме, согласно приложению 3 к настоящим Правилам;

2) выкопировку из проекта детальной планировки;

3) вертикальные планировочные отметки;

4) поперечные профили дорог и улиц;

5) схему трасс наружных инженерных сетей.

Подготовленные материалы и технические условия структурное подразделение МИО, осуществляющее функции в сфере архитектуры и градостроительства, направляет посредством веб-портала «электронного правительства».

В случае подачи заявления о предоставлении исходных материалов / архитектурно-планировочного задания и технических условий / исходных материалов для реконструкции (перепланировки, переоборудования) помещений (отдельных частей) существующих зданий и сооружений, связанных с изменением несущих и ограждающих конструкций, инженерных систем и оборудования для получения Пакета 2 структурное подразделение МИО, осуществляющее функции в сфере архитектуры и градостроительства, рассматривает приложенные документы на соответствие планируемого строительства утвержденному генеральному плану, проекту детальной планировки или схеме развития и застройки населенных пунктов.

В случае соответствия планируемого строительства утвержденному генеральному плану, проекту детальной планировки или схеме развития и застройки населенных пунктов, подготавливает АПЗ по форме, согласно приложению 3 к настоящим Правилам.

Подготовленные АПЗ и технических условий структурное подразделение МИО, осуществляющее функции в сфере архитектуры и градостроительства, направляет посредством веб-портала «электронного правительства».

Приказ вводится в действие по истечении двадцати одного календарного дня после дня его первого официального опубликования.

Кейтеринг – бизнес с большими издержками, но высокой прибылью

Ксения Бондал

В кейтеринге, как в сфере общественного питания, которая крайне чувствительна к уровню сервиса, клиента нужно удовлетворить на 100%. Идеальный вариант, когда выездной ресторан создает человек, который сам поработал официантом. Это такой полевой боец, который знает как и умеет радовать гостей. Данияру Тлепбаеву 38 лет и половину своей жизни он отдал работе в ресторанной сфере. Начинал как официантом и вот уже шесть лет является владельцем компании Asiafood-Catering, которую сам и основал. «Обстоятельства так сложились, что я был вынужден принять решение о создании собственной кейтерингов ой компании», – рассказал он в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz».

Все началось летом 2013 года, когда Данияр принял решение уволиться из одной кейтеринговой компании в Алматы, которую на тот момент возглавлял, и провести месяц в Шымкенте в гостях у родителей. За это время клиенты, которые привыкли тесно с ним сотрудничать и оставались довольны его талантом организатора, трижды приглашали Данияра в Алматы для того, чтобы он организовал их семейные мероприятия.

«Например, один заказ был от моей клиентки, к которой в очередной раз прибыли гости из Дубая. То есть вы понимаете, на каком уровне нужно было провести это мероприятие. Каждый раз клиенты оплачивали мой перелет и покрывали все расходы на оборудование, посуду, текстиль, потому что ничего собственного у меня на тот момент не было», – вспоминает наш собеседник.

Когда Данияр вернулся в Алматы для того, чтобы выйти на предложенную ему работу во вторую в его жизни кейтеринговую компанию, руководство на его звонки не ответило.

«А у меня на тот момент был заказ: провести фуршет для 300 человек. Я не мог подвести людей, поэтому пришлось срочно открывать банковский счет, искать помещение для кейтеринга в аренду – это кухня, склады, офис – посуду, оборудование, мебель», – рассказал Данияр.

С этого сложного положения и начался его бизнес. На первоначальном этапе одномоментно в сделку до Данияру пришлось вложить 1 млн тенге. И процесс инвестирования не прекращается по сегодняшний день – уже вложено около 50 млн тенге. Кстати, это были не только собственные деньги, приходилось дважды брать микрокредит в компании KMF. Первый в 2016 году на сумму 500 тыс. тенге для покупки продуктов. Имеющиеся на тот момент деньги Данияр уже потратил на аренду и

ремонт кейтерингового помещения. Второй заем в размере 1 млн тенге был в 2018 году, теперь уже на покупку собственного помещения. Обращаться в банк бизнесмену не хотелось, во-первых, с KMF ему удобнее работать, так как компания не требует справку о доходах; во-вторых, процент по кредиту небольшой.

«Кейтеринг – бизнес с большими издержками, и чем дольше я работаю, тем больше становится клиентов, соответственно, тем выше затраты», – пояснил он.

Список немаленький. Во-первых, бьется посуда. Во-вторых, текстиль быстро изнашивается, поэтому его приходится обновлять раз в год: скатерти, салфетки, юбки для столов, чехлы для стульев.

«Столы у нас такие, которые можно разобрать и собрать, то есть они не занимают много места в машине. Кроме того, мы не только их делаем, но и реставрируем – мебель приходится перетягивать, перекрашивать, поскольку при перевозке она быстро портится», – рассказал бизнесмен.

Ну и оборудование – печи, конвекторы, холодильники, морозильники – требует затрат на регулярную техническую поддержку, добавил он.

Зато удается сэкономить на рекламе. Для продвижения используются Facebook и Instagram.

«Мой друг работает в штаб-квартире Facebook в Португалии. Да, мы платим компании за рекламу, но ролики он делает сам, то есть уже меньше приходится тратиться, а эффективность в разы выше», – пояснил бизнесмен.

Но даже с учетом всего перечисленного кейтеринг – это прибыльный бизнес, сделал он оговорку. Чистая прибыль его компании в год составляет около 12 млн тенге.

«Если мы организовываем банкет, то средний чек на человека начинается с 10 тыс. тенге, если фуршет – от 3 тыс. тенге, кофе-брейк – от 1 тыс. тенге», – рассказал Данияр Тлепбаев.

В основном штате компании 20 человек: технолог, шеф-повара и повара, администраторы, менеджеры по продажам, официанты, бармены, техперсонал, водители. Но когда заказ крупный, то приходится дополнительно нанимать людей из ресторанов.

«В прошлом году мы обслуживали тимбилдинг «Магнума» на 400 человек, но нужно было кормить завтраком, обедом и ужином, то есть по сути работать нужно было для 1200 человек. В том же 2018 году организовывали корпоративный банкет для логистической компании «Транском» на 200 человек. Самое большое количество гостей, которое мы способны обслужить, составляет 2 тыс. человек», – говорит Данияр.

К сожалению, кейтеринг имеет сезонность – пик работы приходится на весну, лето и осень, когда проводится больше всего тимбилдингов, свадеб, кудалыков.

Шесть лет назад, когда Данияр только начинал свой бизнес, приходилось конкурировать с парой-тройкой компаний – больше не было. А сейчас, по его словам, принадлежащая ему компания входит в «пятерку» крупных игроков на рынке Алматы.

«Но мы также работаем в Шымкенте, там в качестве базового ресурса используем оборудование, мебель, посуду и текстиль семейного кафе. Если чего-то не хватает, привозим из Алматы. Для нас это привычное дело», – заключил он.

Как оптимизировать работу колл-центров?

Анна Видянова

В настоящее время колл-центры крупных банков и компаний обрабатывают в день несколько тысяч звонков. На анализ этой информации может уходить несколько месяцев. Идея решить данную проблему пришла стартаперу Ануару Шарафудинову в конце 2018 года. Он со своей командой разработал систему, которая помогает более оперативно обрабатывать информацию по звонкам, поступающим в колл-центр. С помощью сервиса AILabs Speech Analytics вся голосовая информация в режиме реального времени трансформируется в текстовую. В результате можно анализировать звонки колл-центра по ключевым словам и мониторить эмоциональные звонки. Корреспондент «Капитал.kz» поговорил со стартапером и узнал, сколько стоит система по распознаванию голоса и какие языки ей под силу.

– Ануар, как к вам пришла идея разработать сервис по распознаванию голосовых звонков?

– Наша команда из восьми человек начала работать над проектом полгода назад. Ранее у нас уже был опыт построения систем на основе машинного обучения (это составляющая искусственного интеллекта). Дело в том, что у нас в научном центре при Назарбаев Университете был проект с Министерством финансов РК по выявлению неблагонадежных заемщиков на основе машинного обучения.

В целом же, идея по построению собственной модели, которая распознавала бы голосовые треки и моментально переводила их в письменные данные, возникла в конце 2018 года. По нашей информации, на тот момент многие колл-центры Казахстана не имели программного обеспечения, которое помогало бы им оперативно анализировать огромный массив данных. Известно, что существует в крупные колл-центры банков, сотовых операторов в день может поступать несколько тысяч звонков. Для того чтобы обработать эту голосовую информацию, компаниям приходится тратить несколько месяцев и огромные бюджеты. При этом обработка таких данных требует больших трудовых ресурсов. К тому же немаловажно, что аналитики банка при работе с голосовыми сообщениями колл-центра могут проанализировать только случайную выборку звонков, – как правило, до 10% от общего числа обращений. В результате данная аналитика не дает полной, объективной картины о поступающих обращениях, проблемах клиентов и соответственно о проблемах банка.

– Расскажите подробнее, как работает ваша система?

– Наша система по распознаванию речи интегрируется с системой для записи звонков, которые поступают в колл-центры. Далее записанные треки отправляются на сервере компании, после наша система подключается к серверу и скачивает аудиозаписи. На следующем этапе происходит обработка трека с помощью технологии машинного обучения, и «голос» переводится в текстовую информацию. Уточню, наша система может практически в режиме реального времени распознавать как русскую, так и казахскую речь.

– Как ваша система помогает организациям, банкам, где есть колл-центры?

– Во-первых, за счет нашей системы компании смогут сэкономить огромную часть бюджета на аналитике звонков, поступающих в колл-центры. Во-вторых, анализировать обращения, поступающие в колл-центры, становится легче за счет различных модулей.

У нас есть три модуля, которые рассчитаны на распознавание и анализ разного рода информации.

С помощью первого модуля можно выявлять эмоциональные звонки, где есть какие-то жалобы на работу компании, жалобы на качество работы ее персонала, услуг. Такие звонки можно выявлять через ключевые слова. Эти «слова-маячки» может установить непосредственно организация, банк. Это очень удобно, потому что можно оперативно находить недочеты в работе организации. Также можно оперативно выявлять, на каких операторов чаще всего поступают жалобы – соответственно можно будет оценить качество работы персонала колл-центра. К тому же за счет анализа жалоб, касающихся продуктов и услуг, можно определить, какой продукт непонятен для клиента. Например, если в колл-центр поступают вопросы, как начисляются проценты по кредиту, как действует бонусная система или какой-то тарифный план, то это говорит о том, что условия по продукту (депозиту, кредиту) непонятны для клиента. И, возможно, условия по продуктам стоит сделать более понятными или даже пересмотреть.

Второй модуль помогает определять трендовые вопросы, то есть вопросы, которые наиболее часто интересуют клиентов колл-центра. За счет этого компания сможет понять, на какие продукты наблюдается наибольший спрос и масштабировать их, сделать условия по ним более привлекательными. Кстати, если по каким-то продуктам в колл-центр поступает много вопросов, то, возможно, информация на корпоративном сайте по ним отображена не в полной мере.

Третий модуль рассчитан на выявление данных, насколько оператор колл-центра следует скриптам (инструкциям) при беседе с клиентами колл-центра. А именно, поприветствовал ли клиента при поступлении звонка, переключил ли на нужного специалиста при получении вопроса, касающегося погашения кредита, и так далее.

Подытожу, с помощью речевой аналитики организации могут выявить свои проблемы, повысить доходы за счет роста эффективности продаж, скорректировать рекламную кампанию, повысить удовлетворенность клиентов.

– Сколько стоит каждый из модулей?

– Если компании требуется только распознавать голосовые сообщения и самостоятельно анализировать эти данные, то такая опция обойдется в 500 тыс. тенге в месяц. Первый и второй модули стоят по 300 тыс. тенге каждый, третий – 400 тыс. тенге в месяц.

– Насколько мне известно, в США также есть аналогичные системы по распознаванию речи.

– Действительно, в США и России есть программы, которые преобразовывают голосовые сообщения в текстовую информацию. Когда мы работали над проектом, мы увидели, что одна из американских компаний предлагает софт по распознаванию речи, технически подобный нашему. На тот момент такой софт обходился организациям в сумму от $500 тыс. до 1 млн за лицензию. Это очень большая сумма для малого и среднего бизнеса.

Уточню, компания разово платит минимум $500 тыс. за американскую лицензию, устанавливает программное обеспечение, но есть риск, что продукт может не оправдать ее ожиданий. Между тем, наша модель подписки работает таким образом, что компания может подписаться на продукт, и если он ей не понравится – она может закрыть подписку. Таким образом, ей не нужно тратить несколько сот тысяч долларов на лицензию.

– Какие проблемы у вас возникали при работе над проектом? Ведь у всех клиентов, которые звонят в колл-центр, разная речь: у кого-то быстрая, у кого-то нечеткая, и, думаю, что это усложнило работу над проектом. И, возможно, были трудности с казахской речью.

– Наш модуль распознает так называемый шала казахский язык: это когда в казахской речи присутствуют также и русские слова, фразы. При работе над проектом этот нюанс создал для нас определенные сложности: ведь систему нужно было настроить так, чтобы она одновременно распознавала два языка. Например, бывает так, что модель распознает русскую речь как казахскую. Хотя чеков ни разу не произносили ни одного слова на казахском языке. Матрица системы пока не совершенна, вероятность ошибки в работе модулей составляет до 20%. Но мы работаем над снижением этого уровня риска.

Еще она проблемы – мы работали над тем, чтобы система могла аккумулировать как можно больше данных. Уточню, для того чтобы запустить нашу систему по распознаванию голосовой речи, мы проанализировали трехмесячную продолжительность 100 часов. Это огромный массив данных, на разметку информации потребовалось несколько месяцев.

– Сколько средств было инвестировано в проект? Это были ваши личные вложения или вам помог бизнес-ангел?

– В 2018 году наш стартап участвовал в программе международной акселерации Startup Kazakhstan, TechGarden, по которой мы получили $20 тыс. Часть этих средств была вложена в наш проект.

– Сколько клиентов уже пользуется вашей системой по распознаванию речи?

– В настоящее время мы внедряем нашу систему в двух финорганизациях. Пока активные переговоры ведутся с двумя компаниями.

– Есть ли у вас потребность в инвестициях?

– Да, сейчас мы находимся в поиске инвестора, который бы вложился и в продвижение нашего проекта, и в его совершенствование. Сейчас технические возможности нашего проекта могут покрывать потребности только четырех клиентов. Если же у нас появятся инвесторы, то мы сможем привлекать больше компаний для обслуживания. Мы не намерены останавливаться на казахстанском рынке, планируем внедрить наш проект на рынке США. Мы уже сотрудничали с крупной американской компанией по одному из наших проектов, который работал на основе искусственного интеллекта.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ФРАНЦИЯ ОБЛОЖИТ НАЛОГОМ IT-ГИГАНТОВ

Франция вводит налог на доходы крупнейших IT-компаний. Его уже прозвали налог GAFA — по первым буквам Google, Apple, Facebook и Amazon. Под его действие попадают IT-компании, доход которых превышает $750 млн в год, если как минимум 25 млн евро из этой суммы компания зарабатывает во Франции. Платить они должны будут дополнительно 3% от всех цифровых доходов. По словам экспертов, под действие закона подпадают примерно 30 корпораций. Большинство из них — американские, а основной удар придется на упомянутую выше четверку гигантов. Документ уже принял французский парламент, последняя ступень — подпись президента. И Эммануэль Макрон уже продемонстрировал, что поддерживает проект. Главный идеолог законопроекта — французский министр финансов Брюно Ле Мэр. Во время выступления в парламенте перед голосованием он даже не скрывал, что эта мера во многом направлена против Facebook и его амбициозного криптовалютного проекта Libra. **(hitech.vesti.ru)**

SPACEX УСТАНОВИЛА ПРИЧИНЫ ВЗРЫВА CREW DRAGON

Взрыв космического корабля Crew Dragon во время испытаний был вызван некорректной работой обратного клапана в системе наддува баков, что при запуске двигателя привело к его возгоранию, сообщается в отчете SpaceX. Для того чтобы ситуация не повторилась, обратные клапаны заменят на разрывные мембраны. В отличие от обратного клапана, в таком устройстве нет подвижных элементов — мембрана разрывается только при достижении определенного давления газа. Crew Dragon — это пилотируемый космический корабль, разрабатываемый SpaceX для доставки астронавтов на МКС. В начале марта он отправился в первый полет без экипажа, состыковался с МКС и успешно вернулся на Землю. Корабль разрабатывается как многоразовый, но этот экземпляр SpaceX планировала использовать не для новых полетов на МКС, а для проверки системы аварийного спасения в полете. В конце апреля специалисты SpaceX проводили огневые испытания двигателей Crew Dragon — маневровых двигателей Draco и более мощных двигателей системы аварийного спасения SuperDraco. Во время последнего этапа испытаний они должны были проверить работу второго типа двигателей, но прямо перед запуском корабль взорвался. В прошлом году в другом космическом корабле, разрабатываемом для доставки американских астронавтов на МКС, также обнаружили утечку топлива в двигателях системы аварийного спасения. Из-за этого компании пришлось отложить первый беспилотный полет корабля на начало 2019 года, после чего его снова перенесли, в этот раз на август. **(nplus1.ru)**

FACEBOOK ЗАПЛАТИТ ШТРАФ В $5 МЛРД

Социальная сеть Facebook и Федеральная торговая комиссия (FTC) США заключили соглашение, согласно которому компания должна заплатить штраф в $5 млрд за допущенные ранее утечки данных пользователей. Об этом пишет газета The Wall Street Journal. По данным источников издания, проект соглашения, который FTC одобрила на минувшей неделе большинством голосов (в поддержку соглашения выступали три члена комиссии от Республиканской партии, а против – два члена от Демократической партии), был направлен на утверждение в Минюст США. В данный момент неизвестно, сколько времени займет его рассмотрение ведомством. Неизвестно также, какие условия должна будет выполнить соцсеть, кроме уплаты штрафа. Официальный представитель Facebook отказался комментировать информацию о заключении соглашения, но позднее ее подтвердили источники других американских СМИ. Если штраф в $5 млрд все же будет назначен, то он станет рекордным в истории FTC – ранее максимальный штраф, назначенный Комиссией, составлял $22,5 млн. Такую сумму в 2012 году обязали выплатить компанию Google. **(hitech.newsru.com)**

ПОРТУГАЛИЯ ЗАПУСКАЕТ СВОЙ ПЕРВЫЙ СУПЕРКОМПЬЮТЕР

Португалия официально запустила свой первый суперкомпьютер BoB. Он находится в Центре передовых вычислений (Minho Advanced Computer Center, MACC) при Университете Миньо. Сообщается, что суперкомпьютер, впрочем, как и центр MACC, будут работать преимущественно на зеленой энергии, полученной от солнечных, ветряных и гидроэлектростанций. BoB состоит из 20 стоек бывшего суперкомпьютера Stampede из Техасского центра передовых вычислений (TACC), которые были переданы Фонду науки и технологии (FCT) Португалии в рамках сотрудничества между Португалией и Техасским университетом в Остине. Объем оперативной памяти BoB, имеющего всего 80 вычислительных узлов, равен 2,66 Тбайт, а емкость хранилища — 1 Пбайт. Пиковая производительность достигает 1 петафлопс и обеспечивает сопроцессорами Intel Xeon Phi KNL. В июне 2016 года Stampede состоял из 6400 узлов и занимал 117-е место в списке TOP500. Суперкомпьютер завершил свою работу в 2017 году в связи с постройкой новой машины, Stampede2. Следует отметить, что и сам центр MACC был основан недавно. Решение о его создании было принято после заключения договоренности о расширении сотрудничества между Португалией и Техасским университетом в Остине. К концу 2020 года центр MACC намерен запустить еще один суперкомпьютер — Deucalion. **(servernews.ru)**

Анатолий Тохпариди: Производство обуви – скорее тяжелая, а не легкая промышленность

Мариям Бижикеева

Производство обуви сегодня в Казахстане обозначено двумя тенденциями. Как это обычно бывает, одна хорошая, а другая – плохая. Если начать с хорошей, то цехов в стране открывается больше, чем закрывается. Но, и это уже плохой тренд, большая часть казахстанских производителей работают в «серой» или «темной» зонах, частично или вовсе не выплачивая налоги. При этом старейшины рынка, запустившие станки еще в середине девяностых прошлого века, работают так, как завещал закон: выплатил налоги – развивайся спокойно. Правда, насколько эффективно это получается при имеющихся конкурентных условиях, «Капитал.kz» рассказал Анатолий Тохпариди, директор и основатель компании по производству обуви «Грант-Ют».

– Анатолий Георгиевич, при первом же разговоре вы озвучили проблему, которая сегодня вас волнует больше всего: люди из производства уходят. Но не из профессии, а в подпольные цеха.

– Так и есть, скрывать нечего. В нашей профессии остаются самые преданные ремеслу и сильнейшие из сильнейших специалистов, но и они ищут лучшей доли. Предпочитают стабильность, которая есть у полулегальных или вовсе нелегальных цехов. Из 45 человек моей команды на сегодня работает только 15. Остальные специалисты ушли, потому что нет стабильности в работе, в заказах. Мы же зависим от тендеров. Если «Грант-Ют» выигрывает его и на ближайшие полгода у нас есть заказы от силовых и охранных структур, компаний промышленного сектора, то мы на эти шесть месяцев обеспечены и работой, и зарплатой. Наверное, не секрет, что тендер выигрывает тот, кто предлагает минимальную цену за свою продукцию? Вот и маневрируем между себестоимостью и желанием заработать, чтобы удержать производство на плаву. Оставшиеся полгода ждем следующего тендера. Конечно, цех не простаивает, выкручиваемся индивидуальным пошивом, но это не те объемы и доходы, которые бы могли обеспечить работой и зарплатой 45 человек.

– Но ведь заказы есть? У вашей продукции отличная репутация среди постоянных заказчиков.

– Да, позитивные отзывы о нашей обуви поступают от всех, кому мы ее шьем. И мы действительно стараемся угодить так, чтобы они вернулись к нам на следующий год. Например, как мужскую, так и женскую обувь для силовых и охранных структур можно носить как на службу, так и на парад. Она имеет стильный дизайн, сделана из натуральной кожи, меха, с удобной колодкой, каучуковой подошвой. То есть эта обувь ничем не отличается от гражданской, но более ноская. Честно говоря, «вылизываем» каждую пару. Поэтому мы гордимся своей работой и получаем самую высокую оценку от заказчиков.

– А какой выход вы видите, чтобы снизить сезонную зависимость производства от заказов и предложить простым казахстанцам такую же качественную продукцию?

– Выход один – открывать свой магазин. Мы рассчитываем выставить на прилавки мужскую, женскую и детскую обувь на свой прилавок, и уверены, что она найдет своего покупателя. Открытие планируется уже этой осенью, а на сегодня готовится собственная коллекция. Мы не рассчитываем, что магазин нам даст желаемую прибыль сразу и много. Все будет, но постепенно, пошагово. Но и отказываться от широкого производства гражданской обуви, учитывая все риски и затраты, тоже не собираемся. Я вас уверяю, что наша обувь окажется не просто качественнее, чем китайские аналоги, но и выгоднее: не потребуется каждый сезон, а то и два раза в сезон, покупать новую пару. Когда казахстанцы поймут, что нужно носить свое, как это делается во всем мире, у нас будут и продажи, и объемы производства, о которых можно с гордостью говорить. Пока это делать рано.

– А каковы сегодня обороты производства?

– Оборот производства за последние годы упали в два раза. Сильно девальвировал тенге, и это сказалось на нас. Ведь какой-то объем сырья мы приобретаем у отечественных производителей, а оставшуюся часть – у российских поставщиков. Они покрывают необходимый для производства объем, которого нет в Казахстане, и походят нам по качеству, цене и срокам поставки. После падения курса тенге импортируемое сырье стало обходиться нам дороже.

– А кто из отечественных производителей вам поставляет сырье?

– На сегодня сотрудничаем с бурундайским кожзаводом, который предложил нам очень неплохие образцы кожи. Часть сырья приобретаем у семипалатинского кожзавода. Мы стараемся поддержать отечественных производителей, и всегда идем на контакт по вопросам сотрудничества. При этом мы также соотносим как качество, так и стоимость предлагаемого сырья. Рынок диктует свои условия, и обувь действительно должна на выходе получиться качественной, но по демократичной цене.

– Мне кажется, открытие магазина – действительно хорошая идея. Вы как-то прощупывали рынок, делали мониторинг спроса?

– Спрос на нашу обувь у обывателей всегда был. Все, кто к нам приходят за индивидуальным пошивом, возвращаются через несколько лет, чтобы заказать снова и точь-в-точь, как предыдущая пара. Хотя и мода уже поменялась, и сырье стало еще более качественным, а люди просят абсолютно идентичную, потому что нога в ней отдыхает и не травмируется, как это происходит с китайскими аналогами. Для компании «Грант-Ют» лучшими сертификатами качества считаются благодарные отзывы клиентов. Работу мы выполняем качественно и в срок, не нуждаемся в дополнительной рекламе нашей продукции. Потому что за каждой выполненной парой обуви – многолетний труд, опыт, мастерство коллектива.

– Вы показали нам оборудование в ваших цехах, которые приобретали последние несколько лет подряд. Скажу честно, оно меня впечатлило.

– Желание производить действительно современную и качественную обувь предполагает выполнение определенных условий. Решение дополнить и обновить оборудование – не прихоть, а производственная необходимость, диктуемая временем. У нас в цехах большую часть работы делают машины, и мы специально для этого приобрели конвейер, специальную технику из Европы, которая быстро и качественно сшивает и, что называется, собирает обувь. Например, в прошлом году мы потратили на обновление оборудования 150 тыс. евро, в текущем году – $130 тыс. Залезли в долги, но отступать от задуманных планов наладить и расширить линейку обуви для гражданских не собираемся.

– Но вы берете кредиты в рамках государственных программ?

– Да, используем возможность участвовать в программах, которые могут немного удешевить кредит. Но берем их осторожно и только на очень необходимые для производства цели. Кстати, здание, в которым вы сейчас находитесь, тоже было приобретено в кредит по госпрограмме. Нам недавно предлагали в рамках госпрограммы и свои полки в торговых домах. На будущее мы такой вариант рассматриваем, но пока собственная коллекция в разработке и острой необходимости в торговых площадях, кроме нашего магазина, у нас нет.

лодка, учитываться пожелания клиента по материалу и цвету, а также размеры не только стопы, но и щиколоток и голени. Даже в этом случае мы не сбираемся задирать цену и предложим рынку вполне конкурентную стоимость. Кстати, именно мы шили обувь в национальном стиле для популярных кинофильмов. Например, герои фильма «Кочевник» ходят в нашей обуви.

– Вы уже мимоходом затронули тему ввоза обуви из Китая, Турции, России. В какой перспективе у казахстанских производителей получится переломить ситуацию и составить им конкуренцию? Какими мерами это возможно добиться?

– Что касается мер, способных усилить позицию казахстанских производителей обуви на отечественном рынке, то, возможно, поможет программа чипирования обуви. Мы слышали, что именно с ее помощью российские компании хотят потеснить китайских производителей со своего рынка и вывести их доходы от продукции из тени, то есть заставить их платить налоги. Тогда обувь, которая сейчас выигрывает в цене, станет дороже. Это создаст российским производителям конкурентное преимущество, так как она лучше по качеству, чем китайская. Я очень надеюсь, что подобная программа заработает и у нас. Ведь, имея рядом таких соседей, как Китай, который поддельывает все что угодно и предлагает за товар минимальную цену, отечественному производителю обуви тяжело конкурировать. На самом деле китайским производителям и невыгодно делать обувь, которую можно носить несколько лет. Им надо, чтобы покупатель возвращался за товаром каждый месяц. Это просто экономически для них выгоднее.

Миллиардный бизнес на сушке обуви

Айнагуль Елюбаева

В конце 2015 года Кайрату Нурлыбекову пришла идея создать кондиционер для обуви Zima Clear Sole, позволяющий мгновенно высушивать подошву при входе в здание. Потребность в таком устройстве была обусловлена суровым климатом: долгая зима, обильные осадки. Разработка имела практическое значение. Многие люди входят в здание в мокрой обуви, оставляют следы, что создает впоследствии не только неприглядную картину, но и травмоопасные ситуации и всплеск простудных заболеваний.

По словам предпринимателя, на данный момент в странах СНГ проблема соблюдения санитарных норм в зданиях решается за счет бахил. Однако процесс ношения полиэтиленовых «пинеток» причиняет неудобство, потому как людям приходится наклоняться для того, чтобы надевать и снимать их всякий раз при входе и выходе из зданий. Это вызывает особую трудность для инвалидов, пожилых людей, беременных женщин. Да и переполненные корзины с использованными бахилами выглядят не только неприглядно, но и наносят вред экологии. В апреле 2016 года Кайрат подал заявку в Национальный институт интеллектуальной собственности на получение патента на свое изобретение. Вместе с тем, грантовую поддержку он не получил.

Цена одного устройства – 150 тыс. тенге, но в дальнейшем наш собеседник планирует ее снизить. Срок эксплуатации в среднем составляет 10 лет, срок гарантийного обслуживания – 2 года. На данный момент несколько единиц товара проданы в Россию, часть реализована в Нур-Султане и в других городах Казахстана. Девайс закупили частные больницы, стоматологии, дата-центры, бизнес-центры, столичный перинатальный центр и т.д.

«Прибор сначала состоял из металла на 90%, сейчас – на 90% из пластика. Я его облегчил, сделал проще, легче. Он работает по принципу фена для волос, моментально становится тепло ногам, не поскользнешься, обувь не портится. Процесс сушки занимает от 15 секунд. Также идет процесс экономии воды в зданиях (на мытье полов) до 20%», – рассказал бизнесмен.

Потенциальные клиенты Кайрата Нурлыбекова – владельцы крупных бизнес-центров, фитнес-центров, клиник, детских садов, школ. Однако чаще приходится общаться с простыми менеджерами этих организаций, а они пока не заинтересованы в приобретении устройства, так как не понимают суть его работы.

За все годы реализации проекта Кайрат затратил около $300 тыс. (115,2 млн тенге), из которых 3 млн тенге выделили в рамках грантовой помощи на поддержку бизнеса акимат Нур-Султана, НПП «Атамекен» и фонд развития предпринимательства «Даму». Бизнесмен рассчитывает выйти на стадию доходности в течение 2 лет. Уже в ближайший год в его планах реализовать тысячу устройств. По словам предпринимателя, его разработка вызвала интерес в нескольких зарубежных странах.

«Есть интерес в России, Канаде, в Северной Америке, Европе, Монголии. Я лично прошел несколько десятков километров по Москве, разговаривал с владельцами стоматологий, салонов красоты, фитнес-центров. У них уже был интерес. Мы сформировали красивый тизер на базе наработанных материалов. То есть это товар, придуманный в Казахстане, который будет продаваться во многих странах мира», – уверен он.

Как признается наш собеседник, на рекламу в YouTube, Instagram было потрачено более 1 млн тенге, но это не дало особого эффекта, в связи с чем Кайрат планирует опробовать новые методы продвижения.

«За 10 лет, я думаю, мы соберем 2-3 млн устройств», – отметил Кайрат Нурлыбеков.

Он считает свой бизнес высокорентабельным.

«Главное преимущество в том, что наши основные клиенты – жители зарубежья. Представьте, какую прибыль принесет продажа 3 млн аппаратов. Это миллиардный бизнес», – отмечает Кайрат.

Проблем с закупом сырья нет: пластик приобретается в Казахстане, микросхемы собирают специалисты по электронике его компании, некоторые системы вентиляции приобретаются в Китае, а электронные детали в России.

В данный момент в команде Кайрата работают 5 человек. Сейчас ведутся переговоры по открытию фабрики на территории СЭЗ ПИТ «Алатау» в Алматы со штатной численностью до 50 человек и оборотами, превышающими расходы, что даст дополнительные налоговые поступления в бюджет города и создаст новые рабочие места. Также в планах бизнесмена осеню, зимой выйти на международные торговые площадки, в том числе AliExpress.

«Изобретения – это риски, надо просто верить в свой продукт и, конечно, нужно чувствовать рынок. Но валютных рисков практически нет», – уточнил наш собеседник.

Кроме того, предприниматель уверен, что у него нет конкурентов на рынке. Устройства с щетками для чистки обуви в зданиях стоят намного дороже его изобретения, а эффективность их использования ниже.

«Мало того, что вы покупаете это устройство, так оно еще требует постоянного обслуживания: как минимум раз в месяц. Кроме того, нужно заправлять аппарат кремом. А наш девайс очень удобный не только в применении, но и в обслуживании», – отметил Кайрат.

Не надо тратиться на сервисное обслуживание, экономия на полиэтиленовых бахилах. Если аппарат для сушки обуви сломается, то в течение двух лет его можно ремонтировать по гарантии. Кроме всего прочего, на 20% сокращается потребление воды для мытья полов в межсезонье. За одну минуту аппарат обслуживает трех человек.

Туристические достопримечательности Канады

Мария Галушко

Канада – это страна с массой достопримечательностей, которые приглашают внимание туристов со всех уголков земного шара. Путешественников манят национальные парки, в которых природные красоты сочетаются с высококлассным туристическим сервисом. Поездки в Канаду всегда увлекательны, они обещают множество ярких впечатлений.

Торонто

Торонто – крупнейший город страны и столица провинции Онтарио. Город был признан культурно-развлекательной и финансовой столицей Канады. Это крупный мегаполис с огромным количеством достопримечательностей, сосредоточенных как в самом городе, так и в его окрестностях.

Главный символ Торонто – телевизионная башня CN Tower высотой 553 м. Башня была построена в октябре 1976 года. Поднявшись скоростным лифтом на высоту 340 м, можно посетить вращающийся круговой ресторан и смотровую площадку со стеклянным полом, откуда открывается замечательная панорама на весь город и озеро Онтарио.

Популярностью у туристов пользуются замок Casa Loma, возведенный в 1914 году в неоромантическом стиле Генри Пилаттом в качестве собственного дома, и Старая городская мэрия 1899 года постройки. На момент строительства мэрия являлась самым крупным зданием в городе и самым крупным муниципальным зданием Северной Америки. В 1989 году бывшему зданию городской мэрии был присвоен статус исторического памятника, находящегося под охраной государства. Сегодня в его стенах располагается суд.

Нельзя не вспомнить и о Зале хоккейной славы, расположенном в старом здании Банка Монреаля. Здесь туристы могут более детально ознакомиться с историей канадского хоккея, а также увидеть мемориальные доски с именами самых известных игроков страны.

Торонто – крупный международный культурный центр с большим количеством театров, концертных залов и музеев. Наиболее посещаемыми музеями города являются: Royal Ontario Museum, интереснейший музей искусств под названием Art Galleryon Ontario, уникальный музей обуви Bata Shoe Museum, а также музей науки Ontario Science Centre.

Оттава

Оттава – столица государства, расположенная на берегу одноименной реки. Город основан в 1826 году. Оттава – красивый и ухоженный город с множеством музеев и архитектурных сооружений, построенных в старинном и современном стилях. В центре города расположен комплекс парламентских зданий – архитектурный символ Канады. Среди башен парламента выделяется самая высокая – Башня мира. В ней расположены Алтарь Жертв и Книга памяти со списком имен людей, погибших во время войн. Там же можно увидеть и колокола под названием Оттавский карильон, исполняющие любые музыкальные композиции.

Рядом с парламентом находится здание Верховного суда, перед которым ежедневно проходит церемония смены караула. Там же можно увидеть фонтан с Вечным огнем, символом союза всех провинций Канады. Среди наиболее известных памятников архитектуры также можно выделить Крайстчерчский собор и собор Нотр-Дам. Кроме этого, Оттава славится гигантским Национальным музеем и Национальной художественной галереей с богатейшим собранием скульптур и картин. Не менее интересны Публичный архив Оттавы с различными предметами старины (манускрипты, монеты, книги, памятные знаки, картины и др.), Военный музей и Музей валюты. А еще в городе есть Национальный центр искусств, где регулярно проходят различные концерты и спектакли (балетные, оперные и драматические).

В Оттаве существует ограничение на высоту построек. Это сделано для того, чтобы сохранить своеобразие внешнего вида столицы.

Ниагарский водопад

Ниагарский водопад – один из самых удивительных и живописных водопадов в мире. Свое начало он берет на территории США, но самые завораживающие виды достались Канаде. Это самый мощный в Северной Америке водопад по объему проходящей через него воды (около 5700 и более м3/с).

Имя Ниагара происходит от старого ирокезского слова «Onguiaahra», которое, как принято считать, означает «Гром воды». Западный мир узнал о существовании водопада благодаря исследователю отцу Луи Эннепину, который описал его в 1677 году во время одного из своих путешествий. А через пару столетий в связи с возникшей модой на туризм Ниагарский водопад стал активно посещаться, что привело к развитию этого района. В частности, благодаря стараниям великого Николы Теслы была построена электростанция.

Тысяча островов

Принадлежащий одновременно двум странам, национальный парк «Тысяча островов» расположен на одноименном архипелаге, что тянется вдоль границы Канады и Соединенных Штатов Америки. Парк расположился на реке Святого Лаврентия и протянулся на восемьдесят километров вниз от Кингстона (провинция Онтарио). На самом деле островов здесь порядка двух тысяч – с учетом тех, что принадлежат Америке – большая часть их покрыта густыми зарослями, но есть и совсем бесплодные каменные клочки суши в воде.

Большая часть островов обитаема и населена. К островам национального парка отнесены лишь двадцать самых интересных и красивых. Посетить их можно с помощью обзорной экскурсии на корабле: часть островов можно осмотреть только с воды, на другой прогуляться.

Попасть в национальный парк «Тысяча островов» можно только в весенние, летние и осенние месяцы, зимой он закрыт. При этом время работы парка ограничено шестью часами, а весной и осенью он открыт для посещения лишь в выходные и праздничные дни.

Подземный город в Монреале

Среди популярных мест Монреаля есть весьма удивительный подземный город (Montreal Underground City). Это тоннели, линии метро и извилистые лабиринты магазинов. В нем очень легко заблудиться из-за отсутствия бросающихся в глаза ориентиров, но есть указатели, за которыми нужно внимательно следить.

Подземный город был открыт в 1962 году и представляет собой крупнейшее сооружение, где есть все – от ресторанов и магазинов до офисов и гостиниц. Но в первую очередь подземный город – это огромный торговый центр Монреаля. Из этого оазиса промышленности можно перемещаться во многие наземные многоуровневые торговые центры и магазины.

Монреаль, расположенный под землей, – это десятки километров жилых и бизнес-комплексов, гаражей, кинотеатров, концертных залов, ресторанов, отелей и других интересных объектов.

Место пользуется популярностью среди туристов. Здесь, как и на поверхности, курсируют поезда метро и автобусы. Зачастую, чтобы избежать простаивания в пробках, подземный город используют для более быстрого и комфортного передвижения. Как и в любой системе метрополитена, есть множество входов и выходов.

Ванкувер

Ванкувер – самый быстрорастущий мегаполис Канады, соединивший в себе несколько культур. Город расположен в бухте и окружен высокими зелеными горами. Ванкувер славится мягким климатом и живописнейшими окрестностями. Нередко о нем говорят, что это единственный город в мире, где за один день можно покататься на яхте, затем на лыжах, а после этого поиграть в гольф и в теннис. Ванкувер является домом для национальностей и культур всего мира, причем горожане гордятся своей многокультурностью и убеждены, что именно она является движущей силой города.

Главный символ Ванкувера – массивный и величественный мост Львиные Ворота (516 м), который перекинут через красивейший залив Беррард. Всего в городе проложено 20 разнообразных мостов. Центральная часть лежит у подножия двух монументальных и живописных пиков (Холлиберн и Маунт Сеймур), которые стали излюбленным местом туристов. В центре города сохранилась его историческая часть под названием Гастаун, там находится множество старинных построек XIX века. Туристам также советуют посетить башню Харбор-центр.

Популярностью пользуются парк Стэнли с приморской набережной и театр Форда. Кстати, парк Стэнли издавна стал любимым местом отдыха жителей Ванкувера. Там же находится гигантский океанариум с дельфинами, бассейны с рыбами и земноводными, зоопарк и коллекция индейских тотемов. Также привлекает туристов парк королевы Елизаветы, где расположен живописный ботанический сад.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

История успеха YouTube

Ксения Бондал

Своим появлением самый известный видеохостинг в мире обязан трем друзьям: Стиву Чену, Чаду Харли и Джаведу Карриму. До того, как трое этих молодых людей решили создать собственный ресурс, на который пользователи интернета могли бы загружать ролики, они уже успели поработать в компании PayPal.

Домен youtube.com Стив, Чад и Джавед зарегистрировали 15 февраля 2005 года в Калифорнии, а первое видео на нем было размещено 21 апреля того же года. Это был 18-секундный любительский ролик Джаведа Карима, который он сделал в зоопарке Сан-Диего. Разработчики сервиса использовали технологию Flash Video (flv), которая способна обеспечить хорошее качество записи даже при небольшом объеме передаваемых данных. Одним из маркетинговых шагов для популяризации хостинга стало обещание администрации до конца года каждый день дарить по одному iPod nano пользователям, которые будут выбраны случайным образом. Таким образом, проект смог быстро увеличить аудиторию и тем самым привлек к себе внимание венчурных инвесторов. Например, когда в октябре 2005 года один из самых известных американских комиков Джон Стюарт выступил на телеканале CNN в передаче Cross Fire, большинство зрителей смотрело программу на YouTube, а не по телевизорам.

В ноябре 2005 года один из самых влиятельных и успешных венчурных фондов Силиконовой долины Sequoia Capital инвестировал в развитие хостинга $3,5 млн. К тому моменту сервис имел более 200 тыс. зарегистрированных пользователей и около 2 млн загруженных видеороликов.

В январе 2006 года было зафиксировано 25 млн просмотров видео в день, пользователи загружали по 20 тыс. новых видео в день. В апреле доход YouTube приблизился к отметке $1 млн в месяц. К тому же Sequoia Capital приняла решение вложить еще $8 млн в столь популярный сервис. В мае ресурс обогнал даже CNN, так как 42% всех видео в интернете просматривались на YouTube. А 16 июля администрация видеохостинга заявила о том, что количество просмотров в день достигло рекордной цифры в 100 млн просмотров в день. При этом штат сотрудников сервиса составлял всего лишь из 30 человек. Такие показатели привели к тому, что в 2006 году начались переговоры между основателями YouTube и компанией Google, которые в ноябре завершились тем, что корпорация купила видеохостинг за $1,65 млрд. Это стало самым крупным и самым выгодным приобретением в истории Google. В том же месяце журнал Time признал сервис изобретением года и издал выпуск под названием You в знак важности проекта, чье содержимое создается самими пользователями.

9 октября 2006 года CBS и Universal Media Group подписали с YouTube соглашение, согласно которому они могут транслировать видео через хостинг. Они также объявили, что намерены использовать технологию для поиска и удаления защищенного авторским правом контента.

12 октября 2006 года YouTube объявил о заключении соглашений, благодаря которым он сможет использовать программные средства, распознающие низкокачественные копии лицензионных видеоклипов или другого контента. После этого сервис может автоматически удалить данное видео.

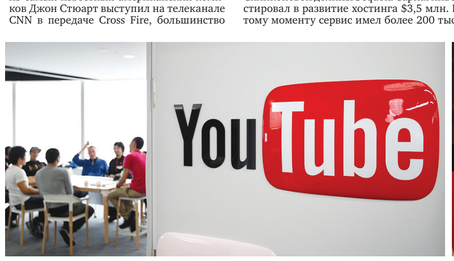
В июне 2007 года появилась возможность просматривать видео на мобильном телефоне. А русскоязычную версию YouTube запустил в ноябре 2007 года. В июле администрация хостинга заявила о том, что теперь на YouTube поддерживается цифровая система IMAX. В конце июля 2010 года команда разработчиков ресурса приняла решение увеличить максимальную длину загружаемых видеороликов до 15 минут вместо прежних 10 минут. Ограничение в 10 минут было введено в 2006 году, для того чтобы предотвратить распространение пиратского контента на YouTube.

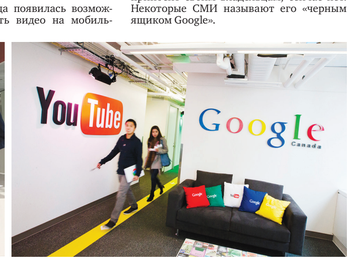
Нынешний интерфейс хостинга – когда видео отображаются в центральной колонке на главной странице по принципу ленты новостей в социальных сетях.

В феврале 2015 года канал запустил приложение для детей под названием YouTube Kids, а в марте – новый сервис «Подсказки», заменяющий аннотации в видео на мобильных устройствах.

В октябре 2015 года хостинг представил пользователям сервис YouTube Red, предлагая потоковое видео без рекламы, а также доступ к эксклюзивному оригинальному содержанию. В мае 2018 года видеоканал добавил музыкальные хит-парады для 44 стран с наиболее популярными клипами.

С экономической точки зрения у YouTube достаточно платежеспособная аудитория. Пользователей с доходом выше среднего – 42%, со средним – 40% и 18% – с низким уровнем дохода. К сожалению, данных о том, какую прибыль хостинг приносит своим владельцам, сейчас нет. Некоторые СМИ называют его «черным ящиком Google».





Автоновости за неделю

Сегодня в нашей авторубрике: итоги полугодия на казахстанском рынке, амнистия по транспортному налогу, перерождение Saab, юбилейный концепт-кар Bentley и двухсотый Bugatti Chiron

Bentley: программный концепт к 100-летию

В честь своего векового юбилея Bentley подготовила модель EXP 100 GT – программный концепт-кар, демонстрирующий направление развития автомобилей британской марки на ближайшие 15 лет.

Итак, Bentley 2035 года – это огромное и шикарное купе класса Grand Tourismo с приземистым кузовом длиной 5,8 метра и шириной аж 2,4 метра, гигантскими подъемными дверями и прозрачной крышей. Кузов выполнен из алюминия и углепластика, поэтому масса машины всего 1900 кг.

Фары традиционной округлой формы почти слились с большой фирменной решеткой. В задних фонарях применены тончайшие органические диоды. Кузов с чистыми поверхностями и элегантными обводами окрашен экзотической краской с использованием переработанной рисовой шелухи, что создает особый микрорельеф. Внешние акценты сделаны из меди.

В рассчитанном на четверых салоне царит атмосфера «ламповой» роскоши и ненавязчивых высоких технологий. Так, в отделке использованы замаскированные под кожу текстиль, шерсть и хлопок. Вместо традиционных дисплеев – большой проектор на лобовое стекло, а на панелях дверей – OLED-экраны. Система мультимедиа с «искусственным интеллектом» управляется голосом и жестами. Органы управления сохранены, хотя EXP 100 GT оснащен полноценным автопилотом. Передние кресла контролирует электроника, которая может незаметно менять их форму и положение на основе биометрических данных седоков. Поступающий в салон воздух очищается специальным блоком, установленным в багажнике.

Автомобиль приводится в движение четырьмя электромоторами (по одному на каждое колесо). Их мощность не указывается, но максимальный крутящий момент достигает 1500 Нм. Разгон до 100 км/ч должен выполняться меньше, чем за 2,5 секунды, максимальная скорость - 300 км/ч. Емкость батареи также не называется, но ее должно хватить на пробег в 700 км, а 80-процентная подзарядка от «быстрого» терминала займет всего 15 минут.

Bugatti Chiron: есть 200 экземпляров!

На фабрике во французском Мольсэме построен двухсотый гиперкар Bugatti Chiron из общего тиража в 500 экземпляров (больше четырехсот из них уже заказаны). В 2017 году Bugatti выпустила 70 Широнов, в 2018-м – 76, а до конца этого года планируется изготовить 80 автомобилей, каждый из которых стоит минимум 2,5 млн евро.

Экземпляром № 200 стал Chiron в модификации Sport, да еще и в юбилейном исполнении 110 ans Bugatti, посвященном 110-летию легендарной марки.

Вторая жизнь Saab

Помните славную шведскую фирму Saab, почившую в 2012 году? Сейчас, после множества перипетий, она переживает второе рождение, правда, уже под брендом NEVS (National Electric Vehicle Sweden) и под управлением новых хозяев – мощного гонконгского конгломерата Evergrande. Недавно на заводе в китайском Тянцзине началось серийное производство электромобиля NEVS 93.

В 2012 году китайско-шведский консорциум NEVS приобрел обанкротившийся Saab, но так и не смог возобновить полноценное производство, вследствие чего права на марку Saab были потеряны. Ситуацию спас Evergrande, выкупивший контрольный пакет акций NEVS. Именно на деньги нового хозяина NEVS в начале этого года купила 20% акций шведского производителя гиперкаров Koenigsegg. Зачем? У этой карликовой фирмы есть интересные новым компаньонам наработки в области электрических и гибридных автокомпонентов.

Ведь NEVS специализируется именно на электромобилях. А NEVS 93 представляет собой подретушированный старый Saab 9-3 образца 2003 года, переведенный на электротягу. Его мотор развивает 177 л.с., а батарея имеет емкость 46,2 кВт/ч. Этого хватает на пробег до 300 км на одной полной зарядке. В КНР такая машина стоит $24700 с учетом правительственной субсидии, что для китайского рынка достаточно дорого.

Зачем же выпускать заведомо бесперспективную модель? Для наработки технического и технологического опыта автопроизводства, а также поддержания завода мощностью 50 тысяч машин в год в рабочем состоянии, пока не будут готовы новые разработки.

А планы у Evergrande поистине грандиозные: в течение 3-5 лет гонконгцы хотят стать крупнейшими в мире производителями электромобилей!

Неудивительно, что за первую половину нынешнего года они приобрели NEVS, британского производителя мотор-колес Protean Electric и китайско-японское СП Cenat по производству тяговых батарей. После этого Evergrande заявил о начале строительства еще двух автозаводов – в Гуанчжоу (мощностью миллион машин в год!) и Шэньяне. Кроме того, конгломерат планирует реанимировать исторический завод Saab в шведском Тролльхеттане.

Амнистия по налогу на транспорт

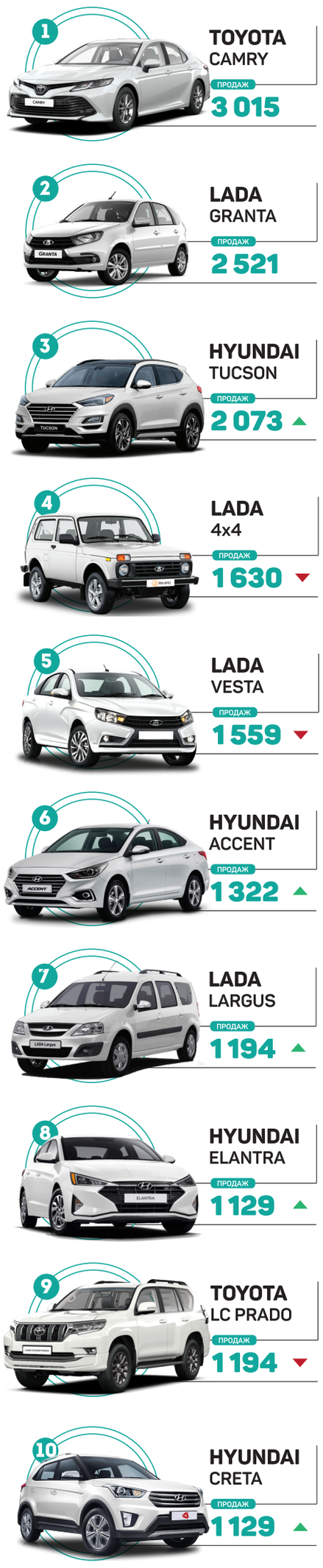
В конце июля в Казахстане начнется кампания по списанию пеней и штрафов за неуплату налога на транспорт с физических лиц. Главное условие амнистии – погасить основной долг, который образовался на 1 января 2019 года. Соответствующий закон был подписан президентом РК 4 июля этого года, а 16 июля он вступил в силу.

«Сейчас правила списания проходят согласование в соответствующих госорганах, и в ближайшее время мы их утвердим, – рассказал вице-министр финансов РК Канат Баедилов. – Согласно правилам, в каждом районном управлении госдоходов создадут комиссию, которая ежедневно будет заниматься списанием пени».

По словам чиновника,амнистия распространяется и на граждан, которые уже расплатились с долгами в текущем году. Уплаченные пени и штрафы им вернут задним числом после обращения в местные органы государственных доходов. Получить информацию об имеющихся задолженностях по налогам граждане могут на сайте комитета госдоходов или на портале egov.kz.

ТОП 10 ЛЕГКОВЫХ МОДЕЛЕЙ

январь-июнь 2019 по данным АКАБ



ТОП 5 БРЕНДОВ

январь-июнь 2019 по данным АКАБ

1	LADA	7 341 (+25%)
2	TOYOTA	6 641 (+19%)
3	HYUNDAI	6 010 (+77%)
4	KIA	1 763 (+39%)
5	RENAULT	1 046 (+47%)

Авторынок Казахстана: итоги полугодия

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ),в июне продажи новых автомобилей в РК увеличились на 13% по сравнению с июнем прошлого года. Официальные дилеры продали 6 000 легковых автомобилей и легкой коммерческой техники, а также 315 единиц грузовиков и автобусов. По итогам первого полугодия 2019 года рынок вырос на 18%, до 32 014 проданных авто (за январь-июнь 2018 года – 27 216 единиц).

«Июнь продолжает демонстрировать позитивное развитие казахстанского автомобильного рынка – по сравнению с успешным июнем прошлого года рост составляет 13%, – прокомментировала вице-президент АКАБ Анар Макашева. – Первая половина 2019 года во многом была успешной для участников рынка, и у нас есть все причины полагать, что положительная динамика продолжится, несмотря на высокую базу прошлого года».

В лидерах рынка рокировка – Hyundai в июне впервые за долгое время поднялся на первую строчку, дилеры продали 1 363 автомобиля костанайской сборки (+14% к маю текущего года), итого за шесть месяцев – 6 010 авто (+77% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года). Lada с результатом 1 328 автомобилей на втором месте в июне (+5%),что не мешает российской марке занимать первое место по итогам полугодия – 7 341 единица (+25%). Плотную тройку лидеров в июне замыкает Toyota с результатом 1 228 автомобилей (-5%), и 6 641 единица за полгода (+19%). Четвертая позиция в отчетном месяце у Nissan – 250 авто (+48%) и пятое место по итогам полугодия – 1 030 единиц (+12%). На пятой строчке Renault– 217 авто (+7%) в июне и 1 046 за полгода (+47%). Узбекский Ravon, вернувшийся на казахстанский рынок только в июне, уже вошел в топ-10 по продажам – 217 седанов R3 Nexia и R4 (+158%) казахстанской сборки нашли своих владельцев (с момента технического запуска сборки в конце марта было продано 360 машин). Дилерам Kia в июне удалось реализовать всего 184 автомобиля (-43%), тем не менее у корейской марки четвертая строчка по итогам полугодия –1 763 единицы (+39%). Восьмая позиция у Volkswagen: в июне продано167 авто (-19%) и 875 авто по итогам шести месяцев (+46%). Десятку наиболее продаваемых брендов в июне замыкают премиальный Lexus (136 единиц; +33%) и Chevrolet (108 единиц; -3%).

В разрезе моделей по итогам полугодия продолжает лидировать Toyota Camry (3015 единиц). На втором месте – Lada Granta (2521 единица). Тройку лидеров замыкает Hyundai Tucson (2073 единицы). Далее следуют: Lada 4x4 (классическая «Нива», 1630 единиц), Lada Vesta (1559 единиц), Hyundai Accent (1322 единицы), Lada Largus (1194 единицы), Hyundai Elantra (1129 единиц), Toyota Land Cruiser Prado (1110 единиц) и Hyundai Creta (997 единиц). Причем восемь из десяти самых популярных моделей собираются в Казахстане.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО «Издательский дом Капитал» Газета является членом организации “Project Syndicate”.

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»
Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

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

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 17.07.2019 г. Заказ N 24990.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04