



Почему сейчас мировой кризис ближе, чем кажется



Как выглядит адекватная бизнес-модель для Казахстана



Амангельды Исенов, заместитель главы ЕАБР

КАПИТАЛ

№32
(678)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 26 СЕНТЯБРЯ, 2019

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Чему банкам нужно научиться у ретейла

страница 3

Сколько вложить в создание дронов

страница 9

Производство зеленой киловатта дешевле

страница 6

В чем состоит особенность грузоперевозок по-казахстански

страница 10

Инструменты HR для поиска специалистов

страница 9

Мы в сети



kapital.kz

Рынок недвижимости: стабильность или застой?



Арсен Малтабаров, магистр социальных знаний (мировая экономика)

Казахстанский рынок недвижимости за летние месяцы претерпел очень большое количество изменений. В основном они касаются застройщиков. Так, согласно закону о долевом участии, не все застройщики Казахстана в будущем смогут привлечь деньги дольщиков. Кроме того, в начале сентября Нацбанк РК принимает решение о повышении базовой ставки до 9,25% годовых. Это не может не отразиться на ипотечных ставках, а впоследствии – и на росте цен на недвижимость.

Одновременно с этим серьезная просадка наблюдается и на мировом рынке недвижимости. Так, с 2017 года в США наблюдается одно из худших значений показателя по падению количества объема сделок. Относительно прошлого года серьезное падение рынка (приблизительно на 35-40%) фиксируется в строительных гигантах – Гонконге и ОАЭ. Всего за неделю в результате волнений число продаж жилья в Гонконге упало на 47%. В России (август 2019 года к августу 2018 года) объемы сделок также показали стремительное падение, что в целом является осязаемым для отрасли экономики.

В Казахстане данный показатель плюсовый и составляет примерно 17,1%. Учитывая тот факт, что доля сделок с ипотекой оставалась почти на неизменной отметке начиная с прошлого года, то можно констатировать, что рынок активизировался. Следствием стало то, что казахстанские банки выдали с начала 2019 года ипотечных займов на полтора триллиона тенге. Таких рекордных результатов банки не добивались последние 10 лет.

Каким будет дальнейший тренд?

Вполне уверенно можно сказать, что такие параметры, как низкая стоимость жилья, большой объем предложений и минимизация рисков, возросшее качество приобретаемой недвижимости, находятся в перечне ожиданий граждан Казахстана от внедрения любых нововведений в сфере недвижимости. В связи с этим можно отметить, что скорее всего уже к концу 2020 года риски будут сведены к нулю, и

это действительно станет важным достижением за все предыдущие годы.

Однако серьезной проработки требуют отдельные моменты. Так, ощутимо быстрее инфляции идут в рост цены на недвижимость (в среднем на 4-5%) и все меньше у простых граждан остается возможностей для покупки жилья (в особенности в новостройках).

Рост числа продаваемых новостроек с более дальней сдачей в эксплуатацию в последние годы остается основной причиной данной тенденции в ценообразовании. Кроме того, серьезно упали темпы ввода нового жилья. Что в целом характеризует уходящий 2019 год. Он стал не самым лучшим с точки зрения объемов ввода в эксплуатацию новых многоквартирных домов. Так, на сегодняшний день за прошедшие 8 месяцев 2019 года введено

в данной ситуации меньше всего хотелось бы оказаться на месте европейских стран, где на рынке имеется очень дорогое и недоступное жилье, хотя там же имеются небольшие ипотечные ставки на приобретение недвижимости. С учетом вышесказанного хотелось бы представить иной путь развития, который смог бы обеспечить низкие цены и достаточно большой объем жилья на рынке.

Конечно же, высшим пилотажем в этом смысле могла бы стать ипотечная ставка на уровне 5-7%, которая в среднем по стране составляет около 20%.

Основные отраслевые тенденции

С учетом вышесказанного хотелось бы выделить основные тенденции в отрасли.

Во-первых, уменьшение среднего спроса, которое может быть вызвано повышением банковских ставок по ипотеке, что является наиболее очевидной тенденцией. Вследствие чего – увеличение объемов предложений на вторичном рынке недвижимости. За август положительная динамика наблюдалась в 16 городах, при этом в 12 городах обновлен ценовой максимум. В частности, за последние несколько месяцев наблюдается рост на 1,4% (в Алматы) объема предложений на вторичном рынке жилья. Также можно заметить осязаемый прирост за последние месяцы. Вероятно, разумные пределы цен на недвижимость обусловлены именно благодаря фактору увеличения объемов предложений на вторичном рынке недвижимости. Стоит только представить, что могло бы ждать население, в случае если объемы предложения на вторичном рынке не увеличились.

Второй тенденцией является все же стремление рынка к снижению ставок по ипотеке. Во многом этому способствуют государственные программы жилищного строительства «Нурлы жер», ипотечная программа жилищного кредитования «7-20-25». В основном этот мотив исходит из надежды, что некоторые вещи должны измениться к лучшему. Если внимательно проанализировать отношения между средней ставкой и объемами сделок, то можно заметить их взаимосвязь.

[Продолжение на стр. 2]

Скорее всего уже к концу 2020 года риски будут сведены к нулю, и это действительно станет важным достижением за все предыдущие годы

в эксплуатацию около 7,6 млн кв. м жилья, в то время как до конца года необходимо (по плану) ввести еще около 5,4 млн кв. м жилья. Напомним, что в 2018 году показатель составлял 12 млн кв. м жилья. Также по данному показателю среди стран ЕАЭС Казахстан стал единственной страной объединения, где произошло сокращение по вводу жилья в эксплуатацию (-3,7%). Статистические данные свидетельствуют об отрицательной динамике. При этом важно отметить, что более убедительно выглядят данные по вводу загородной недвижимости, где как раз-таки нет серьезного регулирования.

Цифра номера

12,1%

составила реальная доходность пенсионных активов за пять лет

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

Алишер Султанов, министр энергетики Республики Узбекистан

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«Казахстанцы, у которых есть свободные деньги, действительно все еще предпочитают вкладывать в недвижимость. Для них это возможность как сохранить капитал, так и получать доходы от сдачи в аренду».

– президент Казахстанской федерации недвижимости Ермек Мусрепов

Подробнее [Стр.2]

Бренд

Timberland: как Натан Шварц создавал свой успешный «лесной участок»

Подробнее [Стр.11]

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

Доступен на:



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЙ

FACEBOOK КУПИЛ НОВЫЙ СТАРТАП

Компания Facebook сообщила о покупке стартапа CTRL-Labs, который занимается разработкой программного обеспечения, позволяющего людям управлять компьютерами с помощью мозговых импульсов. Об этом сообщает Bloomberg. Вице-президент Facebook Эдвард Босуорт рассказал, что одной из разработок CTRL-Labs является браузер, считающийся самым быстрым из всех существующих. В частности, владельцы таких браузеров смогут печатать текст на компьютере без помощи клавиатуры. Им будет достаточно лишь стучать пальцами по экрану, инвентаря печатания. «Мы надеемся создать такую технологию масштаба и быстрее вклинит ее в потребительские товары», — заявил Эдвард Босуорт. Как отмечает агентство, эта технология в дальнейшем может быть внедрена в смартфоны и использоваться совместно с очками виртуальной реальности. Человек, пользуясь очками вместе с телефоном или браузером, сможет управлять компьютером без клавиатуры и мыши. По данным источников CNBC, знакомых с условиями сделки, ее сумма составила от \$500 млн до \$1 млрд. CTRL-labs была основана в 2015 году Томасом Риденом и Патриксом Кайфомом, получившими докторскую степень в области нейронауки в Колумбийском университете. Риден работал семь лет проработав в Microsoft, а затем занимал одну из руководящих должностей в Oracleview Systems. В феврале, как отмечает CNBC, CTRL-Labs привлек \$20 млн инвестиций от инвестора Vali Alpha BV от Amazon Alexa Fund. (bcr.ru)

VW ЗАЙМЕТСЯ АККУМУЛЯТОРАМИ ДЛЯ ЭЛЕКТРОКАРОВ

Volkswagen начал выпуск собственных аккумуляторных батарей для электромобилей в городе Зальцгиттер завушена пилотная установка, способная производить батареи малыми сериями. В конигере рассчитывают таким образом наработать необходимый опыт, который позволит совместно со заводским партнером — компанией Northvolt — разрешить массовое производство батарей. В августе компания VW намерена начать со своим шведским партнером начать строительство в Нижней Саксонии предприятия по производству аккумуляторных батарей суммарной мощностью 16 гигаватт. Этот завод планируется открыть в конце 2022 — начале 2024 года. К этому времени здесь планируется создать 1000 рабочих мест, 700 из которых придется на недавно основанное совместное предприятие со шведской стартап-компанией. (dwc.com)

В РОССИИ ПОЯВИЛОСЬ ИСКУССТВЕННОЕ МЯСО

Уже в 2023 году на прилавках российских магазинов может появиться искусственное мясо. Цена продукта составит около 800 рублей за 5 кг. Как сообщили в пресс-службе «Очаковского колледжа пищевых индустрий», исследования по направлению искусственного мяса продолжались около двух лет. Первоначальные 40 граммов продукта ободились в 900 тыс. рублей. Как уточнили создатели продукта, стоимость старта проекта с его продажей — это правовой статус. Если вопрос будет решен, то уже через четыре года такое мясо появится в продаже. Как сообщает РИА «Новости», ученые заявляют, что искусственное мясо не содержит генетически чуждого человека, при этом срок его хранения вдвое выше, чем у настоящего. Культивируемое мясо получают из небольшого куска мышечной ткани 2-3-дневного теленка элитной породы «Абердин-ангус». Клетки животного питаютельный белок из аминокислот, витаминов, солей, глюкозы, факторов привлекления и роста. (rosbalt.ru)

THOMAS COOK ПРЕКРАЩАЕТ РАБОТУ

Старейшая в мире туристическая компания Thomas Cook из Великобритании прекратила свою деятельность. С 23 сентября все путешествия в рамках тура отменяются, говорится на ее сайте. Британское управление гражданской авиации объявило, что в ближайшие две недели доставит из-за границы 150 тыс. граждан с путевками от Thomas Cook, пишет Reuters. По данным агентства, это станет крупнейшей мировой репатриацией в истории Великобритании. Всего на отдыхе сейчас находится 600 тыс. клиентов оператора. Thomas Cook была основана в 1841 году для организации железнодорожных экскурсий. На момент закрытия в нее входили отели, курорты и авиакомпании. Ежегодное количество клиентов достигало 19 млн человек из 16 стран. У Thomas Cook было 22 тыс. сотрудников по всему миру, в том числе 9 тыс. в Великобритании. В последние время компания испытывала финансовые трудности. Среди их причин — долг в 1,7 млрд фунтов стерлингов (\$2,1 млрд), конкуренция с онлайн-сервисами, меняющийся туристический рынок, неблагоприятная политическая обстановка в странах для летнего отдыха, а также аномальная жара 2019 года. Ставка компании могла сделка на 900 млн фунтов стерлингов с крупнейшим акционером — британским инвестором. В последние недели Thomas Cook был вынужден продать в 200 млн фунтов стерлингов, который получить не удалось. В результате привлечение финансирования сорвалось, и компании пришлось объявить об уходе с рынка. (bcr.ru)

ЕАБР завершает проект строительства газопровода «Сарыарка»

Арсен Аскарков

Время как прокладка магистрального газопровода от казахстанской столицы подходит к финальному этапу, в Евразийском банке развития (ЕАБР) рассказали, сколько вложили в крупнейший газовый проект страны. Завершить строительство газопровода ЕАБР Амангелды Исенов считает проектом газификации Северного Казахстана перспективным решением: переход с угля на газ изменит уровень жизни людей. В июле 2019 году Евразийский банк развития совместно с Банком развития Казахстана (БРК) открыл финансирование первого этапа строительства магистрального газопровода «Сарыарка». Согласно утвержденной банковской схеме финансирования, ЕАБР как лидер синдиката приобрел облигации проектной компании АО «АстанаГаз КМГ» (дочерняя компания АО «ФНБ «Самрук-Казына») в размере 102 млрд тенге сроком на 10 лет. Источниками финансирования стали средства ЕАБР на 51 млрд тенге и заимствование такой же суммы у БРК. В итоге общая сумма финансирования проекта со стороны БРК и ЕАБР составила 102 млрд тенге. Общий бюджет проекта 267,3 млрд тенге. Сам проект направлен на выполнение стратегических целей в области обеспечения энергетической безопасности страны, надежного энергетического снабжения в центральной и северного регионов, улучшения экологической обстановки. В рамках финансирования предполагается строительство линейного газопровода по маршруту Кызылорда — Жезказган — Корғаты — Теміртау — Нұр-Сұлтан для газификации столицы, центральных и северных регионов страны.



«Был образован синдикат — именно тогда началось финансирование. Сумма финансирования — 102 млрд тенге. Структура сделки очень сложная, поскольку это не совсем классика проектного финансирования, основанного на гарантии государства, что использован инструмент ценных бумаг, в этом есть своя уникальность. Бумаги долгосрочные, по характеристике ликвидны. Это десятилетние бумаги с 10%-ной ставкой. Параллельно с этим в рамках проекта в декабре 2018 года», — рассказал Амангелды Исенов.

— Ранее сообщалось, что строительство магистрального газопровода «Сарыарка» завершится уже в октябре этого года. Означает ли это, что участие ЕАБР в проекте прекращается?

— Наша работа не тайки заканчиваться. Потому что многое будет зависеть непосред-

ственно от самого заказчика, который мобилирует генподрядчика, людей, технику и многое другое. В настоящее время мы участвуем в реализации первого этапа строительства газопровода. Да на самом деле и формализация ввода в эксплуатацию газопровода в октябре является важным моментом, поскольку в жизненном проектном цикле будет пройдена самая рискованная часть. То есть инвестиционная фаза. Наступит этап эксплуатации, большая часть проектных рисков будет снята автоматически.

— Насколько перспективен проект газификации? На одном из совещаний министр энергетики заявил, что сроки по переводу угольных ТЭЦ на газ срываются как минимум на год.

— Это проект, озвученный Лидером нации Нурсултаном Назарбаевым, в принципе, перспективный. Тем более речь идет о

переходе на газ всего Северного Казахстана. Самое главное, что в экономическом плане газификация изменит уровень жизни, поскольку переход с угля на газ снизит стоимость газопровода. Да на самом деле и формализация ввода в эксплуатацию газопровода в октябре является важным моментом, поскольку в жизненном проектном цикле будет пройдена самая рискованная часть. То есть инвестиционная фаза. Наступит этап эксплуатации, большая часть проектных рисков будет снята автоматически.

— Насколько рентабельно вкладывать средства в развитие зеленой энергетики в Казахстане, где доля ВИЭ не превышает 1%?

— Чисто по хронологии ВИЭ — это молодая энергетика по сравнению с другими историческими. Уголь используется столетиями. А возобновляемые источники — максимум 10 лет в стране. Нужно дать время созреть. Думаю, текущий процент присутствия ВИЭ не должен никого волновать в пессимистичное настроение.

Зеленый киловатт дешевет

Арсен Аскарков

Время как ВИЭ составляют всего одну десятую стоимости электроэнергии, страна вынуждена, Казахстан постепенно движется в сторону развития альтернативной энергетики, считает гендиректор Ассоциации возобновляемой энергетики Арман Кошкарбаев. Зеленая энергетика дешевеет с каждым годом, осталось дать шанс отечественным стартапам в этой области и создать условия для их развития. По данным Минэнерго, на сегодняшний день в Казахстане работает 74 объекта ВИЭ суммарной мощностью 679 МВт. При этом еще 10 объектов обещают ввести в эксплуатацию до конца года. Однако, несмотря на количество растущих энергетических объектов, ВИЭ не обеспечивают объем производства электроэнергии не превышает 1%.



— Конечно, мы как ассоциация пытаемся проложить мостик между учеными и бизнесом. Однако их взаимодействие до сих пор остается одной из наших главных проблем. Наука живет сама по себе, государство и бизнес тоже сами по себе. В итоге у нас продолжают строить красивые станции, которые дают чистую энергию, которую можно использовать в возобновляемых направлениях модуляри. Сегодня эти ветрогенераторы установлены в районе столичного двorca школьников. Они функционируют и вырабатывают электроэнергию, но ее никто не использует. Поэтому коэффициент полезного действия солнечных панелей, панелей из телловых насосов.

— Как представляется бизнес в рамках развития ВИЭ в стране?

— Пока действовало только крупный бизнес. Компания Shell является активным инвестором в ВИЭ в Казахстане. Многие компании стали поворачиваться к нам лицом в течение последних четырех

лет. Не так давно совместно с китайцами генериционно на 100 МВт в Кашагасе. К сожалению, малый бизнес пока не может конкурировать с государственной энергетикой. Для развития макрогенерации домохозяйств на уровне малого и среднего бизнеса а законе по поддержке ВИЭ есть свои ограничения. Одна установка должна быть рассчитана не более чем на 100 кВт энергии. Такие установки единично представлены на территории ЖСКО или НИИП. Но это не тот объем, на котором можно много заработать.

— Насколько рентабельно добывать электричество из воды и солнца в сравнении с ископаемым топливом?

— Вполне рентабельно, так как зеленая энергетика дешевеет с каждым годом. Если раньше тариф был 34 тенге за кило-

ватт, на этот год средний тариф, утвержденный приказом Минэнерго, составил 29 тенге за кВт. Кстати, на днях начался очередной раунд первого аукциона ВИЭ в Казахстане, пока доля ВИЭ в объектах беруть по 20 тенге за кВт. Такое удешевение происходит за счет снижения стоимости панелей, оборудования, кабелей. Сегодня в чабканских поселенях солнечные панели продаются по 100 тенге за квадратный метр. Это значит, что для установки солнечных панелей, подключаю их и в итоге электричества хватает на холодильник, телевизор и прочее. Сегодня новую станцию ВИЭ на 100 МВт можно построить за 100 млн тенге. Если раньше это было 200 млн. К примеру, одна АЭС стоит порядка \$10 млрд и может строиться годами.

— Что вы думаете о нынешней газификации Казахстана в контексте проекта магистрального газопровода «Сарыарка»?

— Мир прошел путь от угольного топлива к газу, а затем к ВИЭ. Поэтому с залогом турбулентности в мире, мы должны самим путем. Это правильно, газ более чистый вид топлива. Тем более что его у нас в избытке, и мы должны прекратить впускать его лишь на один экспорт.

— На последнем совещании столичного акимата и Минэнерго стало известно о том, что власти города не успевают перевести местные ТЭЦ на газ в 2020 году. На ваш взгляд, насколько это сложный процесс?

— Сам газопровод почти подошел к столице, а вот с местными распределительными сетями чуть опоздали. Тем более перевод ТЭЦ от одного топлива на другое — это технически сложный процесс, который требует времени. Однако я слышал от руководства города, что уже в следующем году будут построены в частной сектор. Это правильное решение, поскольку дымят и загрязняют воздух в центре столицы именно жилищные массивы. Если к газу успеют подключить, например Шумбары, то проблема зимнего смога решится моментально.

— Тем менее даже в Европе газ уже не принято считать чистым топливом.

— Газ — более чистый источник топлива, чем уголь, но при его сжигании тоже идут выбросы в атмосферу. Не стоит бежать вперед паровоза, давайте, как весь мир, пройдем путь от газификации к ВИЭ. Тем более что для ВИЭ нам всегда нужна основная генерирующая сила, которая появится с запуском газопровода. Бывает, что солнце не светит, ветер не дует, и покрывают базовые генерации с легкостью уголет газ. Везде и то, и другое может стать основой энергетического баланса страны.

Бизнес-афоризмы

Капитал — это деньги, а успех — время. Другое дело, что время проходит, а деньги остаются. И в нем просят, чтобы оно изменило его. Он — единственный инвентарь, которое никогда от тебя не денется.

Капитал — это деньги, а успех — время. Другое дело, что время проходит, а деньги остаются. И в нем просят, чтобы оно изменило его. Он — единственный инвентарь, которое никогда от тебя не денется.

Капитал — это деньги, а успех — время. Другое дело, что время проходит, а деньги остаются. И в нем просят, чтобы оно изменило его. Он — единственный инвентарь, которое никогда от тебя не денется.

Колин К. Титтлинг

Элиасер Юджовский

Алишер Султанов: Вопрос сотрудничества с Казахстаном у нас всегда в теме

Министр энергетики Узбекистана о привлечении частных инвестиций, строительстве АЭС и создании газораспределительного центра в Центральной Азии

Меруррт Сарсенова

В Ташкенте прошел Центрально-Азиатский энергетический инвестиционный форум, на котором была подписана Декларация министров энергетики стран-участниц ЦАЭЭС. Предполагается, что декларация направит Центрально-Азиатский регион на быстрый путь реформ, ведущих к более либеральным энергетическим рынкам с активным инвестиционным участием частного сектора, обменом опытом между странами в области энергетики, а также стремлением использовать возобновляемые источники энергии и чистые технологии. О том, какие трансформации произошли в Узбекистане за последние три года и почему они являются катализатором изменений всего региона, корреспондент «Капитала» расспросил министра энергетики Узбекистана Алишера Султанова.



— Алишер Саидбабосович, расскажите, пожалуйста, какие условия создаются Узбекистаном для привлечения частных инвестиций в энергетический сектор? Не могут ли существовать в стране ограничения отпугнуть потенциальных инвесторов?

— За последние 2-3 года в Узбекистане проделана большая работа по созданию благоприятного инвестиционного климата, это видно даже из того, какие крупные международные компании к нам пришли и собираются заходить, в их числе «Зарубеффельд», «Татнефть», British Petroleum, SOCAR, Mubadala Petroleum, Total и другие.

— Кому же на сегодняшний день у нас уже существует ряд соглашений о разделе продукции (СП), а также совместных предприятий (СП) с участием иностранных компаний по разработке газовых месторождений.

— Стоит отметить, что в Узбекистане действует закон О СП. Однако мы много изучали опыт наших партнеров, соседей и оставили только самые лучшие инвестиционные решения, а парламент это представил в виде закона, соответствующего всей мировой практике, что все они принимают.

— Каким образом наш президент Шавкат Мирзиёев дал поручение, чтобы мы рассмотрели вопрос подобного ведения бизнеса и в Узбекистане. Во-первых, мы считаем, что кто-то единично не должен принимать решения, за последние три года, и в легкой промышленности, и электротехнической, и автомобильной и так далее. Например, недавно в Ферганской долине прекратился частный завод по производству электромобилей. Но, еще раз повторю, государство в этом не участвует.

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

также обсуждали вопрос о совместном выезде на афганский рынок.

— Кроме того, на форуме ЦАЭЭС Министрство энергетики Узбекистана выступило с инициативой о создании в Ташкенте Единого координационного центра по газораспределению в Центральной Азии. Как вы знаете, в настоящее время уже существует Единая электроэнергетическая Центрально-Азиатская система, которая координируется с единого диспетчерского пункта из Ташкента. Аналогичную систему мы предложили создать и по газу. В первую очередь, это связано с безопасностью и нормальным жизнеобеспечением каждой страны, во вторую, со стабильным обеспечением энергетическими ресурсами населения и отраслей промышленности. Эту тему мы обговаривали с министром энергетики Казахстана Канатом Бозумбаевым.

— Азиатский банк развития полностью поддержал данную инициативу и готов выделить финансирование под проект. Помимо этого, я считаю, что те трансформации, которые произошли в Узбекистане за последние три года, повлекли за собой или даже явились катализатором изменений всего Центрально-Азиатского региона. И сегодня весь этот регион понимается как рынок, а не как набор территорий. Не время думать, что важнее, потому что все одинаково важно. Это отмечается в любых секторах экономики, а в энергетическом — уж сам Бог велел.

— Как то вопрос сотрудничества с Казахстаном у нас всегда в теме.

— Насколько тяжело проходило реформирование нефтегазовой отрасли в Узбекистане?

— Проект реформирования охватил не только нефтегазовую отрасль, но и весь топливно-энергетический комплекс страны.

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

также обсуждали вопрос о совместном выезде на афганский рынок.

— Кроме того, на форуме ЦАЭЭС Министрство энергетики Узбекистана выступило с инициативой о создании в Ташкенте Единого координационного центра по газораспределению в Центральной Азии. Как вы знаете, в настоящее время уже существует Единая электроэнергетическая Центрально-Азиатская система, которая координируется с единого диспетчерского пункта из Ташкента. Аналогичную систему мы предложили создать и по газу. В первую очередь, это связано с безопасностью и нормальным жизнеобеспечением каждой страны, во вторую, со стабильным обеспечением энергетическими ресурсами населения и отраслей промышленности. Эту тему мы обговаривали с министром энергетики Казахстана Канатом Бозумбаевым.

— Азиатский банк развития полностью поддержал данную инициативу и готов выделить финансирование под проект. Помимо этого, я считаю, что те трансформации, которые произошли в Узбекистане за последние три года, повлекли за собой или даже явились катализатором изменений всего Центрально-Азиатского региона. И сегодня весь этот регион понимается как рынок, а не как набор территорий. Не время думать, что важнее, потому что все одинаково важно. Это отмечается в любых секторах экономики, а в энергетическом — уж сам Бог велел.

— Как то вопрос сотрудничества с Казахстаном у нас всегда в теме.

— Насколько тяжело проходило реформирование нефтегазовой отрасли в Узбекистане?

— Проект реформирования охватил не только нефтегазовую отрасль, но и весь топливно-энергетический комплекс страны.

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

Может ли «азиатский шенген» стать драйвером для стратегического сектора экономики?

Арсен Матлабаров

Арсен Матлабаров, магистр социальных знаний (мировая экономика)

Согласно плануам государства, к 2023 году туризм должен стать одним из основных путей для обеспечения не менее 8% ВВП страны, а казахстанцы должны иметь возможность путешествовать чаще, чем сейчас. Железные дороги и авиалинии должны быть развиты, а туризм должен стать одним из основных источников дохода. Мы должны рассмотреть возможность расширения туристического сектора. Мы должны рассмотреть возможность расширения туристического сектора. Мы должны рассмотреть возможность расширения туристического сектора.

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно



— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

ции прорабатывалось в течение полутора лет совместно с такими институтами, как АБР, ЕБРР. Кроме того, мы привлекли международных консультантов в лице Boston Consulting Group, которые и осуществили проведение реформ. Была выбрана самая оптимальная модель работы в нашем регионе.

— Главное, что мы хотели сделать, это разукрупнить эту систему, которая существовала и приходила в упадок.

— Этот гигант был неповоротливый, а внутренние взаимоотношения не происходили по схемам: деньги не ходили, ходил только товар.

— В этой связи наш президент поручил создать на базе отрасли прозрачные, мобильные компании, которые будут привлекать для иностранного инвестора и оперативно выполнять свои прямые задачи.

— Одним из сложных направлений для нас стало отделение от «Узбекнефтегаза» непрофильных активов. То есть для того, чтобы обновить отечественную инфраструктуру для обеспечения нормальной работы атомной электростанции, мы официально заявили на последней генеральной конференции МАГАТЭ в Вене о строительстве уже не двух, а трех реакторов. В это время как возведение двух последующих реакторов уже не было в приоритете, так и строительство в Узбекистане было дешевле, потому что инфраструктура уже будет подготовлена, строительная база создана.

— В мире нет однозначного понимания отношения к атомной энергетике, тогда как многие специалисты относят ее к зеленой и безуглеродной. Кроме того, мы понимаем, что строительство АЭС это не просто развитие энергетического сектора, это проявление прорыва во всех отраслях экономики (и в медицине, и в сельском хозяйстве, и в новых технологиях, и во многих других).

— В этой связи одним из важных вопросов перед нами является подготовка квалифицированных кадров, которые будут обслуживать АЭС. Именно поэтому сегодня уже порядка 100 студентов обучаются за рубежом, в том числе в России, и столько же поступило в ташкентский филиал вуза, открывшийся в начале сентября.

— Вы рассматриваете вопрос о собственном производстве ядерного топлива последующим его экспорт?

— Необходимо отметить, что Узбекистан был инициатором в ООН по пересмотру статьи 136 Устава ООН. Центрально-Азиатском регионе и принял на себя обязательства перед мировым сообществом в лице МАГАТЭ о необогатнении ураном. Производство ядерного топлива — это большой технологический прорыв, который связан с обогащением. Но последние этапы, касающиеся производства самих стержней не связаны с обогащением, поэтому сейчас мы обсуждаем только партнерские возможности создания собственного предприятия по производству конечного этапа. Тем не менее Узбекистан будет готов поддерживать всех требований МАГАТЭ в ядерных вопросах.

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

— Каким перспективны вы видите в сотрудничестве с Казахстаном и рассматриваете ли совместные проекты?

— С казахстанскими партнерами мы находимся в постоянном контакте. Более того, мы рассматриваем сотрудничество как в upstream, так и downstream. Недавно

Как выглядит адекватная бизнес-модель?

Почему бизнес в Казахстане зависит от кредитной истории его владельца

Мариам Бижекеева

В Казахстане ежемесячно закрываются тысячи компаний. На сегодня зарегистрированных организаций на треть больше, чем ликвидированных, но процесс постоянный и зависит не только от региона, в котором располагается субъект, но и от сферы бизнеса. Чаше всего это компании в сегменте средних предприятий, оптовой и розничной торговли, либо предлагающие услуги по ремонту автотехники.

Общее количество зарегистрированных и ликвидированных организаций в Казахстане



Источник: MII KazDATA

Бизнес как болевой порог

Как показывает статистика, количество зарегистрированных компаний в стране растет не намного, но больше закрываются предприятия. В разных отраслях и регионах республики причины ликвидации могут отличаться: от низкого спроса на продукт или услуги, роста тарифов, банкротства до чрезмерного контроля со стороны государства.

Страны с развивающимися экономикой тем и отличаются, что в их бизнес-среде слишком много госучастия. По мнению Тедди Холла, старшего партнера Lippincott, это заметно снижает предпринимательский дух и не позволяет формировать атмосферу, основанную на примерах успешных отечественных бизнесменов, за которыми может следовать молодое поколение. Основатель и партнер Alo Wala Technologies Кай Чан при этом настоятельно рекомендует коллаборацию государства, бизнес-сообщества и системы образования. На сегодня, по его наблюдениям, Казахстан пытается сделать шаг на те high-tech-индустрии, которые считает высокорентабельными. Но такой бизнес не формируется в стране из-за отсутствия профессиональных кадров и неготовой к современным требованиям цифровой экосистемы.

Обычно предпринимательский дух в стране формируется через потерю бизнеса. Но казахстанских бизнесменов отличает от зарубежных именно боязнь потерять культуру, даже не начав собственное дело. Неудача, когда предприниматель умеет брать на себя все риски, связанные с бизнесом, особенно четко наблюдается в США. По мнению американцев, бизнесмен, не переживший краха собственного бизнеса, не способен добиться и неподготовленным к достижению новых вершин. Казахским предпринимателям стоит брать в пример бизнесменов развитых стран, и научиться принимать смелые, более агрессивные решения», — говорит Кай Чан.

Отечественные предприниматели действительно отличаются от зарубежных. Например, тем, что деньги, особенно «длинные», для них зачастую не доступны. Кроме того, нет такого количества источников финансирования, сколько существует в развитых странах.

«Потерять деньги — это обескровить бизнес. Если бы мы были страной с развитой экономикой, то предприниматель, в случае неудачи в одном проекте, нашел бы инвестора или финансирование для другого. Ему намного проще начать заново. Он не боится рисковать и параллельно инвестирует в пять-семь проектов. В это время как в Казахстане, из-за того, что нет инвесторской базы и развитого фондового рынка, бизнесмен ограничен банковскими кредитами, которые требуют твердых залогов. Соответственно, он связан своей традиционной бизнес-моделью», — говорит Талгат Камаров, председатель правления АО «СентрСекьюритиз».

Традиционная модель у казахстанских предпринимателей — это бизнес, который выстраивается в его кредитную историю и разрабатывается предпочтительно не меняя.

«Если риск оправдан, он не только не несет в себе перспектив большого заработка, они идут на риск, считает Лейла Абдумомунова. — Чаще всего компании, которые боятся рисковать — это семейные дело. И, как правило, люди бизнес и они сами — это единое дело. Но на семейное дело поколение бизнесменов входит в тот возраст, когда им пора подумать о преемственности. И здесь новое поколение стоит перед выбором: либо продолжить семейные традиции, либо открыть себя рискам и привлечь внешних управляющих. Но второй вариант у победных компаний не особо популярен».

Чем меньше предложений, тем выше шанс

По мнению иностранных специалистов, стоит фокусироваться на рынках, где невысочайший уровень конкуренции. Высокий спрос на эти товары или услуги. Обычно страны с развивающимися экономикой начинают от импорта и экспорта товаров. Но в таких странах, как Япония, Корея, Индия бизнесмены сосредоточены на внутреннем рынке, в сферах с недостаточным сформированным предложением в здравоохранении, страховании, финансовом секторе. То есть если создать продукт, который станет пользоваться популярностью внутри страны, то экономический эффект почувствуют не только компании, но и экономика страны в целом.

«Я считаю, что привлекая для Казахстана бизнес-модель — это проекты, которые создаются внутри страны и работают на внутреннем рынке потребления, постепенно наращивая спрос, — говорит Тедди Холл. — Например, индийские бизнесмены видят спрос на операции на уровне 1,6 млн людей внутри страны, сформировал биз-

нес-модель клиники, которая начала его работу в Индии в год провела только 60 тыс. индийцев. Бизнес-модель индийского предпринимателя и врача можно считать успешной, потому что на сегодня он открыл свой госпиталь на Каймановых островах и организатором медицинского туризма для американцев, которым подобные операции также, по разным причинам, остаются недоступны. Для справки отметим, что таких граждан США около 24 млн».

Подобной формулой воспользовались и основатели Samsung Group, Kia Motors Corporation и Hyundai Motor Company. Для начала они заняли свободную нишу в своих странах, стали развивать бизнес с нуля, формируя на свою продукцию спрос, и затем, получив достаточный объем сбыта погости страны, вышли на внешние рынки.

«Казахстанским предпринимателям не стоит бояться создавать бизнес на товарах или услугах с низким уровнем спроса и потребностями. Бизнес-модель, основанная на новом способе показа роста, это бизнес, которого еще нет в стране. Местные корпорации сегодня сфокусированы на устойчивых инновациях. Это означает, что в этой сфере находится инновационное в том продукте или операциях, которые у них уже есть, чтобы повысить их эффективность и прибыльность», — говорит старший партнер Lippincott.

Не изобретай велосипед

Отечественные бизнесмены, однако, считают, что для Казахстана самыми перспективными остаются отечественные человеческими ресурсами. Вторая категория — и ставший экономически успешным кейс. Но успешный на зарубежном рынке продукт не гарантирует такую же популярность в нашей стране, поэтому и подобную бизнес-модель стоит выбирать максимально тщательно.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

По мнению Лейлы Абдумомуновой, о какой-то одной адекватной бизнес-модели для Казахстана говорить сложно. Для отдельной отрасли в целом, как и для каждой компании или спецификой и должны учитывать французские и немецкие особенности и ставший экономически успешным кейс. Но успешный на зарубежном рынке продукт не гарантирует такую же популярность в нашей стране, поэтому и подобную бизнес-модель стоит выбирать максимально тщательно.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

«Есть бизнес-модели, к которым предприниматель относится как к хобби. То есть владелец целенаправленно создает своего рода бизнес-ангелом проекта. Как правило, такие проекты либо не успешны, либо хронически убыточны», — говорит Талгат Камаров.

Подмиллиона за специалиста

Мария Галушко

Какой опыт Google являла на вооружение казахстанская компания, как удовлетворить клиентов и мотивации на сердце в Индии в год провела только 60 тыс. индийцев. Бизнес-модель индийского предпринимателя и врача можно считать успешной, потому что на сегодня он открыл свой госпиталь на Каймановых островах и организатором медицинского туризма для американцев, которым подобные операции также, по разным причинам, остаются недоступны. Для справки отметим, что таких граждан США около 24 млн».

«Ксения, что в первую очередь должен знать HR, чтобы найти подходящего IT-профессионала?»

Работая HR или рекрутером в IT-секторе, нельзя не разбираться в технологиях. Лучше знать, какие языки программирования есть, например, для написания юз-приложений. Обязательно уметь писать код и знать алгоритмы, но нужно разбираться в последних тенденциях. Например, что сейчас модно писать на Kotlin.

У нас работает более 150 человек в направлении IT, и HR-менеджером важно уметь говорить с ними на одном языке. Если к нам в компанию приходит HR из какой-то другой сферы, первым делом мы знакомим его с техническими ресурсами, например, Хабр, советуем читать блоги крупных IT-компаний: Badoo, Avito, Yandex и др.

Отличается ли мотивация IT-специалистов от остальных профессий? Правда ли, что в этой сфере намного сильнее действует нематериальная мотивация?

— Смотря к кем сравнивать. Специалисты IT-сегмента нечасто меняют работу ради большего заработка. В этой сфере кадрам и так платят больше, чем в среднем по рынку. Практически все компании готовы предложить одинаковые суммы погрешности в 50 тыс. тенге, поэтому зарплата, как правило, не является конкурентным преимуществом.

Мы нанимаем сотрудников, руководствующих тремя основными мотивациями: задачи, команда и использование технологий. Эти мотивации хорошо сочетаются и на компании, и на людях, которые в ней работают.

Я знаю историю, когда разработчик пошел в Google целенаправленно учиться коду, но компания это не использовала. Это очень сильно демотивирует. Специалисты больше ощущение причастности к чему-то большому.

Как отражается на местном рынке желание казахстанских IT-специалистов работать удаленно на зарубежные корпорации?

— Обычно в потюке академии участвуют от 5 до 10 студентов. На такое количество человек мы тратим примерно 7 млн тенге. Каким альтернативным способом мы могли бы нанять таких специалистов junior-уровня? Мы бы могли использовать услуги рекрутингового агентства. В среднем по их ставкам поиск и найм сотрудников в та-

«Из нашей компании немногие ушли, чтобы работать удаленно. Зато было много случаев ухода из-за релеванта, когда наши специалисты уезжали работать за границу в крупные компании. Но эта волна прошла, и многие теперь возвращаются в Казахстан. Тем не менее мы продолжаем испытывать нехватку кадров, и не только мы. Об этом я слышала и от коллег из Минска, например».

«Какие инструменты использует Koleza Group, для того чтобы найти и вырастить специалистов в IT-сфере и сформировать казахстанское IT-сообщество?»

— Недостаточно просто вывесить вакансию на job-ресурсах и ждать, когда найдет подходящий IT-специалист. 90% позиций мы собираем через хантинг, либо холодным способом через обзвон собственной или купленной на job-порталах база IT-специалистов. Есть новое направление — профильные чатты, например, в Telegram, где можно разместить вакансии. Где-то помогают профильные встречи — митапы, которые мы устраиваем по разным направлениям: Data Science, тестирование, UX-дизайн, product-менеджмент.

В какой-то момент мы поняли, что проще выучить специалистов самим, чем искать и хантить нужных по полгода. Так мы создали Koleza Академию — программу, состоящая из двух недель обучения и трех месяцев оплачиваемой стажировки. После окончания стажировки большинство остается работать в Koleza Group. Если у нас нет позиций, можем посоветовать работу в другие IT-компании.

Есть еще реферальная программа, когда нам рекомендуют специалиста, которого мы не знаем. Тому, кто посоветовал, мы выплачиваем от 200 до 500 тыс. тенге после прохождения рефералом испытательного срока. Реферальная программа больше рассчитана на специалистов среднего уровня, с опытом и знаниями. Академия — на студентов, начинающих специалистов или тех, кто хочет сменить сферу деятельности.

Сколько средств компания выделяет на реализацию этих программ?

— Обычно в потюке академии участвуют от 5 до 10 студентов. На такое количество человек мы тратим примерно 7 млн тенге. Каким альтернативным способом мы могли бы нанять таких специалистов junior-уровня? Мы бы могли использовать услуги рекрутингового агентства. В среднем по их ставкам поиск и найм сотрудников в та-



ком количестве и такого уровня обещанся бы нам примерно в 9 млн тенге — это без учета потери рабочих ресурсов за счет неэффективной работы агентства. То есть первая экономия, опыт же, очень прилично, составляет 2 млн тенге.

Есть и выгода, которую сложно оценить в цифрах: на выходе из академии мы получаем адаптированных сотрудников, уже

влившихся в коллектив и научившихся работать с технологиями, которые предстоит использовать мы — в отличие от людей с опытом, которые приходят с рынка. Во время стажировки ребята работают на рынок Узбекистана, выстраивая свою экосистему. Для этого нужны люди.

В месяц мы закрываем примерно пять IT-позиций. Кто-то уходит, кто-то переквалифицируется внутри компании на другое направление, например, из разработчика в аналитика. Необходимо понимать, что для нас одинаково важны и hard, и soft skills. Если специалист не разделяет наши ценности, мы не возьмем его на работу как крупным специалистом он ни был. Один неправильно взятый человек может испортить все, что мы строили годами, и нас были такие случаи. В среднем из 100 подходящих резюме до собеседований доходят 10, из них мы выбираем только одно. Поэтому можем искать специалиста по

Какие профессии сейчас особо востребованы на рынке IT?

— Рынок стал двигаться в сторону анализа данных (Data Science). Очень популярна профессия data scientist. Многие ученые, разные аналитики и мобильные разработчики. Есть еще тестировщики, которых пять лет назад на рынке не было вообще.

Раскажите о вашем цехе, какова его площадь?

— С 2019 года мы начали тесно сотрудничать с «Назарбаев Университетом». Наша компания находится в технопарке университета. Также мы сотрудничаем с местными, за счет этого мы стали участниками СЭЗ, получаем преференции и льготы по налогам и аренде производственных помещений. Также мы сотрудничаем с государственно-предпринимательским составом университета и студентами.

В целом у нас два цеха по производству дронов. Площадь первого комбинированного цеха составляет около 60 кв. метров, в нем до 3,5 часов и пролететь до 130 км. Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Вторая наша разработка — беспилотник «TENGRI PRO 2.5», размах его крыла составляет 2,5 метра, пролететь до 100 км с полезной нагрузкой (различная техника) до 1,5 кг.

Из чего «сделана» пиццерия

Соучредитель «Додо Пицца» в Казахстане Константин Тарасов об «ингредиентах» своего бизнеса

Меруерт Сарсенова

О том, насколько выгодно сегодня заниматься производством пиццы, какие инвестиции были вложены в проект, а также о премудростях и недостатках франчайзинговой деятельности перед началом бизнеса, в интервью корреспонденту «Капитал.кз» рассказал соучредитель казахстанской «Додо Пицца» Константин Тарасов.



«Константин, расскажите, в каких городах Казахстана сегодня представлена «Додо Пицца» и сколько времени на рынке она уже существует?»

«В Казахстане мы работаем с 2015 года, являемся вторыми по счету франчайзи в стране. Первая пиццерия была открыта в Каскелене, затем мы запустили франшизу в Костанайе. В 2016 году открыли первую пиццерию в Алматы. Итого в нашей компании уже действует шесть пиццерий, три пиццерии находятся на стадии проектирования и строительства».

«В чем отличие франшизы от локальной пиццерии? Можно подробнее о ее плюсах и минусах?»

«Плюс франшизы состоит в том, что она дает вам доступ к огромному количеству ведения бизнеса, пошаговую инструкцию, поддержку, помощь в открытии. Например, нас отличает мощная операционная система, которая позволяет управлять бизнесом. Еще одно преимущество франшизы заключается в том, что мы пользуемся большими объемами, то есть работаем с дистрибутором, который снабжает товарами сразу на 400 пиццерий, соответственно, за счет таких объемов его цены выигрывают перед местными компаниями. В то время как локальные поставщики, даже самые крупные, не имеют таких объемов, поэтому не могут с нами конкурировать. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Рейтинг проекта оценивает потребительский опыт клиентов глазами тайных покупателей. Цель рейтинга продукта — сильный и качественный потребительский опыт в каждой пиццерии сети «Додо Пицца». Дважды в месяц инспекторы проверяют пиццерии на соблюдение стандартов. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Он показывает, насколько в пиццериях следят за хранением и качеством продуктов, за чистотой цехов и оборудованием. Соответственно, если мы не можем скалтури, также мы не можем использовать и другие ингредиенты, кроме тех, что у нас завезены по правилам. Вся упаковка мы ведем из России, соусы, сыры, мясные топинги. Только сортопортфельные продукты мы заказываем местные».

«Еще одно преимущество франшизы заключается в том, что мы пользуемся большими объемами, то есть работаем с дистрибутором, который снабжает товарами сразу на 400 пиццерий, соответственно, за счет таких объемов его цены выигрывают перед местными компаниями. В то время как локальные поставщики, даже самые крупные, не имеют таких объемов, поэтому не могут с нами конкурировать. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Он показывает, насколько в пиццериях следят за хранением и качеством продуктов, за чистотой цехов и оборудованием. Соответственно, если мы не можем скалтури, также мы не можем использовать и другие ингредиенты, кроме тех, что у нас завезены по правилам. Вся упаковка мы ведем из России, соусы, сыры, мясные топинги. Только сортопортфельные продукты мы заказываем местные».

«Еще одно преимущество франшизы заключается в том, что мы пользуемся большими объемами, то есть работаем с дистрибутором, который снабжает товарами сразу на 400 пиццерий, соответственно, за счет таких объемов его цены выигрывают перед местными компаниями. В то время как локальные поставщики, даже самые крупные, не имеют таких объемов, поэтому не могут с нами конкурировать. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Он показывает, насколько в пиццериях следят за хранением и качеством продуктов, за чистотой цехов и оборудованием. Соответственно, если мы не можем скалтури, также мы не можем использовать и другие ингредиенты, кроме тех, что у нас завезены по правилам. Вся упаковка мы ведем из России, соусы, сыры, мясные топинги. Только сортопортфельные продукты мы заказываем местные».

«Еще одно преимущество франшизы заключается в том, что мы пользуемся большими объемами, то есть работаем с дистрибутором, который снабжает товарами сразу на 400 пиццерий, соответственно, за счет таких объемов его цены выигрывают перед местными компаниями. В то время как локальные поставщики, даже самые крупные, не имеют таких объемов, поэтому не могут с нами конкурировать. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Он показывает, насколько в пиццериях следят за хранением и качеством продуктов, за чистотой цехов и оборудованием. Соответственно, если мы не можем скалтури, также мы не можем использовать и другие ингредиенты, кроме тех, что у нас завезены по правилам. Вся упаковка мы ведем из России, соусы, сыры, мясные топинги. Только сортопортфельные продукты мы заказываем местные».

«Еще одно преимущество франшизы заключается в том, что мы пользуемся большими объемами, то есть работаем с дистрибутором, который снабжает товарами сразу на 400 пиццерий, соответственно, за счет таких объемов его цены выигрывают перед местными компаниями. В то время как локальные поставщики, даже самые крупные, не имеют таких объемов, поэтому не могут с нами конкурировать. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Он показывает, насколько в пиццериях следят за хранением и качеством продуктов, за чистотой цехов и оборудованием. Соответственно, если мы не можем скалтури, также мы не можем использовать и другие ингредиенты, кроме тех, что у нас завезены по правилам. Вся упаковка мы ведем из России, соусы, сыры, мясные топинги. Только сортопортфельные продукты мы заказываем местные».

«Какой клиентопоток по одной точке? Приблизно 150-250 чеков в день, включая доставку и ресторан».

«А сколько тогда составляет средний чек по вашей пиццерии?»

«Если говорить о стартап-пиццерии, то около 10-12 человек. В это время как расширяется пиццерия в своем штате сотрудников, так и увеличивается количество сотрудников. Даже с учетом доставки цена российских поставщиков выигрывает перед местными компаниями. В то время как локальные поставщики, даже самые крупные, не имеют таких объемов, поэтому не могут с нами конкурировать. По результатам проверки формируется рейтинг пиццерий. Он показывает, насколько в пиццериях следят за хранением и качеством продуктов, за чистотой цехов и оборудованием. Соответственно, если мы не можем скалтури, также мы не можем использовать и другие ингредиенты, кроме тех, что у нас завезены по правилам. Вся упаковка мы ведем из России, соусы, сыры, мясные топинги. Только сортопортфельные продукты мы заказываем местные».

«Цены вы устанавливаете сами?»

«Раньше мы сами устанавливали цены по городам, но последние полгода их регламентировала российская управляющая компания. Это сделано для того, чтобы не было большого разрыва в ценообразовании между франчайзи. Потому что кто-то хочет заработать больше, кто-то, наоборот, сильно демпингует. В связи с этим было установлено две категории цен для крупных городов и для регионов».

«

Электрическая альтернатива S-классу, две новинки от Brabus, юбилей Toyota Land Cruiser, кабриолет для японского императора, детский Bugatti и мед Bentley



Mercedes Vision EQS: электрическая альтернатива S-классу

Вдобавок к флагманскому Mercedes S-класса Daimler намерен вывести на рынок электромобиль схожего формата. На автосалоне во Франкфурте дебютировал концепт-кар Mercedes-Benz Vision EQS, предвещающий серийную модель.

Четырехдверка с однообъемным силуэтом по размерам близка к S-классу, но электрическая платформа с тяговой батареей под полом салона позволила значительно увеличить колесную базу. Кузов выполнен из стали, алюминия и углепластика, а особый фетиш разработчиков – светотехника. Фары с голографическим эффектом содержат по 500 светодиодов. В одной только заглушке на месте решетки радиатора 940 диодов, а задние фонари образованы массивом из маленьких мерседесовских звездочек, которые включают 229 диодов.

Концептуальный интерьер имеет отделку из переработанного пластика, искусственной кожи (по качеству якобы близкой к коже наппа) и ткани из микроволокна. Экспериментальная система мультимедиа Advanced MBUX – со множеством сенсорных экранов (они есть даже в подлокотниках) и проекционных дисплеях.

Vision EQS имеет два электромотора – по одному на каждой оси – суммарной отдачей 476 л.с. Предполагается, что разгон до 100 км/ч займет менее 4,5 секунды, а максимальная скорость превысит 200 км/ч. Тяговая батарея дочерней фирмы Assumotive рассчитана на 100 кВт/ч. Благодаря отменной аэродинамике расчетный пробег на одной зарядке достигает 700 км. Восполнить заряд можно от терминалов мощностью до 350 кВт, что намекает на применение 800-вольтовой электросистемы. Также предусмотрен автопилот третьего уровня.

Ожидается, что серийный Mercedes EQS будет представлен через год, а в продажу такие машины должны поступить в начале 2021-го.

Bugatti: детский электромобиль по взрослой цене

Весной на Женевском автосалоне Bugatti показала напечатанный на 3D-принтере макет возрожденного детского электромобиля Baby II, а теперь гостям специального мероприятия в честь 110-летия французской марки продемонстрировали первый ходовой образец.

Оригинальный Bugatti Baby с заводским индексом Туре 52 появился в 1926 году. Первый экземпляр Этторе Бугатти и его 17-летний сын Жан построили к четвертому дню рождения младшего сына Ролана. Автомобильчик представлял собой копию гоночного Bugatti Туре 35 в масштабе 1:2. А общественный резонанс дал повод запустить электромобиль в серию: за 10 лет было изготовлено около 500 экземпляров.

Новоспеченный Baby II тоже копирует довоенный Туре 35, однако адресован он не только детям, но и субтильным взрослым. Поэтому размеры исходника уменьшены не в два, а в полтора раза: длина машины – 2,8 метра, ширина – примерно метр. Для удобства размещения взрослого водителя pedalный узел сделан регулируемым.



Bugatti Baby II разработан совместно с английской компанией The Little Car Company, которая специализируется на подобной продукции. Уровень проработки деталей завораживает! На выбор предложены три исполнения: базовое со стеклопластиковым кузовом, Vitesse с углепластиковым и Pur Sang с алюминиевым. Самый легкий вариант весит 230 кг.

Электромобиль имеет несколько режимов движения. Детский child mode ограничивает мощность электромотора на уровне 1,4 л.с., а максимальная скорость не превышает 20 км/ч. Взрослый Adult mode – это 5,4 л.с. и 45 км/ч. А версии с углепластиковым или алюминиевым кузовом имеют третий режим, для активации которого нужен отдельный «скоростной ключ» – как у «взрослых» гиперкаров Veuron и Chiron. В этом случае электромотор выдает максимальные 13,6 л.с., а ограничитель скорости отключается.

Тяговую батарею тоже можно выбрать – на 1,4 или 2,8 кВт/ч. Во втором случае запас хода достигает 30 км. Машина имеет легкосплавные колеса и шины Michelin. Конструкция подвески и рулевого управления точно такая же, как у оригинала, а дифференциал имеет блокировку. Бережно сохранен и вид передней панели, но вместо тахометра и указателей давления масла и топлива – спидометр, индикатор мощности и уровня заряда батареи. Фирменная эмблема спереди изготовлена с добавкой 50 граммов серебра.

На мощностях The Little Car Company будет выпущено 500 Bugatti Baby II стоимостью от 30 тыс. евро. Впрочем, весь тираж уже распродан, причем всего за три недели после показа первого макета.



Toyota Land Cruiser: есть 10 миллионов!

Общие продажи внедорожников семейства Toyota Land Cruiser и их производных под маркой Lexus достигли 10 миллионов экземпляров. На это потребовалось 68 лет. Сейчас «Крузаки» продаются в 170 странах – это модели Land Cruiser 70, Land Cruiser 200 и Land Cruiser Prado, а также Lexus GX и Lexus LX. Ежегодный тираж составляет около 400 тысяч машин.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов



Brabus: для приключений и для скорости

Тюнинг-ателье Brabus подготовило две версии нового Mercedes G-класса: заточенную под offroad G D35 Adventure и сверхмощную эксклюзивную G V12 900 One of ten.

Первая сделана на базе дизельной модификации G 350 d и имеет форсированный 2,9-литровый турбодизель (330 л.с.), увеличенный на 40 мм клиренс, внедорожные шины размером 285/55 R20, расширенные на 10 см колесные арки, дополнительный свет, багажник на крыше и лебедку. Впоследствии внедорожный пакет Adventure можно будет заказать для G-класса с любым двигателем.

Brabus G V12 900 One of ten получил 900-сильный мотор V12 битурбо. Будет построено всего 10 таких монстров.

Двигатель M279 получил увеличенный диаметр цилиндров, новые поршни, шатуны и коленвал, более крупные турбокомпрессоры, измененный впуск и выпуск. В итоге рабочий объем вырос с 6,0 до 6,3 литра.

Дополнительные четыре цилиндра увеличили массу внедорожника на центнер – до 2660 кг. Время разгона до «сотни» – невероятные для такого «кирпича» 3,8 секунды. Максимальная скорость ограничена 280 км/ч.

Как и другие доработанные Brabus G-классы, G V12 900 отличается расширенными колесными арками (плюс 10 см), иными бамперами, капотом и развитым спойлером сзади. Максимальный размер колес – 24 дюйма. А еще супервнедорожник имеет переданную подвеску с адаптивными амортизаторами и регулировкой дорожного просвета.

Варианты перешивки салона клиенты должны выбрать на свой вкус. Вдобавок Brabus готов изменить крепление задних дверей, чтобы они могли распахиваться на 90 градусов для облегчения посадки и высадки. Цена такого G-класса – впечатляющие 605 тыс. евро.



Сладкий Bentley

Британская компания Bentley представила «побочный» продукт – фирменный пчелиный мед. Еще в мае на территории автозавода в Крю были установлены два улья, в которых обитают примерно 120 тыс. пчел.

Первая порция собранного меда уже тщательно очищена и обработана, и ее хватило на более чем 100 банок, которые появятся в ассортименте аксессуаров Bentley. Компания уже приняла решение установить дополнительные ульи.



Toyota Century: кабриолет для императора

В Японии накануне сменился император. Царствовавший с 1989 года Акихито отрекся от престола 30 апреля, а уже 1 мая императором де-факто стал его старший сын Нарухито. Официальная коронация назначена на 22 октября, и для этого мероприятия уже подготовлен специальный автомобиль – открытая версия седана Toyota Century, изготовленная в единственном экземпляре.

Напомним, Century – самый престижный и дорогой легковой автомобиль японского производства: в месяц Toyota выпускает не более 50 таких машин стоимостью от \$180 тыс. Представительский седан имеет гибридную силовую установку в составе бензинового двигателя V8 5.0 и электромотора общей отдачей 431 л.с. Модель может купить любой желающий, но в основном Century отправляются в императорский гараж и к высокопоставленным чиновникам.

Кабриолет сохранил четырехдверный формат и общие габариты исходного седана длиной 5340 мм, но лишившийся крыши кузов наверняка усилен, а складного верха, похоже, вовсе не предусмотрено: кофр за сиденьями маловат, а на рамке ветрового стекла не видно замков. Среди других доработок – установленные выше задние сиденья и отсутствие передних подголовников – чтобы императору было удобнее приветствовать зрителей во время церемонии.

РАДИО ДАЧА

УЖЕ В ЭФИРЕ

АСТАНА 107.3	КОКШЕТАУ 106.5
АЛМАТЫ 91.3	ПАВЛОДАР 102.9
КАРАГАНДА 104.4	УРАЛЬСК 103.3
ШЫМКЕНТ 100.3	КЫЗЫЛОРДА .. 101.4
УСТЬ-КАМЕНОГОРСК ... 102.3	АКТОБЕ 104.3