



Может ли криптовалюта повторить судьбу золота



Каким должен стать «Цифровой Казахстан»



Александр Дронин, зампред правления ВСС Invest

КАПИТАЛ

№10
(656)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 28 МАРТА, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Обоснуются ли «умные» системы в домах казахстанцев

3
страница

Блогер Ержан Рашев выпускает линию одежды

6
страница

Как продаются акции НАК «Казатомпром» на бирже МФЦА

3
страница

Налоговые обязательства иностранных компаний

2
страница

Как тренинговая компания упаковала бизнес во франшизу

8
страница

Мы в сети



kapital.kz

Как микрофинансовые организации могут помочь фондовому рынку?



Ксения Бондал

Сектор микрофинансовых организаций пришел к такому рубежу собственного развития, когда необходимо раздвинуть законодательные рамки, в которых ему сейчас приходится работать. Если это сделать, то пользу получит не только финансовая система, частью которой он является, но также фондовый рынок, отечественный бизнес и частные заемщики. Соответствующие поправки разработала Ассоциация микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК), рассказал в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» ее директор Ербол Омарханов. С новым главой АМФОК мы обсудили суть подготовленного пакета изменений, а также то, почему важно разделять онлайн-кредитование и работу МФО

– Почему вы приняли предложение возглавить АМФОК?

– Последние 13 лет я проработал в компании КМФ в должности юриста, поэтому на практике знаком с деятельностью микрофинансовых организаций (МФО) и считаю, что должность главы АМФОК дает мне дополнительные возможности в части профессионального роста. Микрофинансирование в Казахстане очень интересная тема и приобретенный мной опыт поможет ассоциации реализовать задачи, которые были поставлены советом директоров. В феврале текущего года состоялось заседание совета директоров, на котором были определены эти задачи. Мы хотим укрепить позиции ассоциации, с помощью имеющихся маркетинговых инструментов сделать АМФОК более узнаваемой

в соцсетях, повысить интерес участников рынка к нашей деятельности.

– Вы говорили, что перед АМФОК стоят определенные вызовы. О чем именно речь?

– В настоящее время финансовый рынок движется в сторону цифровизации. Например, речь идет о новых каналах дистанционного обслуживания клиентов, то есть о предоставлении кредитов в онлайн-режиме. Для нас сама цифровизация не является основной работы, скорее, это дополнительный сервис для наших клиентов, для МФО очень важно чувствовать настроение своих клиентов с помощью живого общения. Микрофинансовый рынок развивается, и по итогам 2018 года рост объема выданных кредитов составил 37% в сравнении с 2017-м. Это дает основания для дальнейшего качественного роста рынка микрокредитования. И новые вызовы связаны с тем, что некоторые законодательные нормы, регулирующие деятельность микрофинансовых организаций, на сегодняшний день устарели.

– Какие, например?

– Мы сейчас направили пакет поправок в Национальный банк с целью расширить деятельность МФО. Скажу о самых важных из них. На сегодняшний день МФО могут осуществлять деятельность только в форме хозяйственного товарищества, мы предлагаем Нацбанку рассмотреть возможность осуществления деятельности МФО в форме акционерных обществ, соответственно разрешить МФО выпускать ценные бумаги, в том числе облигации, совершать сделки РЕПО, осуществлять функции платежного агента и субагента. Кроме того, мы предлагаем исключить предельный размер суммы микрокредита, который в сумме не должен превышать вось-

митысчекратный месячный расчетный показатель. И еще мы предлагаем в целях снижения административной нагрузки на бизнес сократить размеры штрафов.

– Насколько существенно эти поправки могут повлиять на бизнес?

– Мы считаем, что на сегодняшний день сектор микрокредитования достиг определенного уровня и ему нужно развиваться дальше, причем это развитие благоприятно скажется на финансовой системе страны. Если мы будем иметь возможность выпускать ценные бумаги, то это будет стимулировать развитие фондового рынка республики. Если мы будем привлекать фондирование на внутреннем рынке капитала, то это позволит нам решить проблему фондирования в целом. На сегодняшний день МФО испытывают трудности с фондированием на внутреннем рынке и вынуждены обращаться за заемными денежными средствами к иностранным кредиторам. Если мы найдем через выпуск ценных бумаг источник доступных денег для своей работы, то это также благоприятно скажется на заемщиках, потому что ставки вознаграждения для них будут снижены.

– Кому были бы интересны ценные бумаги МФО?

– Интерес могли бы проявить как юриста, так и физлица. На сегодняшний день многие участники финансового рынка уже проявляют интерес к деятельности МФО с учетом роста микрокредитования, его стабильности. Сектор МФО себя хорошо зарекомендовал, укрепился, он регулируется Нацбанком, наша деятельность прозрачна и заслужила доверие населения и участников финансового рынка.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

10,8 млн
иностранцев
планируется
привлечь
в Казахстан
к 2025 году

Подробнее [Стр.11]

Спикер номера

Рашид Кузембаев,
председатель
правления
АО НК

«Kazakh Tourism»

Подробнее [Стр.11]

Цитата номера

«Можно сказать, что в Казахстане нет издательского бизнеса. К примеру, даже несмотря на то, что книги, которые издавал наш фонд, стоят в топе самых продаваемых изданий казахстанских авторов, мой проект по изданию книг не коммерческий, а меценатский»,
– Досым Сатпаев, основатель частного культурно-просветительского фонда

Подробнее [Стр.7]

Путешествия

Какие
сакральные
места
Актюбинской
области
стоит
посетить

Подробнее [Стр.11]

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ
ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

Доступен на:



■ Как микро-финансовые организации могут помочь фондовому рынку?

(Начало на стр. 11)

— Как вы думаете, из-за смены руководства Нацбанка шансы того, что поправки будут приняты, не снижаются?

— Мы очень конструктивно сотрудничаем с Нацбанком.

— Но сейчас там другая люди.

— Думаю, что регулятор поддержит наши инициативы.

— Не придется ли теперь начинать весь переговорный процесс заново? Вы уже встречались с Ерболатом Досаевым?

— Непосредственно с ним нет, но встречались с представителями Нацбанка из руководящего звена. Мы готовы к совместной работе с регулятором. Нацбанк очень заинтересован в развитии сектора.

— Вы сказали, что рынок микрокредитования прирос в прошлом году на 37%, а рынок — только наполовину. А можно было больше?

— Конечно же, потенциал для развития есть. С теми дополнительными возможностями, которые мы сейчас предлагаем — через поправки в законодательные акты, можно было больше. Рынок микрокредитования развивается уверенными темпами. Незачем форсировать события, выдавая больше кредитов и тем самым стимулируя рынок среди заемщиков. По итогам 2018 года уровень просрочки по выплатам составил 90 дней составляет 3,2%. Это очень хороший показатель — в два раза меньше, чем у банков. МФО не имеют цели стремительно нарастить свой портфель. Мы движемся в сторону выдачи качественных микрокредитов, и эта цифра говорит о том, что качество портфеля находится на довольно хорошем уровне.

■ Мы хотим провести четкий водораздел между нерегулируемым Национальным банком онлайн-кредитованием и микрофинансовыми организациями.

Мы хотим бы затронули очень важную тему. На рынке кредитования появились очень много компаний, которые предоставляют небольшие займы на короткие сроки. Это так называемые займы до зарплаты. В СМФИ встречаются мнения некоторых аналитиков, которые от незнания или в силу каких-то других причин путают деятельность МФО с деятельностью компаний, предоставляющих займы до зарплаты. Мы движемся в сторону выдачи качественных микрокредитов, и эта цифра говорит о том, что качество портфеля находится на довольно хорошем уровне.

■ Налоговые обязательства владельцев иностранных компаний

Владимир Фесенко, партнер EY по оказанию услуг частным клиентам



Детальность компаний, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях, всегда находилась под вниманием налоговых органов по всему миру. Сегодня все больше государств стремятся ввести в действие законодательство, которое более эффективно урегулирования налоговых аспектов, связанных с прибылью таких компаний.

В Казахстане требования по отчетности и прибыли контролируемых иностранных компаний (КИК) действуют с 1995 года. Однако до недавнего времени налоговое законодательство в области КИК было достаточно кратким и состояло из одной статьи. Так, до 2018 года налоговые органы обманывали декларировав прибыль иностранных компаний, в случае если у налогового резидента имелось 10 и более процентов долей участия в такой компании.

Однако, следуя мировой практике, в 2018 году правительство Казахстана внесло в налоговое законодательство существенные изменения в части регулирования офшорных компаний. Это позволило в связи с получением прибыли КИК. Данные требования распространяются на налоговых резидентов РК, включая физических лиц.

Одним из важных изменений стало то, что под КИК законодательство подразумевает не только юридические лица, зарегистрированные в иностранных государствах, но и иные формы организации, которые попадают зарубежные фонды и трасты.

Далее, согласно новому Налоговому кодексу, под КИК признаются компании и иные организации, которые зарегистрированы в офшорных юрисдикциях и/или если эффективная ставка налога на прибыль за отчетный период и за два предыдущих года составляет менее 10%.

При этом Налоговый кодекс дает детальное определение стран с льготным налогообложением. Так, государство с льготным налогообложением — это государство, в котором ставка налога на прибыль меньше 10% либо в таком государстве имеются законы о конфиденциальности финансовой информации или законы, позволяющие сохранять тайну о фактических владельцах юридических лица.

Новые требования налогового законодательства также диктуют определения структуры и владения КИК, выделяя 3 основных вида: прямой, косвенный и контролируемый контроль/владение КИК. При этом в Налоговом кодексе есть положение, которое определяет, как делится в соответствии с международны-

ми стандартами финансовой отчетности или иными международно признанными стандартами составления финансовой отчетности, принимаемыми фондовыми биржами, для допуска ценных бумаг.

Данное положение дает возможность налоговым органам Казахстана смотреть на природу взаимоотношений между физическим лицом и КИК, то есть не только прямое владение долями участия КИК приводит к налоговому контролю, но и управление КИК физическим лицом-резидентом, к примеру, на основании доверенности, также может привести к соответствующим налоговым последствиям.

Соответствующий коэффициент владения или контроля финансовой прибыли КИК включается в годовой доход физического лица-резидента и облагается индивидуальным подоходным налогом по ставке 10%. При этом существуют положения, позволяющие освободить часть финансового прироста при выполнении определенных условий (например, если финансовая прибыль КИК облагается по эффективной ставке больше 10%).

Владение долями участия КИК или осуществление контроля таких компаний также приводит к дополнительной отчетности, которую необходимо предоставлять в налоговые органы. Например, на-

доугобложением. Так, государство с льготным налогообложением — это государство, в котором ставка налога на прибыль меньше 10% либо в таком государстве имеются законы о конфиденциальности финансовой информации или законы, позволяющие сохранять тайну о фактических владельцах юридических лица.

Новые требования налогового законодательства также диктуют определения структуры и владения КИК, выделяя 3 основных вида: прямой, косвенный и контролируемый контроль/владение КИК. При этом в Налоговом кодексе есть положение, которое определяет, как делится в соответствии с международны-

ми стандартами финансовой отчетности или иными международно признанными стандартами составления финансовой отчетности, принимаемыми фондовыми биржами, для допуска ценных бумаг.

Данное положение дает возможность налоговым органам Казахстана смотреть на природу взаимоотношений между физическим лицом и КИК, то есть не только прямое владение долями участия КИК приводит к налоговому контролю, но и управление КИК физическим лицом-резидентом, к примеру, на основании доверенности, также может привести к соответствующим налоговым последствиям.

Соответствующий коэффициент владения или контроля финансовой прибыли КИК включается в годовой доход физического лица-резидента и облагается индивидуальным подоходным налогом по ставке 10%. При этом существуют положения, позволяющие освободить часть финансового прироста при выполнении определенных условий (например, если финансовая прибыль КИК облагается по эффективной ставке больше 10%).

Владение долями участия КИК или осуществление контроля таких компаний также приводит к дополнительной отчетности, которую необходимо предоставлять в налоговые органы. Например, на-

■ Неспеший дворецкий: сколько стоит «умный» дом?

Смогут ли «умные» системы прочно обосноваться в домах казахстанцев

Алан Байкадамов

Интерес к «умным» домам растет во всем мире, и Казахстан — не исключение. Правда, в части внедрения интеллектуальных систем отечественный рынок существенно отстает от развитых стран. Основной спрос на решения в сфере домашней автоматизации пока формируют сектор коммерческой недвижимости и люди с достатком выше среднего. Это обусловлено тем, что стоимость «умных» систем, сколько непониманием граждан преимуществ новых технологий. Почему в век инноваций казахстанцы так мало знают об умных домах, сколько стоит сделать его таковым и когда он станет обязательным атрибутом в жизни каждой семьи — в интервью «КапиталЪ» рассказал Олжас Сванбаев, директор компании Litehouse.

— Олжас, как в настоящее время обстоит ситуация с домашней автоматизацией в Казахстане?

— Рынок умных домов в нашей стране еще только формируется по сравнению с США и Европой, где сфера домашней автоматизации более развита. Многие люди до сих пор думают, что «умные» технологии — это нечто сложное и непонимание всего этого приводит к тому, что рынок пока остается в основном на уровне энтузиастов. Однако, если говорить о сегменте умных домов, то рынок уже активно формируется по сравнению с США и Европой, где сфера домашней автоматизации более развита. Многие люди до сих пор думают, что «умные» технологии — это нечто сложное и непонимание всего этого приводит к тому, что рынок пока остается в основном на уровне энтузиастов. Однако, если говорить о сегменте умных домов, то рынок уже активно формируется по сравнению с США и Европой, где сфера домашней автоматизации более развита. Многие люди до сих пор думают, что «умные» технологии — это нечто сложное и непонимание всего этого приводит к тому, что рынок пока остается в основном на уровне энтузиастов.

Поставлю это так: в среднем стоимость умного дома в нашей стране около 10 тысяч долларов, в то время как в Европе и США — от 20 до 50 тысяч. Это связано с тем, что в Европе и США рынок умных домов уже активно развивается, а в Казахстане — только начинает формироваться.

— Каким критериям они должны соответствовать?

— Выбор поставщиков — процесс эволюционный. Мы очень долго изучали технологии и отслеживали компании, с которыми предлагали работать. Отдавая предпочтение конкретному партнеру, мы ориентировались на следующие параметры: качество продукции и цены, возможность интеграции с другими системами, функционал и дизайн устройств, масштабируемость и простота интеграции. Все производители оборудования в нашем портфеле подобраны так, чтобы обеспечить максимальную надежность и простоту интеграции с другими системами.

— Насколько жесткая конкуренция в этом сегменте рынка?

— Если говорить в целом по рынку, то компании, специализирующиеся на системах умных домов, пока не так много, но в части применения технологий Z-Wave мы, пожалуй, единственные в стране. Litehouse — это центр системных решений, который уже на протяжении трех лет оказывает полный охват всех составляющих элементов «умного» дома. К тому же мы располагаем широким ассортиментом разнообразных устройств для комплексной автоматизации практически любого объекта недвижимости.

— Давайте вернемся к истории создания компании. Почему вы решили заниматься именно этим бизнесом? Что вас вдохновило?

— Мы с партнером всегда занимались технологическими вещами, только он — автоматизацией производственных объектов, а я — развитием новых направлений в электронике. Тогда и возникла мысль: раз с помощью «умных» технологий можно успешно решать те или иные задачи в рамках крупных инфраструктурных объектов, то почему бы их не внедрять и в жилых пространствах. Однако, реализуя ряд проектов, мы столкнулись с тем, что на казахстанском рынке нет мобильных решений по домашней автоматизации, только стационарные системы с ограниченным функционалом, требующие переезда или модернизации действующих сетей. Это и послужило отправной точкой для открытия компании с уклоном на модульные интеллектуальные системы с так называемыми ненавязчивыми методами установки «умного» дома.

Изначу рынок и предложения производителей, мы пришли к выводу, что технология Z-Wave имеет все преимущества с точки зрения цены — качество — время — гибкость». На данный момент только этот протокол обеспечивает полную совместимость оборудования разных производителей в рамках единой экосистемы. Сегодня в линейку входит более 700 компаний. В их числе такие гиганты, как Samsung, Bosch, Huawei и многие другие. Такая гибкость системы позволяет легко интегрировать любые компоненты и делать свой дом еще «умнее».

— Компания Litehouse — официальный дистрибьютор ряда ведущих производителей беспроводных систем для «ум-



ного» дома. По каким критериям они отбирались?

— Выбор поставщиков — процесс эволюционный. Мы очень долго изучали технологии и отслеживали компании, с которыми предлагали работать. Отдавая предпочтение конкретному партнеру, мы ориентировались на следующие параметры: качество продукции и цены, возможность интеграции с другими системами, функционал и дизайн устройств, масштабируемость и простота интеграции. Все производители оборудования в нашем портфеле подобраны так, чтобы обеспечить максимальную надежность и простоту интеграции с другими системами.

— Насколько жесткая конкуренция в этом сегменте рынка?

— Если говорить в целом по рынку, то компании, специализирующиеся на системах умных домов, пока не так много, но в части применения технологий Z-Wave мы, пожалуй, единственные в стране. Litehouse — это центр системных решений, который уже на протяжении трех лет оказывает полный охват всех составляющих элементов «умного» дома. К тому же мы располагаем широким ассортиментом разнообразных устройств для комплексной автоматизации практически любого объекта недвижимости.

— Давайте вернемся к истории создания компании. Почему вы решили заниматься именно этим бизнесом? Что вас вдохновило?

— Мы с партнером всегда занимались технологическими вещами, только он — автоматизацией производственных объектов, а я — развитием новых направлений в электронике. Тогда и возникла мысль: раз с помощью «умных» технологий можно успешно решать те или иные задачи в рамках крупных инфраструктурных объектов, то почему бы их не внедрять и в жилых пространствах. Однако, реализуя ряд проектов, мы столкнулись с тем, что на казахстанском рынке нет мобильных решений по домашней автоматизации, только стационарные системы с ограниченным функционалом, требующие переезда или модернизации действующих сетей. Это и послужило отправной точкой для открытия компании с уклоном на модульные интеллектуальные системы с так называемыми ненавязчивыми методами установки «умного» дома.

Изначу рынок и предложения производителей, мы пришли к выводу, что технология Z-Wave имеет все преимущества с точки зрения цены — качество — время — гибкость». На данный момент только этот протокол обеспечивает полную совместимость оборудования разных производителей в рамках единой экосистемы. Сегодня в линейку входит более 700 компаний. В их числе такие гиганты, как Samsung, Bosch, Huawei и многие другие. Такая гибкость системы позволяет легко интегрировать любые компоненты и делать свой дом еще «умнее».

— Компания Litehouse — официальный дистрибьютор ряда ведущих производителей беспроводных систем для «ум-

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙДОС УКИБАЙ

назначен пресс-секретарем Елбасы

АЛМАТ МАДАЛИЕВ

назначен заместителем министра юстиции РК

АМАНИЯЗ ЕРЖАНОВ, БЕРИК КАМАЛИЕВ

назначены вице-министрами индустрии и инфраструктурного развития РК

АСЕТ ИСЕКЕШЕВ

освобожден от должности руководителя администрации государственного секретаря РК и назначен исполнительным директором Фонда Первого Президента РК

БАКЫТЖАН САГИНТАЕВ

освобожден от должности государственного секретаря РК и назначен руководителем администрации Президента РК

БЕРИК КУРМАНГАЛИ

назначен пресс-секретарем Президента РК

ГАЛЫМЖАН КОЙШЫБАЕВ

освобожден от должности заместителя министра иностранных дел РК и назначен канцелярией премьер-министра РК

ДАРХАН КАЛЕТАЕВ

назначен первым заместителем руководителя администрации Президента РК

ЕРЖАН ЖИЛКИБАЕВ

назначен вице-министром труда и социальной защиты населения РК

ЕРЛАН БАТТАКОВ

назначен управляющим делами Президента РК

ЕРУЛАН ЖАМАУБАЕВ

освобожден от должности помощника Президента РК и назначен ответственным секретарем Министерства финансов РК

КАИРБЕК УСКЕНБАЕВ

назначен первым вице-министром индустрии и инфраструктурного развития РК

МАРАТ СЫЗДЫКОВ

назначен заместителем министра иностранных дел РК

МАРАТ ТАЖИН

освобожден от должности заместителя руководителя администрации Президента РК и назначен государственным секретарем РК

МУРАТ НУРТЛIEУОВ

освобожден от должности Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Финляндской Республике, Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Эстонской Республике по совместительству и назначен помощником Президента РК

НУРЛАН ОНЖАНОВ

освобожден от должности помощника Президента РК и назначен начальником канцелярии Президента РК

РУСТЕМ КУРМАНОВ

назначен вице-министром сельского хозяйства РК

ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ

освобожден от должности заместителя председателя Национального банка РК и назначен помощником Президента РК

МУРАТ НУРТЛIEУОВ

освобожден от должности Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Финляндской Республике, Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Эстонской Республике по совместительству и назначен помощником Президента РК

МУРАТ ТАЖИН

освобожден от должности заместителя руководителя администрации Президента РК и назначен государственным секретарем РК

МУРАТ НУРТЛIEУОВ

освобожден от должности Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Финляндской Республике, Чрезвычайного и Полномочного Посла РК в Эстонской Республике по совместительству и назначен помощником Президента РК

МУРАТ ТАЖИН

освобожден от должности заместителя руководителя администрации Президента РК и назначен государственным секретарем РК

МУРАТ ТАЖИН

освобожден от должности заместителя руководителя администрации Президента РК и назначен государственным секретарем РК

МУРАТ ТАЖИН

освобожден от должности заместителя руководителя администрации Президента РК и назначен государственным секретарем РК

МУРАТ ТАЖИН

освобожден от должности заместителя руководителя администрации Президента РК и назначен государственным секретарем РК

■ Обеспечить достойным трудом

Аскар Муминов

Вовлечение непродуктивно занятого населения в производительноую экономическую деятельность будет способствовать росту экономической активности и повышению его доходов. В мировой практике для решения проблем на рынке труда используются активные меры содействия занятости, которые осуществляются через развитие трудовых ресурсов: профессиональная подготовка и переподготовка, увеличение спроса на рабочую силу — субсидирование заработной платы/зарплат, общественные работы, совершенствование деятельности институтов рынка труда, включая информационное сопровождение, а также развитие предпринимательства.

В экономическом плане это предполагает увеличение вероятности продуктивной занятости, рост производительности труда и заработной платы, в социальном — снижение безработицы, рост трудовой активности и развитие человеческого потенциала.

Технологическая модернизация позволяет решить значительные изменения на рынке труда, связанные со снижением спроса на трудовые ресурсы в ряде традиционных отраслей и растущим спросом в новых отраслях.

С 2017 года для получения первой профессии выпускник школ, не поступивший в учебные заведения, предоставляется возможность бесплатного технического и профессионального обучения. На базе колледжей и учебных центров НПП «Атамекен» для получения востребованных на рынке труда навыков планируется обучить 37,2 тыс. безработных и самозанятых граждан.

По состоянию на 1 июля 2018 года было освоено 14,8 млрд тенге, или 24 % от го-

догов плана, в том числе 8,8 млрд тенге на селе (19,4%) и 6 млрд тенге в городах (34,7%).

В региональном разрезе наиболее показателями по выданным микрокредитам наблюдаются в Атырауской и Мангистауской областях (10%), Нур-Султане (11%), Актюбинской и Карагандинской областях (13%).

В 2018 году на социальные рабочие места и общественные работы были трудоустроены 91,3 тыс. человек, исполнение по состоянию на 1 июля 2018 года составляет 71,2 тыс. человек, или 78% от годового плана. Всего на их реализацию предусмотрено 6,5 млрд тенге.

Подбор подкаждой работы с 2018 года при условии одностороннего приема/работы не менее 4 часов работодателям предоставляются дополнительные субсидии в размере 450 МРП.

Продолжается программа переселения в северные регионы с трудоустройством на предложенные рабочие места.

— Мы с партнером всегда занимались технологическими вещами, только он — автоматизацией производственных объектов, а я — развитием новых направлений в электронике. Тогда и возникла мысль: раз с помощью «умных» технологий можно успешно решать те или иные задачи в рамках крупных инфраструктурных объектов, то почему бы их не внедрять и в жилых пространствах. Однако, реализуя ряд проектов, мы столкнулись с тем, что на казахстанском рынке нет мобильных решений по домашней автоматизации, только стационарные системы с ограниченным функционалом, требующие переезда или модернизации действующих сетей. Это и послужило отправной точкой для открытия компании с уклоном на модульные интеллектуальные системы с так называемыми ненавязчивыми методами установки «умного» дома.

Изначу рынок и предложения производителей, мы пришли к выводу, что технология Z-Wave имеет все преимущества с точки зрения цены — качество — время — гибкость». На данный момент только этот протокол обеспечивает полную совместимость оборудования разных производителей в рамках единой экосистемы. Сегодня в линейку входит более 700 компаний. В их числе такие гиганты, как Samsung, Bosch, Huawei и многие другие. Такая гибкость системы позволяет легко интегрировать любые компоненты и делать свой дом еще «умнее».

— Компания Litehouse — официальный дистрибьютор ряда ведущих производителей беспроводных систем для «ум-

ного» дома. По каким критериям они отбирались?

— Выбор поставщиков — процесс эволюционный. Мы очень долго изучали технологии и отслеживали компании, с которыми предлагали работать. Отдавая предпочтение конкретному партнеру, мы ориентировались на следующие параметры: качество продукции и цены, возможность интеграции с другими системами, функционал и дизайн устройств, масштабируемость и простота интеграции. Все производители оборудования в нашем портфеле подобраны так, чтобы обеспечить максимальную надежность и простоту интеграции с другими системами.

— Насколько жесткая конкуренция в этом сегменте рынка?

— Если говорить в целом по рынку, то компании, специализирующиеся на системах умных домов, пока не так много, но в части применения технологий Z-Wave мы, пожалуй, единственные в стране. Litehouse — это центр системных решений, который уже на протяжении трех лет оказывает полный охват всех составляющих элементов «умного» дома. К тому же мы располагаем широким ассортиментом разнообразных устройств для комплексной автоматизации практически любого объекта недвижимости.

— Давайте вернемся к истории создания компании. Почему вы решили заниматься именно этим бизнесом? Что вас вдохновило?

— Мы с партнером всегда занимались технологическими вещами, только он — автоматизацией производственных объектов, а я — развитием новых направлений в электронике. Тогда и возникла мысль: раз с помощью «умных» технологий можно успешно решать те или иные задачи в рамках крупных инфраструктурных объектов, то почему бы их не внедрять и в жилых пространствах. Однако, реализуя ряд проектов, мы столкнулись с тем, что на казахстанском рынке нет мобильных решений по домашней автоматизации, только стационарные системы с ограниченным функционалом, требующие переезда или модернизации действующих сетей. Это и послужило отправной точкой для открытия компании с уклоном на модульные интеллектуальные системы с так называемыми ненавязчивыми методами установки «умного» дома.

Изначу рынок и предложения производителей, мы пришли к выводу, что технология Z-Wave имеет все преимущества с точки зрения цены — качество — время — гибкость». На данный момент только этот протокол обеспечивает полную совместимость оборудования разных производителей в рамках единой экосистемы. Сегодня в линейку входит более 700 компаний. В их числе такие гиганты, как Samsung, Bosch, Huawei и многие другие. Такая гибкость системы позволяет легко интегрировать любые компоненты и делать свой дом еще «умнее».

— Компания Litehouse — официальный дистрибьютор ряда ведущих производителей беспроводных систем для «ум-

ного» дома. По каким критериям они отбирались?

— Выбор поставщиков — процесс эволюционный. Мы очень долго изучали технологии и отслеживали компании, с которыми предлагали работать. Отдавая предпочтение конкретному партнеру, мы ориентировались на следующие параметры: качество продукции и цены, возможность интеграции с другими системами, функционал и дизайн устройств, масштабируемость и простота интеграции. Все производители оборудования в нашем портфеле подобраны так, чтобы обеспечить максимальную надежность и простоту интеграции с другими системами.

— Насколько жесткая конкуренция в этом сегменте рынка?

— Если говорить в целом по рынку, то компании, специализирующиеся на системах умных домов, пока не так много, но в части применения технологий Z-Wave мы, пожалуй, единственные в стране. Litehouse — это центр системных решений, который уже на протяжении трех лет оказывает полный охват всех составляющих элементов «умного» дома. К тому же мы располагаем широким ассортиментом разнообразных устройств для комплексной автоматизации практически любого объекта недвижимости.

Создать условия молодым

По состоянию на 1 июля 2018 года порядка 30 тыс. участников направлена на обучение в рамках программы занятости населения. В региональном разрезе наиболее показателями по выданным микрокредитам наблюдаются в Атырауской и Мангистауской областях (10%), Нур-Султане (11%), Актюбинской и Карагандинской областях (13%).

В 2018 году на социальные рабочие места и общественные работы были трудоустроены 91,3 тыс. человек, исполнение по состоянию на 1 июля 2018 года составляет 71,2 тыс. человек, или 78% от годового плана. Всего на их реализацию предусмотрено 6,5 млрд тенге.

Подбор подкаждой работы с 2018 года при условии одностороннего приема/работы не менее 4 часов работодателям предоставляются дополнительные субсидии в размере 450 МРП.

Продолжается программа переселения в северные регионы с трудоустройством на предложенные рабочие места.

— Мы с партнером всегда занимались технологическими вещами, только он — автоматизацией производственных объектов, а я — развитием новых направлений в электронике. Тогда и возникла мысль: раз с помощью «умных» технологий можно успешно решать те или иные задачи в рамках крупных инфраструктурных объектов, то почему бы их не внедрять и в жилых пространствах. Однако, реализуя ряд проектов, мы столкнулись с тем, что на казахстанском рынке нет мобильных решений по домашней автоматизации, только стационарные системы с ограниченным функционалом, требующие переезда или модернизации действующих сетей. Это и послужило отправной точкой для открытия компании с уклоном на модульные интеллектуальные системы с так называемыми ненавязчивыми методами установки «умного» дома.

Изначу рынок и предложения производителей, мы пришли к выводу, что технология Z-Wave имеет все преимущества с точки зрения цены — качество — время — гибкость». На данный момент только этот протокол обеспечивает полную совместимость оборудования разных производителей в рамках единой экосистемы. Сегодня в линейку входит более 700 компаний. В их числе такие гиганты, как Samsung, Bosch, Huawei и многие другие. Такая гибкость системы позволяет легко интегрировать любые компоненты и делать свой дом еще «умнее».

— Компания Litehouse — официальный дистрибьютор ряда ведущих производителей беспроводных систем для «ум-

ного» дома. По каким критериям они отбирались?

— Выбор поставщиков — процесс эволюционный. Мы очень долго изучали технологии и отслеживали компании, с которыми предлагали работать. Отдавая предпочтение конкретному партнеру, мы ориентировались на следующие параметры: качество продукции и цены, возможность интеграции с другими системами, функционал и дизайн устройств, масштабируемость и простота интеграции. Все производители оборудования в нашем портфеле подобраны так, чтобы обеспечить максимальную надежность и простоту интеграции с другими системами.

— Насколько жесткая конкуренция в этом сегменте рынка?

— Если говорить в целом по рынку, то компании, специализирующиеся на системах умных домов, пока не так много, но в части применения технологий Z-Wave мы, пожалуй, единственные в стране. Litehouse — это центр системных решений, который уже на протяжении трех лет оказывает полный охват всех составляющих элементов «умного» дома. К тому же мы располагаем широким ассортиментом разнообразных устройств для комплексной автоматизации практически любого объекта недвижимости.

— Давайте вернемся к истории создания компании. Почему вы решили заниматься именно этим бизнесом? Что вас вдохновило?

Шымкентская мебель из искусственного ротанга по украинским технологиям



Мария Гаушко

Еще во время учебы в строительной академии КазГАСА в Алматы Таирбергери мечтал об открытии собственного бизнеса. Но после окончания учебы парень год проработал в банке в Астане, а потом еще год в другом банке в Шымкенте. Однако в течение всего этого времени мысли о создании собственного дела не покидали Таирбергера.

«Так как у меня не было первоначального капитала, я начал с того, в чем у меня была компетенция — со строительств: нанял бригаду и стал заниматься ремонтом квартир и офисов. Этим я занимался около года. Пока работал, обратил внимание на то, что люди предпочитают покупать в новыи дом плетеную мебель. Меня привлекло то, что такую мебель у нас не производят в больших масштабах и можно заниматься импортозамещением. Так появился идее создать свой бизнес по производству мебели из искусственного ротанга», — объясняет собеседник.

К этому времени Таирбергер уже собрал небольшой капитал. Предпринимателю помнили потраченные в конкурсе молодежных проектов 3 млн тенге. В региональной палате предпринимателей он прошел обучение по программе «Бизнес-советник» и научился менеджменту и бухгалтерскому делу.

«Суть конкурса заключалась в том, чтобы представить идею, аналогов которой нет в регионе. Я написал бизнес-план и стал работать. Начинал максимально экономно, покупал только то, что нужно для производства. Мне понадобилось в общей 8 млн тенге для старта. Еще я брал кредиты», — говорит предприниматель.

Сейчас работа Таирбергери удалось вывести предприятие в бизнес. Все прибыль он вкладывает обратно в бизнес. «Ожидаемый мной спрос на продукцию оправдался. К тому же я стал заниматься арт-объектами и продвижением изготавливаемой продукции в соцсетях. Назад пути не было. Я проводил личные встречи и всячески продвигал мебель в интернете», — объясняет он.

Собственники на предприятии более 30 видов мебели: диваны, кресла, столы, стулья, журнальные столики, шезлонги, качели, кресла-коконы. Исполняемый в качестве основного материала искусственный ротанг предприниматель производит самостоятельно. Он изготавливается из полиэтилена, который Таирбергер покупает в России и Узбекистане.

«Наш полиэтилен не производится. Каркас мебели делаем из тонкостенного

металла, который я покупаю в Шымкенте, — поясняет бизнесмен. — Полиэтилен и металл недорогие материалы. При стоимости одного комплекта (4 стула, 1 стол) в 150 тыс. тенге, на сырье уходит 80 тыс. тенге. Это больше 50%».

В среднем при стоимости одного стола от 20 тыс. тенге себестоимость продукции выходит 30–40%. Ежемесячно мастерская изготавливает от 20 до 30 комплектов мебели. Это 1–2 крупных заказа (10 комплектов) для кафе или ресторана и 5–6 частных заказов. У производства есть сезонность.

На весну и лето приходится основной спрос, зимой падает. Но Таирбергер нашел выход из ситуации и ищет клиентов заранее, предлагает скидки.

«Так как вся мебель делается вручную, основная часть затрат в бизнесе приходится на фонд зарплаты работникам, покупку сырья, аренду помещения и коммуналь. Бизнесмен считает: чтобы мебель получалась качественной, нужно вкладываться в обучение своих работников, но при этом не забывать о развитии каналов продаж, без которых не выживет ни один бизнес».

«Мебель делается вручную. Это ювелирная работа, и каждый продукт получается уникальным. Когда начали работать, мы столкнулись с тем, что не нашли квалифицированных работников. Для того чтобы научиться плести такую мебель, мы пригласили специалиста из Украины. В Шымкенте у нас готовых кадров нет, поэтому мы их обучили. Кроме того, сталкивались с нехваткой оборотных средств, так как всю прибыль сразу вкладывали в тех. рекламу, покупку материала. Нам приходилось договариваться с клиентами, чтобы они оставляли большую предопла-

ту. Начинали с двух работников, сейчас в компании трудится 15 человек, и мы чувствуем себя намного лучше. У нас полностью налажено производство», — продолжает Таирбергер.

Сегодня мебель из плетеного ротанга пользуется спросом у коммерческих предприятий с летниками, бассейнами и открытыми площадками. Такая мебель не боится жары, специалисты из Украины пригласили стать бизнес-менсором для команды из 5 девочек, которые участвовали в международном конкурсе Technovation. Работая с командой, я получила огромное удовольствие, и теперь хочу, чтобы помогала этим 18-летним девочкам расти. Мы получили первое место в Казахстане. Так зародилась «Академия LightArt».

LightArt — это онлайн-платформа, которая дает возможность молодым специалистам получить то, что принято называть стажем, без которого большинство компаний не решаются брать выпускников из Турции или Китая. Турецких производителей предприниматель обходит по цене, китайских, при равной стоимости, по качеству. Он считает, что здоровая конкуренция полезна для бизнеса. И чем она больше, тем больше людей узнают о мебели.

«Многие еще не знают, что есть плетеная мебель и насколько она практична. Дальше мы планируем развивать узнаваемость своего бренда, увеличивать обороты. Хотим открыть шоу-рум в Шымкенте, а потом и в других городах. Возможно, внедрим новые собственные разработки из дизайна, чтобы задать новый тренд. Мы уже много раз участвовали в конкурсах», — заключает Таирбергер Есполов.



26-летний шымкентский предприниматель Таирбергер

Есполов зарабатывает тем, что изготавливает мебель из искусственного ротанга — популярного материала на основе капрона и целлюлозы. Всего за 8 месяцев работы Таирбергеру удалось полностью освоить производство — от создания искусственного ротанга из полиэтиленовых гранул до готовой продукции. Предприниматель на сегодняшний день освоил производство 30 видов мебели. Корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» Таирбергер Белогов рассказал, как обойти китайских и турецких конкурентов, в чем преимущества агрессивного маркетинга и почему пришлось привлечь специалиста из Украины

Как тренинговая компания упаковала бизнес во франшизу

Мария Гаушко

10 лет назад Меруерт Жунубек решила, что пора создавать собственный бизнес и открыла центр коммуникативного развития «Ника». В течение 10 лет она росла, важно уметь говорить так, чтобы вас слушали и слышали. Может ли бизнес в сфере ораторского искусства быть успешным? Как уметь выступать и как уметь профессионализма и харизма тренера влияют на масштабирование проекта — деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказала Меруерт Жунубек.

Меруерт, расскажите, как у вас появилась идея вести курсы ораторского мастерства? Почему именно этому вы решили обучать людей?

— Когда мне исполнило 32 года, встал вопрос о создании своего бизнеса. Руководствовала двумя вопросами: что умею и что люблю делать. Бизнесом делала 10 лет в сфере коучинга, основала, что я люблю выступать со сцены и умею делиться знаниями. Вот тогда пришла идея о создании центра по ораторскому мастерству, где буду учить людей выступать с трибуны. Именно побеждать, отсюда и название моей компании «Ника» — богиня победы.

Наша компания была создана в 2009 году, на тот момент это был первый центр в области ораторского мастерства. Мы первыми более 15 000 выпускников. Мы первая в Казахстане тренинговая компания, которая этот бизнес упаковала во франшизу. На сегодняшний день наша модель бизнеса работает франшизой сетью в трех городах Казахстана — Астане, Шымкенте, Таразе. Также в 2018 году был заключен договор с Россией, и теперь центр «Ника» успешно работает в Перми.

— Кому сегодня интересно обучение ораторскому искусству? Кто наша целевая аудитория?

— Если говорить о цифрах, то 50% нашей аудитории — это руководители среднего и высшего звена, 40% — владельцы собственного бизнеса и 10% — студенты, домохозяйки и фрилансеры разных направлений. Всех их объединяет одно — стремление к саморазвитию и к лучшей версии себя.

За 10 лет деятельности мы можем гордиться тем, что нашими слушателями были такие крупные и значимые компании, такие как «Байтерек», «Самрук-Казына», так и международные компании General Electric, Tarkett. Тренеры нашего центра ходят в тройку лучших тренеров в области ораторского мастерства. Мы были при Президенте РК. Нашей самой удивительной аудиторией были священники православной церкви и имамы нашего города. Мы очень гордимся участием в проекте Верховного суда. В июле 2018 года он

стартовал, и в 16 областях нашей страны мы проводим тренинги по ораторскому искусству и коммуникации в более 1400 судей РК.

— Чему вы учите своих клиентов? Как происходит обучение?

— Основное направление — это публичные выступления и навыки коммуникации. В публичных выступлениях мы начинаем с азов: все параметры техники речи, благодаря которым можно научиться слышать и слушать, и завершаем более 15 видами структуры речи. Как выстроить выступление, чтобы за короткое время донести ключевую мысль. Также на наших курсах мы делаем выдвинутой, что позволяет участникам увидеть себя со стороны и ускорить результат. Тренинги по коммуникациям направлены на то, чтобы научить достигать целей при коммуникации как с семьей, в профессиональной деятельности, так и в переговорах. Занятия проходят в формате онлайн- и офлайн-уроков. Онлайн хорошо подходит для тех, кто не может присутствовать лично. Офлайн — это возможность получить обратную связь и поддержку. Именно побеждать, отсюда и название моей компании «Ника» — богиня победы.

— Хотели бы сегодня люди платить за получение таких знаний, ведь в интернете довольно много самой разной информации на тему выступлений?

— Конечно, в интернете много информации, ведь, можно сказать, тренд на обучение навыкам публичных выступлений и сейчас в Казахстане тренинговая компания, которая этот бизнес упаковала во франшизу. На сегодняшний день наша модель бизнеса работает франшизой сетью в трех городах Казахстана — Астане, Шымкенте, Таразе. Также в 2018 году был заключен договор с Россией, и теперь центр «Ника» успешно работает в Перми.

— Как обстоят дела с конкуренцией в этом бизнесе?

— Считаю, в каждом деле нет конкуренции, если ты в нем лучший. В этой отрасли мы узкоспециализированные и нас не с кем сравнивать. Мы имеем опыт и практику, тем выше уровень профессионализма.

— Что касается материальной части организации курсов, каковы были первоначальные вложения в проект?

— Этот бизнес и сложен и прост тем, что ты вкладываешь в основном только в себя как в тренера. Поэтому первая моя вложения — это аренда помещения и обучение в Москве, 200 000 — открытие офиса, ремонт в нем и мебель первой сети. Развитие электронных услуг.

— Где брали деньги?

— Так как я стартовала с очень низкого уровня мировоззрения и не задумываясь о больших инвестициях, то деньги выла из семейного бюджета и заняла у подруги.

— Как быстро окупился проект?

— Так как я начинала с обучения домохозяйки, то первые деньги от клиентов, обучением занимаюсь лишь единицы, то у меня ушли три года, чтобы выйти на окупаемость в целом. Отсутствие личного опыта в бизнесе, непонимания в необходимых обучении у населения

привели к тому, что к прибылю я шла быстро.

— Сколько в среднем стоят курсы?

— От 50 тыс. тенге до 135 тыс. тенге.

— Как вы себя рекламируете? Каковы способы рекламы наиболее эффективны?

— На сегодняшний день это сарафанное радио, социальные сети и личный бренд основателя и тренеров. Наиболее эффективным способом рекламы считаем развитие ивент-мероприятий, участие в разных форумах, так как именно на них

есть возможность еще больше усилить популярность личного бренда.

— Какова рентабельность бизнеса?

— В нашем случае мы в течение первых 7 лет деятельности вышли на среднестатистическую рентабельность в 70%. А наши владельцы франшизы выходят в течение двух лет.

— В чем секрет успеха ораторского клуба?

— Наша приверженность и систематичное ведение тренингов привели к тому, стать основой для перехода экономики в республике и перерождения на электронный формат оказания услуг.

— Как отмечают разработчики концепции, целями государственной программы «Цифровой Казахстан» являются ускорение темпов развития экономики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

— Какие планы на будущее? Как намерены развиваться дальше?

— Со дня основания компании я мечтала о том, чтобы в каждом городе нашей страны были центры «Ника», где каждый может научиться владеть силой слова и достигать своих целей благодаря навыкам коммуникации. Наша цель — быть в каждом городе Казахстана, а также в каждом городе Казахстана, где каждый может научиться владеть силой слова и достигать своих целей благодаря навыкам коммуникации. Наша цель — быть в каждом городе Казахстана, а также в каждом городе Казахстана, где каждый может научиться владеть силой слова и достигать своих целей благодаря навыкам коммуникации.

— Как обстоят дела с конкуренцией в этом бизнесе?

— Считаю, в каждом деле нет конкуренции, если ты в нем лучший. В этой отрасли мы узкоспециализированные и нас не с кем сравнивать. Мы имеем опыт и практику, тем выше уровень профессионализма.

— Хотели бы сегодня люди платить за получение таких знаний, ведь в интернете довольно много самой разной информации на тему выступлений?

— Конечно, в интернете много информации, ведь, можно сказать, тренд на обучение навыкам публичных выступлений и сейчас в Казахстане тренинговая компания, которая этот бизнес упаковала во франшизу. На сегодняшний день наша модель бизнеса работает франшизой сетью в трех городах Казахстана — Астане, Шымкенте, Таразе. Также в 2018 году был заключен договор с Россией, и теперь центр «Ника» успешно работает в Перми.

привели к тому, что к прибылю я шла быстро.

— Сколько в среднем стоят курсы?

— От 50 тыс. тенге до 135 тыс. тенге.

— Как вы себя рекламируете? Каковы способы рекламы наиболее эффективны?

— На сегодняшний день это сарафанное радио, социальные сети и личный бренд основателя и тренеров. Наиболее эффективным способом рекламы считаем развитие ивент-мероприятий, участие в разных форумах, так как именно на них

есть возможность еще больше усилить популярность личного бренда.

— Какова рентабельность бизнеса?

— В нашем случае мы в течение первых 7 лет деятельности вышли на среднестатистическую рентабельность в 70%. А наши владельцы франшизы выходят в течение двух лет.

— В чем секрет успеха ораторского клуба?

— Наша приверженность и систематичное ведение тренингов привели к тому, стать основой для перехода экономики в республике и перерождения на электронный формат оказания услуг.

— Как отмечают разработчики концепции, целями государственной программы «Цифровой Казахстан» являются ускорение темпов развития экономики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

— Какие планы на будущее? Как намерены развиваться дальше?

— Со дня основания компании я мечтала о том, чтобы в каждом городе нашей страны были центры «Ника», где каждый может научиться владеть силой слова и достигать своих целей благодаря навыкам коммуникации. Наша цель — быть в каждом городе Казахстана, а также в каждом городе Казахстана, где каждый может научиться владеть силой слова и достигать своих целей благодаря навыкам коммуникации.

Бизнес-леди применяют IT-решения социальных проблем

Дархан Нурумбетова

В апреле Tech Garden запустил третий поток проектов в области международной акселерации Startup Kazakhstan под эгидой Министерства индустрии и инфраструктурного развития РК. Процесс направлен на взращивание высокотехнологичных компаний в сфере малого и среднего бизнеса. В первой и второй части программы акселерации участвовали 2 тыс. разработчиков из стран СНГ, Польши, Болгарии и США. Но выиграл в финал конкурса удалось лишь 69 стартапам. Размер финансирования каждого проекта доходил до \$31 тыс. В третьем потоке примут участие деловые леди и резиденты IT-квартала, созданного Tech Garden. — Анна Пак и Лилия Зантова. Несмотря на разные платформы, основательницы проектов объединили одна социальную цель.

Анна Пак: Помочь школьникам и студентам найти работу мечты

У меня 10 лет опыта работы в консалтинговой компании KPMG, 6 из них прошли в Лондоне. В 2016 году по зову сердца я вернулась в Казахстан, работала в ФНБ «Самрук-Казына». В прошлом году меня пригласили стать бизнес-менсором для команды из 5 девочек, которые участвовали в международном конкурсе Technovation. Работая с командой, я получила огромное удовольствие, и теперь хочу, чтобы помогала этим 18-летним девочкам расти. Мы получили первое место в Казахстане. Так зародилась «Академия LightArt».

LightArt — это онлайн-платформа, которая дает возможность молодым специалистам получить то, что принято называть стажем, без которого большинство компаний не решаются брать выпускников из Турции или Китая. Турецких производителей предприниматель обходит по цене, китайских, при равной стоимости, по качеству. Он считает, что здоровая конкуренция полезна для бизнеса. И чем она больше, тем больше людей узнают о мебели.

Таирбергер отмечает, что в этой сфере при небольшом объеме рынка огромная конкуренция. Основной завод конкурентной мебели приходится на Турцию или Китай. Турецких производителей предприниматель обходит по цене, китайских, при равной стоимости, по качеству. Он считает, что здоровая конкуренция полезна для бизнеса. И чем она больше, тем больше людей узнают о мебели.

«Многие еще не знают, что есть плетеная мебель и насколько она практична. Дальше мы планируем развивать узнаваемость своего бренда, увеличивать обороты. Хотим открыть шоу-рум в Шымкенте, а потом и в других городах. Возможно, внедрим новые собственные разработки из дизайна, чтобы задать новый тренд. Мы уже много раз участвовали в конкурсах», — заключает Таирбергер Есполов.

Что ждет «Цифровой Казахстан»?

Аскар Муминов

Сегодня цифровизация стала одним из основных трендов развития экономики. Развитие цифровых технологий называется ключевым приоритетом всего евроазиатского экономического пространства. В Казахстане разработана программа «Цифровой Казахстан», которая должна стать основой для перехода экономики в республике и перерождения на электронный формат оказания услуг.

Как отмечают разработчики концепции, целями государственной программы «Цифровой Казахстан» являются ускорение темпов развития экономики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Цифровая индустрия будущего Основное движение предлагается по двум векторам развития — цифровизация существующей экономики и создание принципиально новой траектории развития, обеспечивающей создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

— Как обстоят дела с конкуренцией в этом бизнесе?

— Считаю, в каждом деле нет конкуренции, если ты в нем лучший. В этой отрасли мы узкоспециализированные и нас не с кем сравнивать. Мы имеем опыт и практику, тем выше уровень профессионализма.

— Хотели бы сегодня люди платить за получение таких знаний, ведь в интернете довольно много самой разной информации на тему выступлений?

— Конечно, в интернете много информации, ведь, можно сказать, тренд на обучение навыкам публичных выступлений и сейчас в Казахстане тренинговая компания, которая этот бизнес упаковала во франшизу. На сегодняшний день наша модель бизнеса работает франшизой сетью в трех городах Казахстана — Астане, Шымкенте, Таразе. Также в 2018 году был заключен договор с Россией, и теперь центр «Ника» успешно работает в Перми.



Лилия Зантова: Дать возможность жителям маленьких городов зарабатывать больше

Мы — победители конкурса Demo Day, который для стартапов проводил Tech Garden, а в награду получили возможность участвовать в международной акселерации Startup Kazakhstan. Это трехмесячная программа прозочки стартала по всем направлениям с очень сильной образовательной базой. Кроме того, буквально на днях мы взяли призовое место в 142-й «Битве Стартапов», которую проводит Startup Network, где наши проектом соревновался один инвестиционный

проект в профайл молодого человека будут вноситься отзывы работодателя, добавляться новые компетенции и навыки, которые он получил во время выполнения проектов.

Наша конечная цель — помочь каждому школьнику и студенту раскрыть свои таланты и сильные стороны и найти работу мечты. Работа мечты в нашем понимании — это когда ты делаешь то, что тебе нравится, что у тебя получается, что приносит пользу и за что платят.

Сейчас мы подали заявку на участие в программе Startup Kazakhstan, где предполагается инвестиции до \$20 тыс. Кроме того, мы подали заявку на конкурс Управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Алматы, где надеюсь получить государственный грант в размере 3 млн тенге на создание собственного бизнеса в рамках государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнес-инноваций в рамках программы Startup Kazakhstan, дальнейшие инвестиции со стороны Tech Garden Ventures составят порядка \$100–250 тыс.



стунг в роли катализатора экосистемы, способного генерировать, адаптировать и внедрять в производство инновации.

Реализация программы предполагает привлечение финансирования в объеме 141 млрд тенге из средств республиканского бюджета. Также ожидается привлечение более 169 млрд тенге средств субъектов квазигосударственного сектора.

Задачи программы — обеспечить доступность телекоммуникационной инфраструктуры, роста доступности информационной инфраструктуры не только для корпоративных структур, но и для граждан страны.

Построение цифровой экономики Авторы госпрограммы отмечают, что без развития цифровой экономики невозможно государственному управлению, созданию институтов «открытого и мобильного правительства», росту доступности информационной инфраструктуры не только для корпоративных структур, но и для граждан страны.

Согласно госпрограмме «Цифровой Казахстан», республика все же не начнет свой путь с нуля в создании новых технологий. Так, еще в 90-е годы стартовала государственная программа по фронсированному индустриально-инновационному развитию страны, в частности, в части среднего образования «Болшак», в 2005 году начато формирование «электронного правительства».

Также в Казахстане уже создан ряд элементов инновационной экосистемы, функционирует СЗЗ «ПИТ «Алатау», АО «Назарбаев университет», запущен международный телепорт Astana hub, 3/4 элементов инновационной программы имеют уровень цифровой грамотности, более 3/4 имеют доступ в интернет.

Одним из шагов в создании условий для перехода к информационному обществу стала государственная программа «Информационный Казахстан-2020», утвержденная в 2013 году. В качестве фундамента для цифровой трансформации экономики страны данная программа способствовала развитию следующих факторов: перехода

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE ПРЕДСТАВИЛА КОНКУРЕНТА NETFLIX

Компания Apple представила сразу несколько новых сервисов. Обновленный новостной сервис Apple News дает пользователям доступ к публикациям свыше 300 изданий. Первый месяц использования сервиса будет бесплатным, а затем подписчикам придется ежемесячно платить \$10 в месяц. Также известно, что сервис сможет рекомендовать материалы, основываясь на предпочтениях. Первый месяц использования сервиса будет бесплатным, а затем подписчикам придется ежемесячно платить \$10 в месяц. Также известно, что сервис сможет рекомендовать материалы, основываясь на предпочтениях. Первый месяц использования сервиса будет бесплатным, а затем подписчикам придется ежемесячно платить \$10 в месяц. Также известно, что сервис сможет рекомендовать материалы, основываясь на предпочтениях.

Наша онлайн-площадка Jobs Education предназначена для обучения и трудоустройства специалистов, которые работают на авторские. Мы стараемся отойти от традиционного подхода, когда вам дают информацию, и вы ее пытаетесь запомнить, но в итоге ничего не запоминаете. Плюс мы сейчас внедряем learning by experience — обучение на опыте. Человек делает ошибки, исправляется и получает лучший результат.

Сейчас у нас уже есть 4 направления: SMM, веб-дизайн, графический дизайн и копирайтинг. До конца года мы планируем открыть 10 направлений и обучить больше тысячи человек. Также у нас будут курсы на казахском языке. Сейчас очень мало образовательных курсов для казахоязычного аудитории, и доступ к фильмам и сериалам разных студий, а также оригинальному контенту, созданному по заказу Apple. Сервис TV+ будет запущен осенью этого года более чем в 100 странах. О стоимости пока не сообщается, но известно, что он будет доступен как раз для обновленного приложения Apple TV, в качестве системного приложения macOS, а также появится в smart-телевизорах Samsung и LG. Также презентация также будет доступна на сервисах Apple Arcade и Apple Card. Первый из них представляет собой сервис-подписку на мобильные игры в App Store. С его помощью можно получить доступ к любой платной игре в магазине приложений. Также будет доступна ежемесячная плата. Игры будут доступны даже тогда, когда у пользователя не будет доступа в интернет. В свою очередь Apple Card — это виртуальная платежная карта Apple, за использование которой пользователь будет получать ежедневный кэшбек в 2% от любых покупок через Apple Pay и 3% от покупок в приложениях и магазинах Apple (technews.ru)

Программе международной акселерации Startup Kazakhstan примуют участие проекты по приоритетным направлениям Tech Garden: индустрия 4.0, новые материалы и технологии, «умный город», финансовые технологии, устойчивые технологии. Для финансирования и привлечения инвестиций в стартапы создан международный венчурный фонд Tech Garden Ventures. Партнером программы акселерации выступят ведущий на территории СНГ оператор — компания Global Venture Alliance (GVA). В процессе акселерации и после нее Tech Garden проделает работу с венчурными инвесторами и корпоративным сектором, чтобы привлечь на дозрелые стартапы более серьезные вливания. Планируется, что для стартапов, первоначально профинансированных в рамках программы Startup Kazakhstan, дальнейшие инвестиции со стороны Tech Garden Ventures составят порядка \$100–250 тыс.

Пользователи Telegram получили возможность удалять все сообщения, когда-либо отправленные в частном беседе (с группой). Об этом сообщил основатель мессенджера Павел Дуров. «Не имеет значения, кто отправил сообщение и когда — вы полностью контролируете его. Вы даже можете стереть все разговоры, которые хранятся в памяти серверов», — написал Дуров в своем Telegram-канале. Ранее пользователи могли удалять у себя и получать только сообщения, отправленные в течение последних 48 часов, теперь эти ограничения сняты. Кроме того, пользователи смогут полностью стирать так называемые секретные чаты. «За последние 10–20 лет каждый из нас обменялся миллионами сообщений с тысячами людей», — пишет Павел Дуров. Все эти данные хранятся в поточных каналах, а пользователи и повлиять на них невозможно. «Отношения начинаются и заканчиваются, но истории обмена сообщениями с бывшими друзьями и бывшими коллегами остаются долговременными наследиями», — продолжил он. (fbс.ru)

Пользователи Telegram получили возможность удалять все сообщения, когда-либо отправленные в частном беседе (с группой). Об этом сообщил основатель мессенджера Павел Дуров. «Не имеет значения, кто отправил сообщение и когда — вы полностью контролируете его. Вы даже можете стереть все разговоры, которые хранятся в памяти серверов», — написал Дуров в своем Telegram-канале. Ранее пользователи могли удалять у себя и получать только сообщения, отправленные в течение последних 48 часов, теперь эти ограничения сняты. Кроме того, пользователи смогут полностью стирать так называемые секретные чаты. «За последние 10–20 лет каждый из нас обменялся миллионами сообщений с тысячами людей», — пишет Павел Дуров. Все эти данные хранятся в поточных каналах, а пользователи и повлиять на них невозможно. «Отношения начинаются и заканчиваются, но истории обмена сообщениями с бывшими друзьями и бывшими коллегами остаются долговременными наследиями», — продолжил он. (fbс.ru)

ТЕЛЕГРАМ РАЗРЕШИЛ УДАЛЯТЬ ПЕРЕПИСКУ

НАЗВАНЫ УСПЕШНЫЕ КРИПТОВАЛЮТЫ

Аналитики криптоаналитического подразделения финансового рейтингового агентства Weiss Ratings представили новый отчет, посвященный формирующимся тенденциям на рынке цифровых активов. «Наша модель рейтинга дает оценку надежности криптовалюты, несмотря на снижение цен с начала 2018 года, значительный сегмент криптовалютной индустрии переживает заметный рост по таким показателям, как объем транзакций, емкость рынка и количество пользователей. Однако пользователи и повлиять на них невозможно. «Отношения начинаются и заканчиваются, но истории обмена сообщениями с бывшими друзьями и бывшими коллегами остаются долговременными наследиями», — продолжил он. (fbс.ru)

Аналитики криптоаналитического подразделения финансового рейтингового агентства Weiss Ratings представили новый отчет, посвященный формирующимся тенденциям на рынке цифровых активов. «Наша модель рейтинга дает оценку надежности криптовалюты, несмотря на снижение цен с начала 2018 года, значительный сегмент криптовалютной индустрии переживает заметный рост по таким показателям, как объем транзакций, емкость рынка и количество пользователей. Однако пользователи и повлиять на них невозможно. «Отношения начинаются и заканчиваются, но истории обмена сообщениями с бывшими друзьями и бывшими коллегами остаются долговременными наследиями», — продолжил он. (fbс.ru)

Часть современного бизнеса По оценкам международных экспертов, во время всемирного экономического кризиса с 2007 по 2011 годы, когда в других отраслях происходила стагнация, количество рабочих мест в отрасли ИКТ в странах Организации экономического развития и сотрудничества росло, внося вклад в мировую экономику.

Особенностью отрасли является то, что ИКТ составляют важнейшую часть современного бизнеса, внося свой вклад в достижение результатов и положительных экономических показателей для других отраслей национальной экономики. С другой стороны, внедрение информационных технологий требует принятия эффективных мер по обеспечению кибербезопасности.

Согласно концепции «Цифровой Казахстана», для формирования конкурентоспособной отрасли ИКТ усилия государства будут направлены на создание благоприятной экосистемы предпринимательства в этой отрасли. Это стимулирование спроса на ИКТ в приоритетных и других отраслях экономики, снятие барьеров на пути экспорта товаров и услуг информационных технологий, а также формирование и развитие ряда квалифицированных ИКТ-специалистов. Будет разработана и утверждена «дорожная карта» по развитию ИКТ-отрасли.

Будут созданы условия К формированию экосистемы также относятся стимулирование доступа отечественных ИТ-компаний к венчурному финансированию, предоставление грантов на развитие и коммерциализацию перспективных отечественных инновационных технологий, налоговые и другие преференции.

Цифровизация имеет влияние на все сектора и приводит к изменению структуры экономики. Будет разработана и утверждена «дорожная карта» по развитию ИКТ-отрасли.

APPLE ПРЕДСТАВИЛА КОНКУРЕНТА NETFLIX

Компания Apple представила сразу несколько новых сервисов. Обновленный новостной сервис Apple News дает пользователям доступ к публикациям свыше 300 изданий. Первый месяц использования сервиса будет бесплатным, а затем подписчикам придется ежемесячно платить \$10 в месяц. Также известно, что сервис сможет рекомендовать материалы, основываясь на предпочтениях. Первый месяц использования сервиса будет бесплатным, а затем подписчикам придется ежемесячно платить \$10 в месяц. Также известно, что сервис сможет рекомендовать материалы, основываясь на предпочтениях.

Наша онлайн-площадка Jobs Education предназначена для обучения и трудоустройства специалистов, которые работают на авторские. Мы стараемся отойти от традиционного подхода, когда вам дают информацию, и вы ее пытаетесь запомнить, но в итоге ничего не запоминаете. Плюс мы сейчас внедряем learning by experience — обучение на опыте. Человек делает ошибки, исправляется и получает лучший результат.

Сейчас у нас уже есть 4 направления: SMM, веб-дизайн, графический дизайн и копирайтинг. До конца года мы планируем открыть 10 направлений и обучить больше тысячи человек. Также у нас будут курсы на казахском языке. Сейчас очень мало образовательных курсов для казахоязычного аудитории, и доступ к фильмам и сериалам разных студий, а также оригинальному контенту, созданному по заказу Apple. Сервис TV+ будет запущен осенью этого года более чем в 100 странах. О стоимости пока не сообщается, но известно, что он будет доступен как раз для обновленного приложения Apple TV, в качестве системного приложения macOS, а также появится в smart-телевизорах Samsung и LG. Также презентация также будет доступна на сервисах Apple Arcade и Apple Card. Первый из них представляет собой сервис-подписку на мобильные игры в App Store. С его помощью можно получить доступ к любой платной игре в магазине приложений. Также будет доступна ежемесячная плата. Игры будут доступны даже тогда, когда у пользователя не будет доступа в интернет. В свою очередь Apple Card — это виртуальная платежная карта Apple, за использование которой пользователь будет получать ежедневный кэшбек в 2% от любых покупок через Apple Pay и 3% от покупок в приложениях и магазинах Apple (technews.ru)

Программе международной акселерации Startup Kazakhstan примуют участие проекты по приоритетным направлениям Tech Garden: индустрия 4.0, новые материалы и технологии, «умный город», финансовые технологии, устойчивые технологии. Для финансирования и привлечения инвестиций в стартапы создан международный венчурный фонд Tech Garden Ventures. Партнером программы акселерации выступят ведущий на территории СНГ оператор — компания Global Venture Alliance (GVA). В процессе акселерации и после нее Tech Garden проделает работу с венчурными инвесторами и корпоративным сектором, чтобы привлечь на дозрелые стартапы более серьезные вливания. Планируется, что для стартапов, первоначально профинансированных в рамках программы Startup Kazakhstan, дальнейшие инвестиции со стороны Tech Garden Ventures составят порядка \$100–250 тыс.

Пользователи Telegram получили возможность удалять все сообщения, когда-либо отправленные в частном беседе (с группой

■ Агрострахование требует реформ

Дархан Нурумбегова

Страховые компании не заинтересованы в агросторте. Это объясняется большими рисками и невозможностью определить страховые случаи в животноводстве. В свою очередь предприниматели не могут выйти на экспорт, осуществить логистику и защитить свои существенные интересы в случае стихийных бедствий.

В то время как спрос на страхование у крупных и средних предприятий растет, существующая система взаимодействия между фермерами и страховщиками становится неэффективной.

Между тем Центральная Азия входит в число регионов, наиболее подверженных разрушительным природным явлениям. Ежегодно в той или иной части ЦА происходят землетрясения, оползни, наводнения, наблюдаются экстремальные погодные условия. В Казахстане от наводнений страдают около 400 тыс. человек, ВВП республики теряет до \$3 млрд в год.

«Наводнениям подвержены все области Казахстана, более 1055 населенных пунктов в общем числе жителей свыше 7 млн человек. В 2018 году из-за стихийного негативного воздействия паводковых вод нанесен на сумму более 1,2 млрд тенге», — рассказал заместитель председателя Комитета по ЧС МВД РК Талгат Нурмагамбетов.

По данным КЧС, в прошлом году на строительство и укрепление защитных дамб и ремонт 71 гидротехнического сооружения было потрачено 12,5 млрд тенге. В этом году в проекты по управлению рисками трех новых селезадерживающих плотин, сумма, затраченная на их возведение, составляет порядка 30 млрд тенге.

На сегодняшний день инвестиции Всемирного банка в проекты по управлению рисками бедствий и технической помощи в Центральной Азии превысили \$100 млн.

«Несмотря на существующие подходы и методы стран ЦА, на практике это не работает». Помимо поддержки граждан и владения денег в превентивные меры и снижение тяжести последствий ЧС, требуется развитие системы страхования. Достаточно четких механизмов в ЦА нет. Система страхования находится в зачаточном состоянии. В Казахстане закон о страховании при ЧС еще не принят, но он находится в разработке. Аналогичная кар-



тина в других государствах Центральной Азии», — рассказал директор Центра по ЧС и снижению риска стихийных бедствий в Алматы Валерий Петров.

Крайне узким в воздействии наводнений или засухи сельскохозяйственный

сектор, в котором занята треть населения ЦА, действующий механизм страхования в АПК не обеспечивает должного уровня управления рисками. Покрытие основных площадей страхованием не достигает и половины — в 2018 году это составило

А финансовая защита животноводства в стране все еще не регламентирована. Затраты при посевной на 1 га составляют порядка 20-25 тыс. тенге, а возмещение — в среднем 3,5 тыс. тенге. Это неадекватно низкой тариф, считает Азамат Хамиев.

«Мы будем субсидировать страховые премии или случаи или нет — сложно. Необходимо время, чтобы комиссия рассмотрела обращение, возникла коррупционная ми-

■ Сельское хозяйство — основа сильной экономики

Аскар Муминов

Агропромышленный комплекс является одним из важных секторов экономики, который формирует производственную экономическую безопасность страны, а также трудовой и поселенческий потенциал сельских территорий.

Казахстан имеет хорошие перспективы для дальнейшего развития: усиливается экспортные позиции масличного, мясного секторов, а по зерну и мясу наша страна в кратчайшие сроки вошла в число ведущих стран-экспортеров в мире.

Членство РК в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) и Всемирной торговой организации (ВТО) создает возможности и одновременно предъявляет высокие требования к качеству продукции, доступной на внутреннем, так и внешних рынках. В этой связи роль государственного регулирования АПК крайне важна.

Что уже сделано

За период независимости были разработаны девять программных документов, на основе которых реализовывалась государственная политика в сфере АПК, социально-экономическая программа на 1991-1995 годы и на период до 2000 года, развития АПК на 1993-1995 годы и до 2000 года, развития сельскохозяйственного производства на 2000-2002 годы, государственная агроиндустриальная программа на 2003-2005 годы, развития сельских территорий на 2004-2010 года, устойчивого развития АПК на 2006-2010 годы, первоочередных мер по реализации Концепции устойчивого развития АПК РК на 2006-2010 годы, развития АПК на 2010-2014 годы, по развитию АПК «Агробизнес-2017».

В последние время в сельском хозяйстве создается около 5% валового внутреннего продукта (ВВП) страны.

В структуре валовой продукции отрасли наблюдается высокая доля продукции личных подсобных хозяйств. Около 80% произведенной в Казахстане продукции сельского хозяйства реализуется в виде сырья, без переработки, а готовая продукция имеет слабую конкурентоспособность.

Импорта слишком много

Среднегодные темпы роста объема производства продовольственных товаров в последние годы характеризуются высоким потреблением и доходом населения, в результате чего свободная ниша на рынке восполняется за счет импорта, и его доля во внутреннем потреблении остается весьма существенной.

Основную долю в структуре производства пищевых продуктов занимают зерноперерабатывающая отрасль (22,3%), мясная (16,7%), мясоперерабатывающая (15%), макомельперерабатывающая (13,6%), кондитерская (13,6%), мукомольно-жировая (7,9%), плодоовощная (7,6%) и прочие отрасли (16,9%).

На внутреннем рынке продуктов питания наблюдается высокая конкуренция: импорт, причем и по тем видам продовольственных товаров, которые традиционно производились на отечественных предприятиях, — масло сливочное и растительное, сыры, творог, колбасы, бекон и сахар, плодоовощные и мясные консервы.

Закупочные цены низки

При этом отмечаются низкая доля переработки производимой в стране сельско-

хозяйственной продукции и незагруженность производственных мощностей перерабатывающих предприятий.

Низкие закупочные цены на сельхозпродукцию не стимулируют увеличение объемов производства, что в итоге ведет к низкой доле переработки сельхозсырья, незагруженности мощностей перерабатывающих предприятий и в конечном счете к высокой доле импорта продовольственных товаров.

Обеспечить фитосанитарную

безопасность фитосанитарная безопасность в республике находится на удовлетворительном уровне. Развивается применение биологических методов борьбы с вредителями. Вместе с тем выявлены новые виды карантинных объектов, отчасти которых в последние годы локально увеличилось.

Мероприятия по проведению химических обработок против карантинных объектов и особо опасных организмов, включая карантинных сорняков на землях СХПТ (сельхозтоваропроизводителей), финансируются за счет республиканского бюджета, а мероприятия против вредных организмов — за счет местного бюджета.

Борьба с карантинными объектами и особо опасными вредными организмами осуществляется путем непосредственного вовлечения СХПТ в процесс обеспечения фитосанитарного благополучия.

Использовать биопотенциал

Переход к ведению интенсивного сельского хозяйства, широкое использование генетически-модифицированных организмов (ГМО), ядохимикатов, минеральных удобрений, антибиотиков и стимуляторов продуктивности животных оказывает негативное влияние не только на окружающую среду и здоровье людей, но также на экономическую и социальную устойчивость общества в целом.

С помощью максимального использования биопотенциала почвы, растений, животных органическое сельское хозяйство способно минимизировать экологические, социальные и экономические риски, а также предоставить возможность сельским жителям повысить уровень своих доходов, улучшить качество жизни. Производство агропродукции для казахстанских аграриев является перспективным, но пока недостаточно развитым, что открывает для них новые возможности. Это — инновационное направление и одна из его задач — сохранение местных традиций и культур, а также использование положительного опыта ведения сельского хозяйства, унаследованного от старших поколений.

Органика в преимуществе

Производство и реализация органической сельскохозяйственной продукции являются объективным национальным конкурентным преимуществом АПК Казахстана. Дополнительными источниками пресной воды являются подземные воды, утвержденные к эксплуатации запасы которых составляют 15,4 кубометра, из них в настоящее время добывается 1,2 кубометра в год, отнесенные морские воды и прочие источники.

Общий объем гарантированных водных ресурсов составляет 23,2 кубометра в год, за исключением необходимых для использования в природоохранных целях, обеспечения обязательного перетока в сопредельные государства.

При неблагоприятных климатических условиях, минимизирует угрозы, связанные с неустойчивостью развития, создает условия для здоровья и благополучия населения.

Формирование системы ведения органического сельского хозяйства не означает отказа от индустриального сельхозпроизводства: и органическая, и индустриальная системы ведения сельскохозяйственного производства могут эффективно

функционировать параллельно друг другу, постепенно трансформируя в такую аграрную технологию, которая сможет удовлетворить текущие и возможные потребности в органических продуктах на внутреннем и международном рынках. В целом уже сейчас в структуре импортных стран, как Россия, Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан, по отдельным видам продуктов растениеводства импортная продукция из Казахстана занимает более 86%.

Все зависит от воды

Вместе с тем для развития сельского хозяйства, безусловно, необходима качественная вода.

В основном водные ресурсы в Казахстане обеспечивают поверхностные воды в среднем объеме 101 кубометр. Из них 56% формируются локально, а остальные 44% за счет стока трансграничных рек из Китая, Узбекистана, России и Кыргызстана.

Дополнительными источниками пресной воды являются подземные воды, утвержденные к эксплуатации запасы которых составляют 15,4 кубометра, из них в настоящее время добывается 1,2 кубометра в год, отнесенные морские воды и прочие источники.

Наводнения, вызванные весенним или весенне-летним половодьем, отмечаются на реках практически во всех регионах Казахстана. Вероятность возникновения таких ситуаций наступает на реках Южного Казахстана в февраль-июне, Юго-Восточного и Восточного Казахстана на горных реках — в марте-июле, на равнинных реках — в марте-июне.

Маловодный цикл водообеспеченности также наносит значительный ущерб экономике страны, особенно сельскому хозяйству. В последние годы для предотвращения чрезвычайных ситуаций, связанных с вредным воздействием вод, реализованы крупные водоохозяйственные проекты, такие как строительство Коксарайского регулятора стока на реке Сырдарья, регулирование русла реки Сырдарья и северной части Аральского моря.

Потому одним из приоритетов развития АПК в Казахстане также является улучшение качества водных ресурсов.



лать это очень тяжело или практически невозможно. Страховые компании просто не смогли оценить риски. Им было проще от нас отказаться. У них не хватало квалифицированных специалистов и международного опыта страхования животноводства, при том, что мы не изолированы от внешнего мира. Мало инициатив и от самих фермеров. Еще одним недостатком является то, что страховые компании по закону обязаны все свои риски перестраховывать за рубежом. У нас проблема в самой системе, а не только в одной отрасли», — считает предприниматель Аликхан Каптанов.

Действующая система страхования не отвечает современным требованиям. Заместитель директора департамента индустриальной политики Министерства сельского хозяйства РК Азамат Хамиев объяснил несколько причин. Первая связана с низкими страховыми выплатами. Выплаты возмещают в среднем только 20% от понесенных затрат фермера при посевной.

«В обществе складывается не совсем верное представление о том, для чего создали нацкомпанию. Зачастую в нас видят хозяйственников, которые должны строить туалеты и дороги по Казахстану, следить за безопасностью туристов. Есть «КаАвтоЖол», который отвечает за дороги республиканского значения, есть местные исполнительные органы, которые контролируют работу множества мелких фермеров. Поэтому она не работает. Страховым компаниям неинтересно страхование. В настоящее время в этом направлении работают лишь 1-2 компании», — пояснил заместитель министра.

Представитель Минсельхоза также сообщил о большой реформе в рамках программы развития АПК 2017-2021.

«Мы предусматриваем изменение в системе страхования в сельском хозяйстве. Проблемы по страхованию в сельском хозяйстве большие. Поэтому депутатами мажлиса сейчас инициирован законопроект, который находится на рассмотрении. Параллельно эту систему выстраиваем. Это будет добровольное страхование, в противном случае будет страхование по целой линейке продуктов, по своим тарифам».

Мы будем субсидировать страховые премии со стороны государства, но именно по тем программам, которые направлены на решение государственных задач в сельском хозяйстве», — заключил спикер.

равном делении водных ресурсов; второй — современные тенденции по увеличению доли саркара в структуре экспорта, превышая установленную квоту.

Бассейновый принцип

управления Кюмбикский район Актюбинской области — настоящий кладезь памятников древности. Здесь расположено уникальное скульптурный памятник Абат-Байтак, относящийся ко времени Золотой Орды (XIII—XIV вв.).

Сохранившихся аналогов такому сооружению на территории Казахстана нет. Подобные памятники порталыо-шатрового типа можно встретить в Челябинской области России, Башкирии, Азербайджане. Мавзолей воздвигнут из жженого кирпича — местного сырья. Для его большей крепости древние мастера использовали при изготовлении такого кирпича молоко и конский волос.

Предотвратить будущие угрозы

В обычные по климатическим условиям годы водные объекты не доставляют особых проблем жизни населения и экономике страны. В экстремальные или близкие к ним годы по условиям формирования водного стока даже полностью пересыхающие ледные водотоки несут в себе угрозу возникновения чрезвычайных ситуаций.

Наводнения, вызванные весенним или весенне-летним половодьем, отмечаются на реках практически во всех регионах Казахстана. Вероятность возникновения таких ситуаций наступает на реках Южного Казахстана в февраль-июне, Юго-Восточного и Восточного Казахстана на горных реках — в марте-июле, на равнинных реках — в марте-июне.

Маловодный цикл водообеспеченности также наносит значительный ущерб экономике страны, особенно сельскому хозяйству. В последние годы для предотвращения чрезвычайных ситуаций, связанных с вредным воздействием вод, реализованы крупные водоохозяйственные проекты, такие как строительство Коксарайского регулятора стока на реке Сырдарья, регулирование русла реки Сырдарья и северной части Аральского моря.

Потому одним из приоритетов развития АПК в Казахстане также является улучшение качества водных ресурсов.

Кладбище Бонай ханым Кладбище Бонай находится в 15 км к северо-западу от Айтөкебицкого района Актюбинской области. Оно огорожено стенами из необработанных кирпичей, которые находятся в плохом состоянии разрушения. Кладбище носит имя Бонай — дочери Каймы хана — лидера национально-освободительного движения казахского народа в 1837-1847 годах. Бонай также была второй женой известной батыры Батыра. Вместе с братом Кенесары ханом она участвовала в борьбе с царскими войсками. Гробница Бонай имеет прямоугольную форму размером 3,3 на 5,4 м. Вход в усыпальницу расположен с южной стороны.

■ Kazakh Tourism должен стать бренд-менеджером страны

Айнагуль Елюбаева

АО НК «Kazakh Tourism» создано больше года назад, но в обществе все еще нет четкого понимания миссии нацкомпании. На самом деле у нее три функции, поделился в интервью корреспонденту делового еженедельника «Капитал.КЗ» президент правления Kazakh Tourism Рашид Кузембаев и подробно рассказал о каждой из них. Он также уточнил, сколько туристов ежегодно привлекает в страну и сколько государственных денег потрачено в прошлом году на формирование туристического имиджа Казахстана.

— Рашид Талапович, расскажите об основных функциях Kazakh Tourism.

— В обществе складывается не совсем верное представление о том, для чего создали нацкомпанию. Зачастую в нас видят хозяйственников, которые должны строить туалеты и дороги по Казахстану, следить за безопасностью туристов. Есть «КаАвтоЖол», который отвечает за дороги республиканского значения, есть местные исполнительные органы, которые контролируют работу множества мелких фермеров. Поэтому она не работает. Страховым компаниям неинтересно страхование. В настоящее время в этом направлении работают лишь 1-2 компании», — пояснил заместитель министра.

Представитель Минсельхоза также сообщил о большой реформе в рамках программы развития АПК 2017-2021.

«Мы предусматриваем изменение в системе страхования в сельском хозяйстве. Проблемы по страхованию в сельском хозяйстве большие. Поэтому депутатами мажлиса сейчас инициирован законопроект, который находится на рассмотрении. Параллельно эту систему выстраиваем. Это будет добровольное страхование, в противном случае будет страхование по целой линейке продуктов, по своим тарифам».

Мы будем субсидировать страховые премии со стороны государства, но именно по тем программам, которые направлены на решение государственных задач в сельском хозяйстве», — заключил спикер.

Владимир Бурьянов

В Актюбинской области активно развивается внутренний туризм. Сама отрасль становится одним из приоритетов развития нашей страны. Поставлена задача через «100 сакральных мест» показать потенциал Казахстана в этом направлении. В регионе насчитывается свыше 40 сакральных мест, из которых республиканского значения.

Мемориальный комплекс

Абат-Байтак

Кюмбикский район Актюбинской области — настоящий кладезь памятников древности. Здесь расположено уникальное скульптурный памятник Абат-Байтак, относящийся ко времени Золотой Орды (XIII—XIV вв.).

Сохранившихся аналогов такому сооружению на территории Казахстана нет. Подобные памятники порталыо-шатрового типа можно встретить в Челябинской области России, Башкирии, Азербайджане. Мавзолей воздвигнут из жженого кирпича — местного сырья. Для его большей крепости древние мастера использовали при изготовлении такого кирпича молоко и конский волос.



Сейчас высота мавзолея составляет 14,5 м, но ученые полагают, что когда-то она достигала 16 м. Основа памятника четырехгранная: 8x8, что относится к стилю средневековья. Еще издавна бросается в глаза купольное сооружение: орудийный тип барабана, с выведенными 11 гранями и в виде ложных окон. Выше расположена купольная часть, похожая на шатер. Постройка мавзолея относится к шатровому типу. Считается, что раньше купольная часть была украшена голубыми изразцами, сияла на солнце, служила ступенным маяком в этой местности. Четырехгранная барельефная композиция получила название «моральная». Она была восстановлена при реставрационных работах в 2004-2006 годах. Это является автором этой уникальной постройки, так и остался неизменным. По словам ученых, это уникальное сооружение.

Однако известно, в честь кого построен мавзолей. Памятник воздвигнут в честь сына философа Асана кайгы — Абата. Во время раскопок, проводимых на территории захоронения Тлеу батыра, вместе с трех человек. Здешние места до сих пор делят в себе много неизвестного. Вокруг мавзолея Абат-Байтак расположена целая цепочка курганов — мотыльниц, культурных памятников. У каждой мотыльницы говорят о том, что когда-то здесь был большой город. Предположительно, он назывался Байтак. Но, конечно, самую большую историческую ценность несет именно Абат-Байтак, являясь центральным звеном древних сооружений и местной средневековой истории.

Кладбище Бонай ханым Кладбище Бонай находится в 15 км к северо-западу от Айтөкебицкого района Актюбинской области. Оно огорожено стенами из необработанных кирпичей, которые находятся в плохом состоянии разрушения. Кладбище носит имя Бонай — дочери Каймы хана — лидера национально-освободительного движения казахского народа в 1837-1847 годах. Бонай также была второй женой известной батыры Батыра. Вместе с братом Кенесары ханом она участвовала в борьбе с царскими войсками. Гробница Бонай имеет прямоугольную форму размером 3,3 на 5,4 м. Вход в усыпальницу расположен с южной стороны.

Мавзолей Есета-Дарбавы Дарбавы Котыбарулы — живший в XIX веке, младший сын известного казахского батыра и занимает площадь 2,06 га вдоль берега р. Большая Кабыр. Мавзолей состоит из мавзолея, зала Славы и обелиска. По внешнему виду он напоминает здание со шпилем и рядом колонок в духом национально-освободительного движения во главе с Есетом Котыбаровым. Мавзолей Есета-Дарбавы — памятник, воздвигнутый народом батыру Есету Котыбару, жившему в XIX веке (1803-1889 гг.). Он находится в 65 км от Шалкара. Первый вариант мавзолея, построенный в 1890 году, был четырехугольным, из сырцового и жженого кирпича, украшен сволом и узорами стенами. Однако под воздействием времени разрушился. В 1993 году по инициативе шалкарцев этот мавзолей был возведен заново, с учетом современной архитектуры и графики. Если смотреть в направлении Кабыр, то по прямой руке находится могила Есета, а по левую — его брата Дарбавы. В центре, между двумя мавзолеями — высокий светлый минарет. Подходы к мавзолею выложены тротуарным камнем. У каждой мотыльницы установлены кулпытасы.

Мавзолей Исатая Тайманулы

Исая батыра Исатая — предводитель нации казахов, навазский вурдугу, в 1836-1838 гг., мечтавшего о свободе своего народа, вышедшего в бой свои дружины и отдавшего за это свою жизнь, навсегда остался в памяти людей. Его подвиги

Мемориальный комплекс

«Есет батыр»

Знаменитый казахский полководец Есет батыр жил в 1807-1888 гг. Он отличался невероятной смелостью, силой духа, верностью принципам и справедливостью. За эти качества он заслужил уважение не только у своего народа, но и у врагов. Есет батыр был помощником Абулхайр хана, бесстрашно сражался с джунгарями, участвовал в присоединении земель младшего жуза к России. Он прожил более 80 лет, что является невероятным возрастом для воина прошлых времен. Поэтому народ считает, что так много лет ему было даровано владыком за преданную веру и ратные подвиги.

После смерти Есет батыра признали святым, и его могила стала местом паломничества. В 1969 году над могилой мавзолей Есет батыра разрушился, и мемориал на ее месте появился лишь в 90-х годах прошлого века. Сегодня рядом с мемориалом на месте захоронения построены мечеть, мусульманский сквер, в котором происходит поминуться, а священнослужители почитать суры из корана. Традиционно паломники оставляют на могиле Есет батыра подношение в виде платков и денег.

хотим, чтобы нас знали и по нашим доприличательности. В идеале у Kazakh Tourism должна быть функция бренд-менеджера страны, который бы координировал усилия всех стейкхолдеров, которые связаны с продвижением Казахстана. Вторая функция — возможность участвовать в инвестпроектах. К примеру, появился серьезный игрок на рынке туризма, который в Боржом или Мангыстау захотел построить курорт, он может сказать: «Мы vogliamo, если государство также будет инвестировать в этот проект». В таком проекте Kazakh Tourism выступает в качестве соинвестора на миноритарной основе, чтобы у инвестора была гарантия государства. Казахстан на сегодняшний день не является известной туристской дестинацией, поэтому иностранные инвесторы не хотят рисковать. И для того чтобы повысить свою инвестирующую привлекательность, мы должны дать веру инвестору в то, что государство не просто так приглашает его сюда, оно будет разделять с ним ответственность и риски. Третья функция — нарастить потенциал участников туристского рынка. В доокпесный период у нас был десяток компаний по въездному туризму, после выставки эта цифра увеличилась в пять раз.

— Сколько денег тратится на формирование туризмдзя страны?

— В прошлом году было направлено 450 млн тенге или \$12 млн. Узбекистан выделял свыше \$10 млн, Грузия — \$14 млн,



Азербайджан — \$19 млн, ОАЭ — порядка \$136 млн. Все крупные туристские страны очень много средств вкладывают на продвижение. В Дубай приехали более 15 млн туристов, которые тратят в городе около \$30 млрд. У нас эта цифра на порядок ниже. Если сравнить наши расходы на рекламу с посещаемостью туристов, то разрыв будет слишком большой.

— Насколько в ближайшее время планируется увеличить турпоток? — Стоит задача к 2025 году по въездному туризму довести турпоток до 10,8 млн человек, а количество внутренних туристов увеличить в два раза — до 8 млн человек. Эти цифры определяются согласно международным рекомендациям Всемирной туристской организации ООН. В прошлом году Казахстан посетили 8,4 млн посетителей и это с учетом приобретенных туристских путевок, визитов друзей, родственников, бизнес-поездки, участия в конференциях, выставках, различных фестивалях и спортивных мероприятиях.

— На туристизм из каких стран будет сделан упор при наращивании турпотока?

— Первая группа рынков, на которую мы ориентированы прежде всего — Россия и Юго-Восточная Азия, вторая группа — Китай и Европа. Если говорить конкретно, то в Европе это Германия, Франция, Великобритания, Польша, в Азии — Индия, Малайзия, Индонезия, Гонконг, Южная Корея, Япония, на Ближнем Востоке — ОАЭ.

В обшей сложности 13 рынков, которые мы считаем потенциально привлекательными. Речь именно об этих странах, потому что в ближайшее время будут наладиться прямые авиарейсы, безвизовый режим либо облегченная процедура получения визы.

Мемориальный комплекс

«Кобланды батыр»

Кобланды батыр — исторический герой, смелый воин, сражавшийся с калмыками захватчиками, гордость казахского народа. Значительное время он считался мысленным персонажем, героем эпохи и былина, именованным как «каракапыч Кобланды». Сегодня же известно, что Кобланды батыр был реальным личностью, крупным военачальником, жившим в XVI веке, в период распада Золотой Орды. В июньские годы он был приближен к Абулхайр хану. Ему посвящен героический фильм 1977 года «Кобланды батыр», где герой предстает в образе непобедимого воина.



Мемориальный комплекс в честь Кобланды батыра находится в поселке Жиренково и занимает площадь 2,06 га вдоль берега р. Большая Кабыр. Мавзолей состоит из мавзолея, зала Славы и обелиска. По внешнему виду он напоминает здание со шпилем и рядом колонок в духом национально-освободительного движения во главе с Есетом Котыбаровым. Мавзолей Есета-Дарбавы — памятник, воздвигнутый народом батыру Есету Котыбару, жившему в XIX веке (1803-1889 гг.). Он находится в 65 км от Шалкара. Первый вариант мавзолея, построенный в 1890 году, был четырехугольным, из сырцового и жженого кирпича, украшен сволом и узорами стенами. Однако под воздействием времени разрушился. В 1993 году по инициативе шалкарцев этот мавзолей был возведен заново, с учетом современной архитектуры и графики. Если смотреть в направлении Кабыр, то по прямой руке находится могила Есета, а по левую — его брата Дарбавы. В центре, между двумя мавзолеями — высокий светлый минарет. Подходы к мавзолею выложены тротуарным камнем. У каждой мотыльницы установлены кулпытасы.

Мемориальный комплекс

«Осылсарка»

Памятник древности Осылсарка находится в 2 километрах от п. Осылсарка Хромтауского района. Он носит имя дедушки Кайыра. В народных рассказах о нем говорят с уважением «Доске хазрет». Он был известен своим религиозной, просветительской деятельностью, с помощью религии он объединял народ, собирав данные по казахской генеалогии. Его слава-покровителя верблюдов, хранителя верблюжьих стад. Доскай ишана вместе с женой Кайыра, навазский вурдугу. На этом месте установлен памятник из железа, покрашенный в зеленый цвет. Считается, что именно здесь захоронен великий батыра был мазар. Но, к сожалению, в XX веке он окончательно разрушился. В 1969 году останки батыра были подняты из склепа для восстановления облика героя. Выяснилось, что это был воин 45-50 лет, с волевым подборком. После воссоздания облика батыра Кобланды передали в музей Актюбе, туда же были возвращены его останки, которые позже были перезахоронены.

Расположена в Темирском районе Актюбинской области.

Доскай Кашаулы хазрет — видный религиозный деятель. Он из рода Табын, порода Конар. В народных рассказах о нем говорят с уважением «Доске хазрет». Он был известен своим религиозной, просветительской деятельностью, с помощью религии он объединял народ, собирав данные по казахской генеалогии. Его слава-покровителя верблюдов, хранителя верблюжьих стад. Доскай ишана вместе с женой Кайыра, навазский вурдугу. На этом месте установлен памятник из железа, покрашенный в зеленый цвет. Считается, что именно здесь захоронен великий батыра был мазар. Но, к сожалению, в XX веке он окончательно разрушился. В 1969 году останки батыра были подняты из склепа для восстановления облика героя. Выяснилось, что это был воин 45-50 лет, с волевым подборком. После воссоздания облика батыра Кобланды передали в музей Актюбе, туда же были возвращены его останки, которые позже были перезахоронены.

Мемориальный комплекс

«Осылсарка»

Памятник древности Осылсарка находится в 2 километрах от п. Осылсарка Хромтауского района. Он носит имя дедушки Кайыра. В народных рассказах о нем говорят с уважением «Доске хазрет». Он был известен своим религиозной, просветительской деятельностью, с помощью религии он объединял народ, собирав данные по казахской генеал

Автомобили за неделю

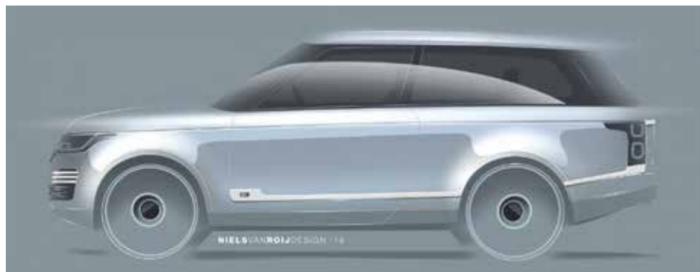
Вашему вниманию – последние автоновости: первый запрет китайской подделки Range Rover Evoque, возможная кончина бренда smart, роботы-парковщики в деле и другие интересные события из мира автомобилей



Первый запрет китайской подделки!

Свершилось! Китайский суд впервые в истории встал на сторону иностранного автопроизводителя, запретив производство, продажи и маркетинговое продвижение кроссовера Landwind X7 – нелегальной копии Range Rover Evoque первого поколения. Также суд пекинского района Чаоян обязал китайскую Jangling Motor Holding, тиражировавшую Landwind X7, выплатить компенсацию производителю «Эвока», британской компании Jaguar Land Rover. Напомним, судебный процесс тянулся с 2015 года, когда Landwind X7 поступил в продажу.

Это отличный знак для мировых автопроизводителей, многие из которых стали жертвами беззастенчивого плагиата со стороны китайских компаний. С развитием китайского автопрома, появлением множества собственных, оригинальных моделей и повышением общей культуры рынка вопрос контрафактной продукции в КНР наконец-то становится де-факто вне закона.



Range Rover Coupé все-таки будет

Мы писали о том, что Jaguar Land Rover вынужден был отказаться от выпуска ограниченной серии эксклюзивного Range Rover SV Coupé из-за финансовых трудностей, связанных с падением спроса на легковые модели. Но расстроенных фанатов марки поспешили утешить кузовное ателье Niels van Roij Design из Лондона: оно выпустит серию из 100 экземпляров трехдверного Range Rover. Ателье обещает за-

казчикам практически неограниченный выбор опций и материалов отделки. Цена вопроса – 275-375 тыс. фунтов стерлингов в зависимости от выбранного двигателя, что примерно на уровне объявлявшейся стоимости отмененного Range Rover SV Coupé (от 240 тыс. фунтов стерлингов). Однако желающим толстосумам придется запастись терпением – на постройку одной машины Niels van Roij Design требуется полгода.



Роботы-парковщики – уже реальность

Пока у нас до сих пор не победили пресловутые «помогает», кланящихся у водителей деньги за «помощь» при парковке, во французском Лионе заработала первая стоянка с роботами-парковщиками. Открытый паркинг при аэропорте города теперь обслуживают три электрических робота Stan производства компании Stanley Robotics (Франция).

Водителю достаточно загнать машину в специальный бокс и оформить стоянку на специальном терминале, занеся туда данные своего авиабилета. Об остальном позаботится Stan – подцепит автомобиль за колеса и перевезет на определенное место, выбранное в соответствии с данными авиабилета владельца машины (центральная система управления распределяет места так, чтобы, например, авто долгосрочного путешественника можно было закрыть машиной того, кто вернется раньше). Строго ко времени прилета пользователя Stan подает его автомобиль обратно в бокс (система получает актуальное расписание авиарейсов).

Как заявляют разработчики, роботизация парковки позволяет использовать площадь на 50% эффективнее, так как машины ставятся впритык друг к другу. Сейчас возможности системы ограничены паркингами на 500 машино-мест, но в перспективе объем увеличится до 6000 машино-мест.



Smart кажут?

А вот над брендом smart ступились тучи руководство материнского концерна Daimler подумывает закрыть подразделение по выпуску городских микролитражек. По сообщению немецкого издания Handelsblatt, судьба марки может быть решена уже в конце нынешнего года. Причина банальна – убытки, которые достигают по 500-700 млн евро в год.

Tesla 3 – европейский бестселлер
Вышедшая на рынок Европы Tesla Model 3 захватила там лидерство среди электромобилей. По итогам февраля она разошлась в Старом Свете в количестве 3657 экземпляров, опередив Renault Zoe и Nissan Leaf. Напомним, «трешка» является и самым продаваемым электромобилем в мире по итогам 2018 года: ее глобальные продажи превысили 130 тыс. единиц.



Tesla Model Y и Porsche Cayenne Coupé



Сегодня в разделе новинок у нас два кроссовера, но какие же они разные! Электрическая Tesla Model Y заинтересует скромных приверженцев экономии и защитников окружающей среды, а бензиновый Porsche Cayenne Coupé, напротив, нацелен на апологетов спортивного стиля и показной роскоши

Model Y, «младший брат» Model X
Tesla представила долгожданный электрический кроссовер среднего класса Model Y, который стал более доступным, «младшим братом» Tesla Model X.

Новинка разработана на платформе седана Model 3. Внешность Model Y выполнена в типичном для «Теслы» спокойном-заглаженном стиле, а минималистский

интерьер с 15-дюймовым горизонтальным дисплеем и вовсе идентичен таковому на «трешке». Подъемные задние двери «крыло сокола», как у Model X, «младшему» кроссоверу не положены (вместо них обычные двери без оконных рамок), зато стеклянная крыша входит уже в стандартную комплектацию. Интересно и то, что относительно небольшой автомобиль имеет версию на 7 мест с двумя дополнительными сиденьями в багажнике. Еще одна заметная опция – система автопилота.

В зависимости от модификации Model Y оснащается одним или двумя электромоторами, привод, соответственно, – задний или полный, а пробег на одной зарядке варьируется от 370 до 483 км. Топ-версия Performance разгоняется до 97 км/ч за 3,5 секунды и набирает максимальную скорость в 241 км/ч. Диапазон цен – от \$39 до 60 тыс.

Cayenne – теперь и Coupé

Как ни странно, но Porsche последней среди конкурентов представила купеобразную версию своего кроссовера Cayenne. Лучше поздно, чем никогда?

В общем и целом Cayenne Coupé «приготовлен» из стандартного «Кайена» по тому же рецепту, что и BMW X6 из X5, и Mercedes GLE Coupé из GLE – задняя часть кузова универсала скошена «а ля лифтбэк». Однако дизайнеры и инженеры Porsche заморочились чуть больше, сильнее наклонив и передние стойки крыши, а сама крыша опущена на 20 мм. Если у обычного «Кайена» в версии Turbo активный задний спойлер установлен на торце крыши, то у Coupé – под задним стеклом, как на «Панамере». Он поднимается на скорости выше 90 км/ч, увеличивая прижимную силу. Еще одна особенность новинки – стандартная панорамная крыша. Альтернатива ей – только карбоновая крыша, входящая в спортпакет.

Из отличий салона отметим базовые спортивные передние кресла с интегрированными подголовниками и двухместный задний диван (трехместное сиденье – бесплатная опция), установленный на 30 мм ниже. Объем багажника ожидаемо уменьшился – с 770 до 625-600 литров под шторкой в зависимости от версии.

По технике Cayenne Coupé идентичен «исходнику». Первоначально для заказа предлагаются две модификации: базовая (двигатель V6 3.0 турбо, 340 л.с.) и Turbo (V8 4.0 битурбо, 550 л.с.). Обе – с 8-скоростным «автоматом» и полным приводом. Адаптивная подвеска и пакет Sport Chrono идут уже «в стандарте».

У дилеров Porsche Cayenne Coupé ожидается в конце мая.

Полосу подготовил Дияз Абылкасов



Отечественная сборка на подъеме

По данным объединения «КазАвтоПром», по итогам января-февраля этого года доля автомобилей казахстанской сборки в структуре продаж официальных дилеров РК достигла 55,4%. В натуральном выражении это около 4,9 тыс. новых авто (+49,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года).

Объем сборки автомобилей местными предприятиями за первые два месяца 2019 года достиг 5920 единиц (включая как легковую, так и коммерческую технику), что на 39,2% превышает показатель 2018-го.

ТОП-10 МОДЕЛЕЙ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СБОРКИ по продажам за январь-февраль 2019 г.

№	Модель	Продажи, ед.
1	Lada Granta	893
2	Hyundai Tucson	649
3	Lada 4x4	543
4	Lada Vesta	500
5	Hyundai Accent	328
6	Hyundai Elantra	298
7	Lada Largus	256
8	Kia Rio	219
9	Kia Sportage	184
10	Hyundai Creta	140

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

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. Ключкова), 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 27.03.2019 г. Заказ N 24976.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПСК «Дәуір», г. Алматы, ул. Кадьякова, 17, тел.: 273-12-04