ИНТРИГА Стр.2

Какие реформы во Всемирной торговой организации нужны РК?

АКЦЕНТ Стр.4

Покажут ли казахстанцы государству все свои доходы?

МНЕНИЕ Стр.3

У. Шаяхметова, председатель правления АО «Народный банк»


# КАПИТАЛ

№26 (627)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 2 АВГУСТА, 2018

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Чем объяснить июньские сверхдоходы ЕНПФ? страница 4

Как чувствуют себя банки из «программной пятерки»? страница 5

Казахстанского архитектора признали в Британии страница 7

Как организовывать коммерческие старты в РК? страница 6

Новые фильтры для «плохого» детского контента в сети страница 9

Почему винные магазины уходят с рынка РК? страница 8

Из Астаны – в Краснодар и Минеральные Воды страница 10



Мы в сети

kapital.kz


# Договор ГПХ должен умереть?

## Формулировка разработчиков поправок к Закону о пенсионном обеспечении привлекла внимание к противоречивой фискальной политике правительства

Георгий Ковалев

Поправки в Закон о пенсионном обеспечении были приняты 2 июля, опубликованы спустя два дня, а уже 14 июля 2018 года признаны вступившими в законную силу. С этого дня все граждане, получающие доход от сделок на основе договоров ГПХ, считаются обязанными самостоятельно уплачивать пенсионные взносы (10% от полученного дохода) в ЕНПФ.

В прежней версии закона, указывает Максим Барышев, главный редактор и CEO портала Учет.kz, норма была прописана четко: «выполняющие работы по гражданско-правовому договору, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг)». В новой версии закона из части 1 пункта 4 статьи 25 часть слов была удалена, и получилось – «по договорам гражданско-правового характера». «Возникает вопрос, зачем удаляли слова «предметом которых является выполнение работ или оказание услуг». Если бы их не удалили, все осталось бы на своих местах и все было бы понятно и ясно», – говорит Максим Барышев.

14 июля бухгалтеры компаний обрушили на отраслевые издания и профессиональные объединения вал запросов с просьбами помочь разобраться в требовании закона. Юридические консультанты сделали очевидный вывод: прямое требование новой редакции закона – необходимость пенсионных отчислений с любых видов дохода, обусловленных гражданско-правовым характером сделок.

[Продолжение на стр. 3]

### Цифра номера

**300 лет**

на такое время биткоин отбрасывает мировую экономику назад, по мнению американского экономиста Пола Кругмана

Подробнее [Стр.5]

### Спикер номера

**Владислав Иноземцев,**

директор российского Центра исследований постиндустриального общества

Подробнее [Стр.2]

### Цитата номера

«Наш рынок привык работать иначе: организаторы мероприятий отдают билеты на реализацию билетному оператору под большую комиссию (8-10% по Казахстану). И – все. На выходе люди даже не знают своих клиентов и не могут работать с клиентской базой»,

– Мейрам Альшинов, сооснователь и технический директор Eventum.one

Подробнее [Стр.9]

### Автомобили

**Bugatti Chiron Sport**

– мощность прежняя, ценник выше

Подробнее [Стр.12]

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### В ТУРКМЕНИСТАНЕ ОТКРОЮТ ТОРГОВЫЙ ДОМ КАЗАХСТАНА

Представители Внешнеторговой палаты Казахстана, Союза промышленников и предпринимателей встретились с бизнесменами Туркменистана. Стороны договорились открыть в Ашхабаде Торговый дом Казахстана и помогать в оформлении въездных виз для предпринимателей обеих стран. Об этом сообщили в пресс-службе компании «Kazakh Export». Казахстанские компании давно проявляют интерес к продвижению своей продукции на рынок Туркменистана. Торговая миссия состоялась при содействии Посольства РК в этой стране. В ней приняли участие 16 компаний в сфере машиностроения, строительства, фармацевтики и пищевой промышленности. В рамках визита состоялись двусторонние встречи на уровне министров и их заместителей министерств энергетики, промышленности, сельского хозяйства, автомобильного транспорта, коммунального хозяйства, а также руководителей Национального космического агентства, Государственного концерна «Туркменкодлары», «Туркменнефть». Председатели правления Торгово-промышленной палаты и Союза промышленников и предпринимателей Казахстана встретились с представителями деловых кругов Туркменистана. Во время встреч говорили о том, что есть сложности при произведении оплаты контрпартнерами из Туркменистана в адрес казахстанских предпринимателей. Это связано с отсутствием возможности свободной конвертации маната. Поэтому топ-менеджеры АО «Kazakh Export» провели переговоры с представителями государственных банков «Туркменистан» и «Халкбанк», а также с коммерческим банком «Рызгаль».

## КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

**АРМАН НУРУШЕВ**
\+ избран в состав правления АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы»

**АРНАТ АБЖАНОВ**
— прекратил полномочия председателя правления АО «Дочерняя организация Народного Банка Казахстана «Halyk Finance»

**БАХЫТЖАН НАУРЗБЕКОВ**
\+ назначен руководителем управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Алматы

**ДАУРЕН САРТАЕВ, ЖАННАТ САТУБАЛДИНА, НУРЛАН ЖАГИПАРОВ**
\+ назначены заместителями председателя правления АО «Народный сберегательный банк Казахстана»

**ЕЛЕНА БАХМУТОВА**
— досрочно прекратила полномочия члена совета директоров АО «Казпочта»

**ЗАРИНА НУРЛАНОВА**
\+ назначена руководителем пресс-службы премьер-министра РК – пресс-секретарем премьер-министра РК

**КАНЫШ МОЛДАБАЕВ**
— прекратил полномочия управляющего директора по развитию и продажам АО «Самрук-Энерго»

**ЛЮ ЦЗИНЧЭН**
\+ назначен первым заместителем генерального директора АО «Мангистаумунайгаз»

**МАКСАТ КИКИМОВ**
\+ назначен руководителем управления туризма и внешних связей Алматы

**НУРЖАН КАТАЕВ**
\+ назначен президентом ФК «Ордабасы»

**ОРАЛХАН КУЛАКОВ, ЭРИК ИМАШЕВ**
— исключены из состава правления АО «Национальная компания «Қазақстан темір жолы»

**РАЙНЕР РАТГЕБЕР**
\+ назначен главным исполнительным директором АО «Кселл»

# ВТО хотят реформировать

## Что может предложить Казахстан?

Аскар Муминов

В конце июля президент США Дональд Трамп выступил с заявлением о необходимости реформы Всемирной торговой организации. Комментируя встречу в Белом доме с главой Еврокомиссии Жаном-Клодом Юнкером, Трамп заявил, что, помимо прочих вопросов, на встрече обсуждалась необходимость перемен в ВТО.

Глава США предложил в рамках реформ работать над решением проблемы нечестных действий, таких как кража интеллектуальной собственности, вынужденный трансферт технологий, промышленные субсидии и искажения, созданные государственными компаниями и затовариванием.

Сегодня эксперты указывают на необходимость реформирования громоздкой структуры ВТО и на то, что организация начинает себя исчерпывать.

В свое время, когда Казахстан вступал в ВТО, было много опасений: как членство в организации скажется на экономике страны, в первую очередь на агросекторе, ведь правила организации жестко регламентируют масштаб государственных дотаций в эту отрасль.

Так или иначе Казахстан больше трех лет является членом организации. Что ему дало участие в ней и как на республике может сказаться реформа ВТО, может ли Астана предложить нечто конкретное для изменения структуры организации?

Об этом «Капитал.kz» поговорил с известным российским экономистом, директором Центра исследований постиндустриального общества Владиславом Иноземцевым.

**– Владислав Леонидович, реформа ВТО актуальна? С чем связано громкое заявление Дональда Трампа?**

– Торговая война США с остальным миром, реальные масштабы которой сегодня намного меньше, чем производимый ею медийный эффект, имеет своей причиной не столько неуравновешенность Трампа, сколько реальные проблемы, о которых долгое время не принято было говорить. Всемирная торговая организация, призванная содействовать либерализации глобальной торговли, представляет собой крайне непрозрачную организацию, при вступлении в которую каждый новый участник оговаривает условия в непубличных сепаратных переговорах с иными членами «клуба».

Это обусловливает как затянутость процесса приема, например, Китай, Казахстан и Россия вступали в организацию 20 лет, так и неравные условия членства. Хотя общей задачей декларируется взаимное снижение тарифной защиты отдельных экономик, их уровень остается различным. В США он составляет, по данным World Integrated Trade Solution Systems, 2,79%, тогда как, например, в Китае – 7,76%, в Индии – 8,55%, в Аргентине – 12,58%, Бразилии – 13,56%, о странах Африки я и не говорю.

Это происходит оттого, что при вступлении каждая страна договаривается о тех или иных тарифах с тем или иным партнером. Например, Казахстан вступил в ВТО на условиях снижения тарифов на сельскохозяйственную продукцию с 16,7% до в среднем 7,6%, а на промышленные товары – до 5,9%, и выторговывает длительный переходный период.

**– А в чем вы видите главную проблему ВТО сейчас?**

– Главная проблема на сегодняшний день – отношения США и Китая. Когда КНР вступала в ВТО, Соединенные Штаты были крайне заинтересованы в ее участии в организации, так как это позволяло американским компаниям получать огромные выгоды от участия китайцев в производственных цепочках и от переноса в Китай своих производств. В то же время в конце 1990-х годов Китай был далеко не первостепенным рынком для товаров из США, и поэтому крайне высокие ввозные пошлины, например, 25% на автомобили американского производства, стали уступкой, на которую Вашингтон легко пошел.

Сегодня, с одной стороны, Китай стал потребителем большого количества американских товаров и, с другой, сам превратился в крупного экспортера тех же автомобилей; в результате китайские машины облагаются при поставке в Америку пошлиной в 2,5%, что в 10 раз больше, чем при экспорте аналогичной американской продукции в Китай. В торговле сельскохозяйственной продукцией разрыв приблизительно такой же.

**– А что конкретно хочет Трамп, говоря о реформе ВТО?**

– Трамп требует реформы ВТО, которая предполагала бы, прежде всего, унификацию торговых условий, и заявляет о стремлении к обнулению всех и всяческих пошлин. Сегодня пошлины на импорт полностью отменены только в Сингапуре, Гонконге и Швейцарии.

Последнее, конечно, маловероятно, но переход к единому тарифу в торговле между крупнейшими игроками – НАФТА, ЕС, Японией и Китаем – вполне возможен. Недавние переговоры Трампа и Юнкера были обречены на успех, так как проблемы в отношениях США и ЕС выглядят сугубо структурными. Одна отрасль может иметь больше преференций у одной из сторон, другая – у другой, но в итоге таможенная защита в ЕС в целом ниже, чем в США. С Китаем дело будет намного более сложным.

Если говорить о реформе ВТО, то важнейшими моментами я бы назвал в первую очередь унификацию тарифов или четкую привязку их к уровню развития экономики страны с пересмотром в случае роста такового – тогда по мере того, как страна богатеет, тарифы снижались бы автоматически.

И, кроме этого, более активное продвижение единых тарифов при торговле услугами, включение в сферу регулирования ВТО всего массива сельскохозяйственной продукции и более серьезные наказания за нарушения прав интеллектуальной собственности и патентного права. Насколько успешными будут подобные реформы – зависит от многих условий, но тот факт, что в США эту проблему стали воспринимать всерьез, кажется мне скорее хорошим, чем тревожным сигналом.

**– А что могут ждать от реформы ВТО такие ресурсозависимые страны-партнеры, как Казахстан и Россия, это может как-то на практике коснуться нас?**

– Если касаться проблем Казахстана и России, то в наших странах обычно говорят о ВТО с долей критики и скепсиса. Конечно, ВТО – это организация, наиболее значительные выгоды от членства в которой получают государства – экспортеры промышленной продукции, а не сырья.

От вступления Казахстана, да и России в ВТО выиграли не столько казахстанские или российские производители, сколько потребители, получившие доступ к большему числу более дешевых товаров. Несомненно, присоединение к ВТО в любом случае предполагает усиление конкуренции на внутренних рынках, что дает потребителям дополнительные преимущества.

Так, в Казахстане условиями вступления были, в частности, отмена 49%-ного потолка для иностранных инвестиций в телекоммуникационные компании и разрешение для иностранных банков открывать филиалы через пять лет после присоединения страны к ВТО.

**– Так оправдался ли спустя три года расчет Астаны на необходимость стать частью Всемирной торговой организации?**

– На мой взгляд, для такой страны, как Казахстан, вступление во Всемирную торговую организацию важно прежде всего как свидетельство некоего международного признания, и позитивный эффект может проявиться скорее через привлечение инвестиций, в том числе в добывающий сектор и сферу услуг, чем посредством стимулирования несырьевого экспорта.

**– Казахстан может стать реальным участником процессов по реформированию ВТО?**

– Что касается перемен, которые могут произойти в ВТО вследствие усилий по реформированию организации, я бы не переоценивал их влияния на казахстанскую экономику. Сегодня большая часть казахстанского экспорта – это сырье, и его поставки зависят, прежде всего, от инвестиций в отрасль, а защита или стимулирование инвестиций лежат за рамками реформы.

Кроме того, и это даже более значимо, на казахстанскую экономику влияют членство страны в Евразийском союзе и конфликты вокруг России, в отношении которой вводятся ограничительные меры и она отвечает тем же. Или, наоборот, сама вводит санкции против Украины, что в прошлом году привело к сложностям с поставками украинских товаров в Казахстан.

Думаю, что казахстанским политикам и предпринимателям сегодня следует с большим вниманием относиться к интригам, разворачивающимся вокруг их «старшего партнера» по ЕАЭС, чем к торговым противоречиям между США и ЕС. Эти процессы затрагивают Казахстан сильнее, а непредсказуемость Кремля намного выше, чем даже сегодняшнего Белого дома.

# Вступление в ВТО не осчастливило Казахстан

Аскар Муминов

**«Капитал.kz» опросил экономистов на предмет того, выиграл ли Казахстан от вступления в ВТО и что может дать экономике республики реформа организации. В целом эксперты считают, что пока участие в ВТО не сильно сказалось на Казахстане и не оживило торговлю в республике.**

**Артем Деев,**
ведущий аналитик Amarkets

Вступление в ВТО для Казахстана и России произошло довольно поздно, в момент, когда в организации уже активно нарастали противоречия, а споры и судебные разбирательства между членами стали обычным делом. Примечательно, что множество подобных споров успешно решалось и решается как в рамках ВТО, так и вне организации, фактически в ходе взаимных переговоров сторон и обмена требований на уступки, такой же досудебный этап является и частью согласительных процедур в рамках разрешения споров внутри организации.

Выиграли ли наши страны или нет – в целом по экономике такой однозначный вывод сделать сложно, он не очевиден. Можно уверенно говорить о том, что значительные изменения произошли в регуляторных аспектах отдельных отраслей. Что же касается субсидий, то сельское хозяйство во всем мире способно существовать в нынешнем виде именно как субсидируемая структура, причем субсидиями в итоге и косвенно, и напрямую пользуются и те производители, которые реализуют экостандарты.

Дотационный характер агросектора является одной из важнейших глобальных проблем и в Старом, и в Новом Свете, от Франции до Австралии и от США до Норвегии. Страны используют дотации и для внутреннего ценового регулирования, и для достижения продовольственной независимости. Для Казахстана, России, как и для других стран, ключом к успеху здесь является максимальная локализация производства и борьба не тарифными методами, а с помощью самых разнообразных стандартов качества.

**Александр Егоров,**
валютный стратег ГК TeleTrade

Вступление в ВТО не привело к реализации большинства надежд инициаторов этого процесса на переломе веков. Однако для России, в частности, это членство обеспечило смягчение экономических санкций, введенных после 2014 года. Правила ВТО позволяют оспаривать торговые ограничения, явно противоречащие уставу, и отстаивать свою позицию в судах. С точки зрения экономического эффекта членство в ВТО накладывает ряд ограничений на условия экспорта, при этом наиболее уязвимым становится продукция высокой степени переработки. Для России и Казахстана это не является серьезной угрозой, так как наши страны в основном ориентированы на экспорт сырья.

**Алексей Калачев,**
эксперт-аналитик АО «ФИНАМ»

Вступая в свое время в ВТО, более того, добиваясь членства в нем, выполняя необходимые требования, и Россия, и Казахстан взвешивали плюсы и минусы такого шага, оценивали полученные преимущества и соглашались на определенные жертвы. Если вдруг возникла необходимость выйти из этой организации, тоже стоит проделать эту работу, прежде чем решиться на такой шаг.

При всех плюсах и минусах, на мой взгляд, правильнее было бы состоять в этом клубе государств, имеющем общие правила, налагающем общие обязанности и дающем общие права, которые подлежат защите. Конечно, реальность зачастую разительно отличается от деклараций. Тем не менее стремление к организации мирового торгового пространства более продуктивно, чем хаос двусторонних отношений. Каждая страна хочет преференций и не хочет ограничений, но это тупиковый путь.

Нарушение правил ВТО грозит распадом этой организации. Прекращение ее деятельности или выход из нее потребуют значительной перестройки экономических связей и нанесут значительными потерями. К сожалению, угроза торговых войн со стороны президента США ставит ВТО в трудное положение, так как складывающаяся ситуация демонстрирует неспособность реальной защиты прав членов организации. Мне кажется, нужно двигаться в сторону создания механизмов, которые могли бы обеспечить такую защиту.

Что касается сельского хозяйства, да, проблема существует. С точки зрения обеспечения продовольственной безопасности нужно больше поддерживать собственных сельхозпроизводителей и эффективно защищать их от импорта. Но не нужно отставать и от прогресса.

Если раньше в развитых странах в сельскохозяйственном производстве было задействовано около трети трудовых ресурсов, то в современном агросекторе занято лишь около 3%. Излишне высокая своих сельхозпроизводителей, страна может «заморозить» отсталость и проиграть в развитии. Тут весь вопрос в балансе приоритетов.

**Анна Бодрова,**
старший аналитик инвестиционной компании «Альпари»

Сейчас, по прошествии времени, думается, что ВТО все больше имеет общий характер организации и не располагает нужными механизмами влияния и равновесия для всех стран-участниц. Россия много лет ломала копья и добивалась членства в ВТО, но фактически внутри антироссийских санкций, действующий сейчас, не защищает ничем. ВТО не влияет на торговый конфликт между государствами и носит все более номинальный характер. Изменения в ВТО, способные положительно повлиять на экономики РФ и Казахстана, могли бы касаться аспектов конкуренции, тарифов и схем взаимодействия. Но современный мир развивается значительно быстрее, чем ВТО успевает реформироваться.



# Умут Шаяхметова: «Все работает, денег много»

## Глава «Народного банка» прокомментировала ситуацию с банкоматами и счетами клиентов

Римма Налиханова

**«Народный банк Казахстана» и «Казкоммерцбанк» 28 июля 2018 года подписали передаточный акт. Документ стал юридическим оформлением факта передачи «Народному банку» всего имущества, всех прав и обязательств «Казкома». Как проходит интеграция и с чем сталкиваются клиенты? Об этом «Капитал.kz» узнал у председателя правления «Народного банка» Умут Шаяхметовой**

**– Умут Болатхановна, у вас «жаркие деньки», можете ли вы прокомментировать ситуацию, которая происходит? Многие клиенты испытывают волнение из-за того, что не могут снять деньги, перевести платежи. С чем это связано и когда устранят проблемы?**

– Действительно «жарко». Но повода для паники нет, интеграция и объединение прошли. Да, много разных технических моментов еще существует, главное – база клиентов сохранена, деньги есть. Были на сутки приостановлены какие-то операции по карточкам, но это связано с большим количеством операций, которые обслуживаются в порядке очереди. Более миллиона операций. Конечно, для этого необходимо время, чтобы обработать все. Эти проблемы в основном у юридических лиц, маленьких и средних компаний, которые пришли в отделение. Но если вы физлицо и у вас есть карта, то вы без проблем можете снять любую сумму. Банкоматы все заполнены, все работает, денег много, мы жестко все контролируем, и банкоматы готовы обслуживать карточки. Если у юридического лица есть корпоративная карточка, точно так же вы можете прийти в банкомат и снять деньги. На самом деле есть проблемы в рабочих процессах, но хочу вас заверить, деньги у всех клиентов сохранились, никто не потеряет ни копейки. Очереди скапливаются в отделениях, и это рабочий процесс, который решается.

**– Умут Болатхановна, но ведь есть еще много жалоб и на онлайн-операции, это тоже настораживает. Когда решат их?**

– Да, это временно. У нас был момент сбоя по онлайн-банкингу в основном для юридических лиц, но мы эту проблему уже решили, и проблемы по платежам уже, можно сказать, устранены. Могут быть какие-то сбои в течение 2-3 дней, но это максимум. Такая накладка еще связана с тем, что это конец месяца, а это, как правило, начисление зарплат юридическим лицам. Есть маленькие компании, которые работают наличными, они снимают и пополняют только наличными без онлайн-банкинга для выплаты зарплат, а это тоже определенная нагрузка и может зависать система из-за многочисленных операций. Но по всем крупным платежам и выплатам, зачислением на карты, снятием физлицами в банкоматах этой наличности уже проблем нет, проблем с наличием денег нет. Я понимаю всех этих людей, я тоже видела их лица, сама была в отделениях, я понимаю, на что они жалуются, но прошу не усугублять ситуацию, все решится завтра.

**– Есть ли хорошие новости? Что ждет банк дальше?**

– В целом ситуация под контролем, мы все видим, понимаем, ожидаем, что уже завтра точно будет все работать. Наши клиенты видят больше возможностей, потому что мы – объединенный банк, самый большой, самый устойчивый. Сейчас после завершения объединения мы сравниваем комиссии и выбираем в пользу тех, которые ниже, и распространяем на всю нашу клиентскую базу. То есть клиенты выигрывают от ценообразования комиссионных расходов и тарифов. Затем у «Халыка» есть хорошие программы для МСБ, у нас большая ликвидность. Мы кредитовали всегда, кредитуем и будем кредитовать. Ставки «Халыка» всегда ниже – что для МСБ, что по ипотечным кредитам. Для крупных клиентов это вообще огромные возможности. После объединения рейтинг у «Халык банка» сохранен и он по-прежнему высокий, чего не скажешь о «Казкоме». Поэтому, конечно, ожидаем позитивную динамику. Пока могу точно сказать, что клиенты «Казкома» выиграют от интеграции с «Халыком».

# Договор ГПХ должен умереть?

[Начало на стр. 1]

А какие сделки характеризуются как гражданско-правовые? Да все, начиная от купли-продажи имущества и оформления банковских депозитов до сделок внутри семьи! Информация об этом вылилась в социальные сети, что повлекло за собой невиданное по накалу страстей обсуждение – и осуждение, – законодательных поправок.

Лишь только две недели спустя, в минувшие выходные, прозвучал точный сигнал из правительства. Как и полагали самые трезвомыслящие комментаторы, правки подразумевают самостоятельную уплату пенсионных взносов гражданами, получившими доход на основе договоров ГПХ.

Теперь правительство вернется к Закону о пенсионном обеспечении, чтобы проработать подзаконные акты, дающие рынку точные установки. А тем временем рынок, оправившись от стресса, отметил ретроградный характер поправок. И предложил использовать сложившуюся паузу, чтобы внести изменения, отвечающие духу времени и общему направлению в сторону упрощения фискальной нагрузки, что хорошо заметно на примере налогообложения так называемого самозанятого населения.

### Пенсионный пресс спровоцировал социальный стресс

Первый комментарий к изменениям в Закон о пенсионном обеспечении прозвучал на специализированном бухгалтерском портале Учет.kz. Вот что «Капитал.kz» рассказал Максим Барышев. «Если читать поправки в закон дословно, то пенсионные отчисления следует делать со всех договоров гражданско-правового характера. Я углубился в тему, чтобы найти определение договору ГПХ. И обнаружил, что такого определения в Казахстане нет. Есть гражданско-правовые отношения, которые не ограничиваются договором гражданско-правового характера. Что имели в виду законотворцы – не очень понятно, – рассказывает Максим Барышев. – Соответственно, я применил знак приблизительного равенства. Так как нет определения гражданско-правового характера, мы находим ближайшее определение, которое существует в законодательстве, а это гражданско-правовые отношения. А если посмотреть на них с юридической точки зрения, то это практически все отношения, существующие в стране. Исходя из дальнейшей трактовки, с любого акта гражданско-правовых отношений возникает договор ГПХ, в том числе и устный. То есть получается, что если есть передача денег каким-либо образом, то исходя из точной трактовки законодательства, мы получаем необходимость уплаты 10% в пенсионный фонд».

Такого же мнения придерживается Андрей Хорунжий, вице-президент Палаты налоговых консультантов. «Проблема в чем: исключения по выплате пенсионных взносов касаются только пенсионеров, инвалидов и пенсионеров по выслуге лет. А в отношении видов деятельности или видов доходов закон исключений не дает. Грубо говоря, теоретически можно обязать человека делать пенсионный взнос после продажи валюты в обменном пункте, – говорит Андрей Хорунжий. – Гражданско-правовые отношения гораздо шире, чем трудовые. Любые взаимоотношения, которые регулируются Гражданским кодексом: мена, дарение, продажа любого товара, оказание любых услуг. Любое действие, которое осуществляет физическое лицо: мена валюты, страхование, вознаграждение банковскому депозиту или по банковскому счету – считается доходом по договору ГПХ. Причем Гражданский кодекс не разграничивает договор на письменный и устный. Соответственно любая устная сделка, приносящая любой доход, если не сделать уточнений, обязывает гражданина делать пенсионный взнос, как минимум 10% от текущей минимальной заработной платы, сейчас это 2828 тенге. Максимальная сумма ОПВ может составить 212 130 тенге за месяц, в котором получен доход».

СМИ и социальные сети отреагировали взрывным негодованием. Парадокс состоит в том, что подробное обсуждение поправок в закон и погружение в детали произошло на фоне общего нигилизма, испытываемого обществом в отношении пенсионной системы. Однако одно дело заранее питать разочарование отдаленной перспективой системой пенсионного обеспечения, и совсем другое – питать это разочарование ежемесячными взносами с каждого своего действия, связанного с финансами и имуществом.

Примечательно, что избежать разночтения можно было, всего лишь оставив норму, которая была в предыдущей версии закона. «В поправках исключена норма, которая гласит дословно: «выполняющие работы по гражданско-правовому договору, предметом которых является выполнение работ (оказание услуг)». Эта строчка была удалена из этого закона и вместо нее мы получили «по договорам гражданско-правового характера», – говорит Максим Барышев.

Неудивительно, что многие комментаторы поторопились связать изменения с необходимостью латать бюджетные дыры ЕНПФ, известного закрытой и зачастую, мягко говоря, недальновидной политикой. Нетрудно было предположить, что государство озаботилось созданием финансовой подпитки фонда из любых мыслимых источников.

В общем осуждающем хоре практически утонули трезвые оценки профессионалов, призывающих подождать, пока государство признает собственное пренебрежение важными деталями, которые необходимы в поправках к Закону о пенсионном обеспечении.

Собственно, это и произошло: пусть и с подозрительной двухнедельной задержкой, Светлана Жакупова, вице-министр труда и социальной защиты населения, в минувшие выходные заявила, что взносы будут платиться исключительно с доходов, полученных от оказания услуг или выполнения работ, а не с доходов от реализации имущества. Детали будут приняты в соответствующем подзаконном акте правительства. В какой срок будет закончена эта работа – неизвестно. «После такого резонанса, я думаю, вернутся к прежней трактовке», – считает Максим Барышев.

### Рынку нужна либерализация, иначе фрилансеры исчезнут

Достаточно ли того, чтобы вернуть закон в равновесие, не учитывая общей либерализации в области налогообложения, которой в последнее время придерживается в своих планах государство? Достаточно вспомнить обещание правительства облегчить жизнь так называемых самозанятых, позволив им упрощенную модель выплаты налогов, взамен чего они получат доступ к социальным услугам.

Конечно, неудача с внесением изменений в Закон о пенсионном обеспечении заставляет осторожнее относиться к обещанным переменам. С другой стороны, есть время и возможность выработать решение, которое было бы актуальным и сформировало у рынка уверенность на многие годы вперед.

Какое решение можно назвать идеальным, какие обстоятельства следует учесть при работе над подзаконным актом? Как считает Андрей Хорунжий, для фрилансеров, работающих на основе трудовых договоров, следует упростить любую фискальную нагрузку. Иначе и без того их непростое положение заставит их либо перевести отношения с заказчиками в тень, либо уйти в индивидуальные предприниматели. Возложение на фрилансеров чрезмерной ответственности может убить такую в целом удобную форму взаимоотношений, как трудовой договор ГПХ.

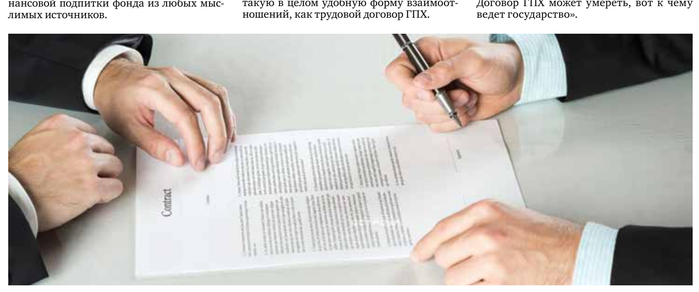
В самом деле, если индивидуальный предприниматель имеет возможность платить ОПВ, предварительно самостоятельно определив свой доход по минимуму в размере 1 МЗП, фрилансер этой льготы лишен, хотя зачастую в сумму его вознаграждения работодатель вносит все необходимые для выполнения работ текущие затраты, которые вознаграждением не являются. Таким образом, требование обязательной выплаты 10% пенсионного взноса может стать последней каплей, которая переполнит чашу терпения сообщества фрилансеров. Это укол особенно болезненный на фоне того, какую малую сумму государство требует от самозанятых, обещая им упростить выплату отправкой декларации. В какой срок будет закончена эта работа – неизвестно. «После такого резонанса, я думаю, вернутся к прежней трактовке», – считает Максим Барышев.

### Рынку нужна либерализация, иначе фрилансеры исчезнут

Достаточно ли того, чтобы вернуть закон в равновесие, не учитывая общей либерализации в области налогообложения, которой в последнее время придерживается в своих планах государство? Достаточно вспомнить обещание правительства облегчить жизнь так называемых самозанятых, позволив им упрощенную модель выплаты налогов, взамен чего они получат доступ к социальным услугам.

Конечно, неудача с внесением изменений в Закон о пенсионном обеспечении заставляет осторожнее относиться к обещанным переменам. С другой стороны, есть время и возможность выработать решение, которое было бы актуальным и сформировало у рынка уверенность на многие годы вперед.

Какое решение можно назвать идеальным, какие обстоятельства следует учесть при работе над подзаконным актом? Как считает Андрей Хорунжий, для фрилансеров, работающих на основе трудовых договоров, следует упростить любую фискальную нагрузку. Иначе и без того их непростое положение заставит их либо перевести отношения с заказчиками в тень, либо уйти в индивидуальные предприниматели. Возложение на фрилансеров чрезмерной ответственности может убить такую в целом удобную форму взаимоотношений, как трудовой договор ГПХ.




## КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

### популярное за неделю

### ИНДУСТРИАЛЬНУЮ ЗОНУ ТУРКЕСТАНА УВЕЛИЧАТ

Территорию индустриальной зоны Туркестана увеличат до 300 гектаров, будут построены современные заводы и фабрики. Как сообщил аким города Алибек Усербаев, на сегодняшний день ведется систематизированная работа по привлечению инвесторов из-за рубежа для новых проектов. При этом в Туркестане намерены уделить особое внимание развитию предпринимательства, сельского хозяйства, туризма, а также промышленности. Эта отрасль должна стать в регионе ведущей. Отметим, что в индустриальной зоне Туркестана реализуются различные проекты. Так, в январе-марте 2018 года объем произведенной продукции предприятиями индустриальной зоны составил 343,3 млн тенге. Кроме того, за 3 месяца текущего года объем промышленного производства достиг 4 331,2 млн тенге. К примеру, мебельная фабрика, расположенная на территории индустриальной зоны, ежедневно выпускает 100 комплектов спальных и кухонных гарнитуров, при этом ежегодно планируется выпускать порядка 30-35 тыс. комплектов. Как рассказал аким Туркестана Алибек Усербаев, на сегодня разработан план развития сферы производства и в ближайшее время ожидается проведение масштабных работ. **(ontustik.gov.kz)**

### МАЛЫХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ

За год число работающих малых компаний в стране выросло на 12 тыс. Из них почти 5 тыс. относятся к оптовой торговле и ретейлу, а также научной и технической деятельности. По итогам июня количество малых активных предприятий в РК достигло 147 тыс. — это на 2,1% больше, чем в мае, и сразу на 8,9% - чем год назад. Самый серьезный годовой рост зафиксирован в Астане — сразу на 47,1%, до 23,9 тыс. компаний — это уже 16,3% от РК, против 12% годом ранее. Также концентраторы бизнес-активности малых компаний — Алматы (22,4% от РК, 32,9 тыс., +5,7% год к году) и Карагандинская область (7,1% от РК, 10,4 тыс. — практически столько же, сколько и в июне 2017). Среди сфер деятельности наибольшее количество малых активных предприятий сконцентрировано в сфере торговли (35,1 тыс.), образования (14,7 тыс.) и строительства (13,7 тыс.). Наибольший рост по количеству компаний зафиксирован в сфере торговли (сразу на 3,6 тыс. за год), а также профессиональной, научной и технической деятельности (плюс 1,1 тыс. за год, до 10,9 тыс. компаний). Число стартапов (новых малых компаний) выросло сразу на 2,6% за месяц и на 23,6% — за год, до 46 тыс. Наибольшее количество новых малых предприятий находится в финансовом центре, Алматы — сразу 14,2 тыс., +17,2% за год. Среди отраслей наибольшее число новых малых компаний (сразу 34,9%) также приходится на сферу торговли. Кроме того, заметный приток малого бизнеса — в строительстве (11,1% от РК) и научно-технической деятельности (4,9%). **(energyprom.kz)**

### МАНГИСТАУСКАЯ ОБЛАСТЬ ИНТЕРЕСНА ИНВЕСТОРАМ

Аким Мангистауской области Ералы Тугжанов рассказал об итогах социально-экономического развития за январь-июнь 2018 года. Ералы Тугжанов отметил, что работа в регионе построена в соответствии с поручениями главы государства, озвученными в Послании «Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции», и указаниями президента и правительства по «Пяти социальным инициативам». По информации акима, промышленные предприятия области за первое полугодие текущего года произвели продукции в действующих ценах на 1,4 трлн тенге. Доля обрабатывающего сектора достигла 9%. Инвестиции в основной капитал за первое полугодие 2018 года составили 256 млрд тенге. «Мангистауская область осуществляет экспортно-импортные операции с 37 странами. С начала года проведены переговоры с потенциальными инвесторами и подписано 6 меморандумов. В рамках визита Нурсултана Назарбаева в ОАЭ подписано рамочное соглашение с компанией DP World о приобретении 49% акций АО «СЭЗ Морпорт Актау». **(kapital.kz)**

### ЛОГИСТИКА СТАНОВИТСЯ ЛУЧШЕ

В Индексе эффективности логистики Казахстан занял 71-е место среди 160 стран, поднявшись на 6 позиций по сравнению с 2016 годом. При этом наша страна опережает Россию (75), Узбекистан (99), Беларусь (103), Кыргызстан (108), Грузию (119), Туркменистан (126) и Таджикистан (134). Об этом сообщили в пресс-службе МИР РК. На улучшение показателя повлияло несколько факторов. В их числе реализация крупных инфраструктурных проектов в транспортной отрасли, сокращение времени пересечения границ, сокращение документов при осуществлении внешнеэкономической деятельности, улучшение услуг, оказываемых субъектами частного предпринимательства на всех видах транспорта и в сфере транспортной логистики. Индекс эффективности логистики — LPI (Logistics Performance Index) — индекс Всемирного банка, рассматривающий легкость осуществления поставок товаров и состояние торговой логистики на национальном и международном уровне. Показатель измеряет эффективность работы цепей поставок в международной торговле и оценивается каждые два года. Индекс оценивает следующие шесть факторов: эффективность работы таможенных органов; качество инфраструктуры; простота организации международных поставок товаров; компетенция в логистике; возможность отслеживания товара на протяжении всей цепочки поставок; соблюдение сроков доставки. Лидерами в LPI в 2018 году стали Германия, Швеция, Бельгия, Австрия и Япония. **(kapital.kz)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### КАЗАХСТАНСКОЕ МОРОЖЕНОЕ «ПОЕДЕТ» В КИТАЙ

ТОО «Шин-Лайн» отправило на экспорт в Китай первую партию мороженого в объеме 10 тонн, сообщила пресс-служба компании. «Выход на рынок Поднебесной стал возможным по итогам большой работы министерства сельского хозяйства и НПП «Атамекен» по продвижению казахстанской продукции на рынок КНР, в частности, по снятию ограничений на поставку мороженого», – отметил основатель и президент группы компаний «Шин-Лайн» Андрей Шин, слова которого приведены в сообщении. Фура с 10 тоннами казахстанского мороженого, по данным компании, проследует из Алматы до Шанхая, где у «Шин-Лайн» открыт собственный склад, который станет центральным хабом компании в Китае для поставок по северной, восточной и юго-восточной частям страны. За 2018 год компания планирует поставить на китайский рынок 200 тонн мороженого. В 2017 году компания договорилась о поставках с более чем 100 дистрибьюторами. Старт экспорту в Китай позволит, по мнению Андрея Шина, увеличить долю экспортной составляющей производства на 3%. Общие инвестиции компании в исследования и разработку новой технологии производства, нового состава продукта, новой упаковки, по информации Шина, составили более 5 млн евро. **(interfax.kz)**

### В АЛМАТЫ БОЛЬШЕ ВСЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Алматы остается одним из самых инвестиционно привлекательных регионов страны. «За период с января по июнь текущего года объем инвестиций в основной капитал составил 296 млрд тенге при индексе 122,7%. Городская доля вложения инвестиций в основной капитал в объеме республики составляет 6,6%. Частные инвестиции составляют наибольшую долю — 83,3%. Рост инвестиций в основной капитал сложился в таких отраслях, как услуги по проживанию и питанию, транспорт и складирование, операции недвижимого имущества», — отметил руководитель Департамента статистики Алматы Комитета по статистике МНЭ РК Баглан Каргулов. По его словам, уровень экономической активности на текущий период составил 68,3%. «В экономике города заняты 909 тыс. человек», — говорит руководитель. Учитывая тот факт, что город является экономически привлекательным для ведения бизнеса, количество зарегистрированных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей занимает значительную долю по стране. «На 1 июля 2018 года зарегистрировано 120916 юридических лиц и 157274 индивидуальных предпринимателя, что составляет 28,3% и 13,9% от всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей страны. Доля малых предприятий занимает 98,5%», — отмечает Баглан Каргулов. На сегодняшний день сфера торговли является крупнейшей отраслью в несырьевом секторе и вносит наибольший вклад в экономику города. **(kapital.kz)**

### ИНВЕСТОРОВ ЗАЩИТЯТ ОТ ЧИНОВНИКОВ

В Актобе прошло заседание совета инвесторов, в рамках которого состоялась презентация фронт-офиса проекта Protecting Business and Investments, созданного для антикоррупционного сопровождения инвесторов. Главной целью проекта является защита инвесторов от всевозможных коррупционных рисков, с которыми сталкивается предприниматель. «Мы из года в год планомерно проводим работу по снятию административных барьеров, улучшению инвестклимата в регионе. В прошлом году у нас начал функционировать областной филиал Kazakh Invest. К работе по улучшению инвестклимата, сопровождению инвесторов и их проектов подключились областной департамент Агентства по делам государственной и противодействию коррупции совместно с региональной палатой предпринимателей. Необходимо, чтобы не было никаких бюрократических проволочек для бизнеса со стороны госорганов. Каждый инвестор должен чувствовать себя комфортно и безопасно», — отметил заместитель акима Актюбинской области Кайрат Бекенов. Агентство по противодействию коррупции намерено оперативно и жестко реагировать на каждый факт воспрепятствования деятельности инвесторов, отметил в свою очередь руководитель областного департамента антикоррупционного ведомства Расул Медетов. Единственное условие для инвесторов — стопроцентный отказ от коррупционных составляющих в инвестиционном проекте и нулевая терпимость к коррупции. **(kapital.kz)**

### КАЗАХСТАН БУДЕТ КОНКУРЕНТНЕЕ

Казахстан планирует в этом году улучшить свои позиции в глобальном индексе конкурентоспособности Всемирного экономического форума и подняться на 12 позиций – с 57 на 45 место, сообщила вице-министр национальной экономики Мадина Жунусбекова. «В этом году мы ожидаем, что Казахстан займет 45 позицию в этом индексе. И мы хотим подняться на 12 позиций выше. Что касается «Институтов», в этом году мы хотим улучшить позиции на 13 пунктов, ведь Казахстан снизил регулятонкие и надзорные полномочия и бремя регулирования. Мы также провели цифровизацию наших услуг», – сказала она на брифинге. По итогам оценки 2017 года в рейтинге ГИК ВЭФ Казахстан занял 57 место среди 137 стран, снизив свои позиции на 4 пункта по сравнению с 2016 годом. Из 12 факторов конкурентоспособности улучшение произошло по 4 факторам, по 8 факторам произошло снижение. Из 114 индикаторов улучшение произошло по 28 индикаторам, ухудшение – по 76 индикаторам, по 10 индикаторам изменений не зафиксировано. Наибольшее влияние на снижение рейтинга страны оказало ухудшение макроэкономической ситуации в 2016 году. **(interfax.kz)**

# Покажут ли казахстанцы государству все свои доходы?

**Аскар Муминов**

Как известно, в Казахстане с 1 января 2020 года планируется введение всеобщего декларирования. В обоснование этой меры государственные органы приводят аргумент, что декларирование доходов и имущества физических лиц способствует усилению роли государства в обеспечении сбора налогов и других обязательных платежей в бюджет, повышению налоговой культуры налогоплательщиков, а также борьбе с коррупцией и теневой экономикой.

Вместе с тем уже возникает много вопросов о том, как эта мера повлияет на казахстанцев. Например, стало известно, что с 2020 года они не смогут хранить дома больше 14 млн тенге, излишки необходимо отнести в банк. Другой вопрос связан с тем, как будет заполняться декларация, насколько она сделает прозрачными доходы граждан. Об этом «Капитал.kz» поговорил с фискальным экспертом, юристом по налогам Габитжаном Кудайбергеном.

**– Габитжан, насколько своевременна это норма? Что она даст казахстанцам, с какими проблемами они могут столкнуться?**

– Вопрос введения в Казахстане всеобщего налогового декларирования обсуждается уже давно. Насколько мне известно, на протяжении нескольких лет налоговые органы изучали мировой опыт, сопоставляли с казахстанскими реалиями и тестировали в пилотном режиме. Своевременно ли данное нововведение или нет, по сути, не имеет значения, так как всеобщее декларирование есть объективная необходимость. Во многих развитых странах оно уже есть и показывает положительные результаты. В странах с высокой налоговой культурой граждане четко знают, сколько налогов они платят, в связи с чем они более требовательны к государственной власти.

В отличие от них на постсоветском пространстве преобладает так называемый налоговый нигилизм, когда налогоплательщики не ощущают себя таковыми. Наши граждане в большинстве своем даже не интересуются, сколько налогов за них платят их работодатели, отсюда и низкий уровень требовательности и доверия к государству.

В свете часто наблюдаемых в социальных сетях и журналистской среде возмущений по вопросам обеспечения общественной безопасности введение всеобщего декларирования представляется очень своевременным. Хочется верить, что в стране постепенно произойдут перемены, способствующие развитию общественного диалога. В данном контексте осознание гражданами, что они платят государству за правопорядок и свою безопасность конкретные суммы денег, может способствовать усилению взаимной ответственности сторон.

Проблемы, с которыми могут столкнуться казахстанцы, – это неудобство работы с «личным кабинетом» налогоплательщика, стресс и массовый ажиотаж. Возможно, к этому времени будут разработаны технические решения в виде приложений для компьютеров и мобильных устройств, которые облегчат новую задачу. Кроме того, очевидно, в спросе будут услуги налоговых консультантов, которые будут помогать заполнять декларации.

**– Можно ли ожидать, что после введения всеобщего декларирования все доходы казахстанцев, включая высокопоставленных чиновников, станут прозрачными?**

– Да, на это рассчитаны новшества. Дополнительно всеобщее декларирование поможет выявлять незаконные доходы.

**– Что означает норма о том, что дома можно хранить не больше 14 млн тенге? Соответствует ли она международной практике?**

– На мой взгляд, это ошибочное мнение, ставшее результатом неверной интерпретации слов чиновника, сообщившего о новшествах. На самом деле таких ограничений нет. Дело в том, что в 2020 году, когда всеобщее декларирование заработает, сначала нужно будет подать так называемую «входную» декларацию, в которой должно отражаться все, что есть у налогоплательщика на текущий момент: недвижимость, транспорт, доли участия в жилищном строительстве, дебиторская задолженность и прочее имущество, в том числе наличные деньги.

Применительно к наличным деньгам установлен порог в размере 500 МЗП, примерно 14 млн тенге. Думается, эта сумма выяснена расчетным путем. Так, с начала 2018 года, то есть с момента введения в действие нового Налогового кодекса, до начала 2020 года, когда новая норма вступит в силу, пройдет 24 месяца. Если поделить 14 млн тенге на 24, то выйдет чуть меньше 600 тыс. тенге. Это примерно столько, сколько можно откладывать ежемесячно «под подушку». Согласитесь, не много и не мало. Если будет больше накоплений, то можно перечислить их на депозит и задекларировать их как деньги на банковских счетах без ограничений.

В последующем, если лицо, допустим, приобретет недвижимость на эти деньги, оно может не доказывать законность их происхождения. В целом желательно отразить свое имущество во «входной» декларации по максимуму с тем, чтобы в последующем не было лишних вопросов.

Затем граждане ежегодно будут сдавать декларацию о доходах и имуществе, в которой будет отражаться информация о получаемых текущих доходах и приобретении имущества. При этом опять же какие-либо ограничения на хранение наличных денег не ожидаются.

**– Какие последствия от всеобщего декларирования доходов стоит ждать? Может ли всеобщее декларирование привести к увеличению налогов?**

– Всеобщее декларирование делается для того, чтобы вывести из тени все активы граждан, а государство обладало бы инструментами по выявлению незаконно полученных доходов. Определенно, это будет способствовать увеличению поступлений налогов от граждан. Однако эффект будет несущественным, так как львиная доля бюджета обеспечивается за счет недропользователей, производственных предприятий и банковского сектора. На их фоне роль обычных граждан незначительна.

**– Могут ли налоговики начать «трясти» людей после 2020 года за те деньги или имущество, которое они приобрели до этого срока, или к 2020 году человек показывает все, что у него есть и только с этого момента начинается мониторинг?**

– Как я уже говорил, у нас низкое доверие к власти. Нам кажется, что оно хочет нас лишний раз «потрясти». Хотя чаще всего государство благосклонно к нам. Предметно по вопросу отвечу, налоговые органы будут мониторить наши доходы, полученные только после 2020 года.

Для подавляющего большинства населения жизнь не изменится, оно задекларирует свои доходы и имущество и продолжит жить обычной жизнью. Никто не будет проверять наличные деньги и ювелирные изделия.

**– Насколько вводимое в Казахстане декларирование доходов соответствует мировой практике?**

– Мне сложно говорить о мировой практике, так как не приходилось ее анализировать детально. Но думается, процедура пройдет относительно безболезненно, так как за наемных работников обязательства по исчислению и уплате выполняют работодатели. Им лишь останется перенести суммы в декларацию.

Эксперт высказал «Капитал.kz» свое мнение о том, к чему приведет всеобщее декларирование в Казахстане

**Петр Пушкарев,**
шеф-аналитик ГК TeleTrade

Закон о переходе к всеобщему декларированию доходов и имущества гражданами был подписан президентом Казахстана еще в конце 2015 года. То есть декларирование вводится не как-то неожиданно для граждан, а это продуманная поэтапная стратегия, все делается вполне цивилизованно.

Это выход на ситуацию, когда сам гражданин, будучи ответственным налогоплательщиком, заявляет стартовую планку имущества, которым он владеет, а затем ежегодно указывает источники и размер своих реальных доходов. Сюда должны включаться и доходы за рубежом, если они превышают 10 минимальных заработных плат, граждане должны декларировать недвижимость за пределами Казахстана.

Даже стипендии, если кто-то учится за пределами Казахстана и получает на карту в сумме больше 10 минимальных зарплат, должны указываться в декларации. Должна включаться в декларацию и недвижимость, зарегистрированная на несовершеннолетних. То есть любые сколько-нибудь существенные размеры доходов система должна учесть, но только то, что, разумеется, сам гражданин укажет.

Если что-то не укажет, то впоследствии может попасть «под колпак» налоговых органов. В этом смысле, если есть какие-то неучтенные государственной налоговой системой доходы, в том числе частично теневая заработная плата, то могут быть неудобства, когда гражданин хочет быть чистым перед законом, но не все его доходы проходят при этом по официальным зарплатным ведомостям. Хотя форма декларирования, насколько я понимаю, предусматривает возможность просто указать, что других доходов, помимо заработной платы, гражданин не имеет.

Если заявленные в декларациях доходы не будут соответствовать реально получаемым суммам, и налоговые службы получат такую информацию, то предусмотрена мера, что подоходный налог может быть в таких случаях доначислен. В том числе такая информация может быть получена от третьих лиц.

Это создает дополнительные возможности государству и для контроля за нелегальными доходами, и особенно для борьбы с коррупционными схемами – очевидно, в этих целях такие нормы и прописаны. Но, теоретически, в каких-то случаях подобные нормы, если они будут применяться неизбирательно, могут создать неудобства и простым гражданам: если человек получает зарплату в конверте, то виноват в этой схеме его работодатель, а работник мало что может изменить. Но при этом работник может копить «серые» деньги на машину, недвижимость – не обязательно на элитную, а просто на единственное жилье.

И если такой доход нельзя отразить в декларации, то при неразборчивом применении мер контроля к таким гражданам это, наверное, может представлять для них проблему.

# Чем объяснить июньскую сверхдоходность ЕНПФ?

**Николай Дрозд**

Доходность инвестирования средств ЕНПФ в первом полугодии составила 4,48%. За июнь произошел достаточно существенный сдвиг в пользу роста доходности, поскольку на конец мая она была 2,98%.

Официальный рост цен за полугодие, по данным комитета по статистике министерства национальной экономики, составил 2,6%, что означает соблюдение с некоторым запасом принципа «доходность – выше инфляции». Июньские результаты связаны не с каким-либо пересмотром портфеля ценных бумаг, а с переоценкой стоимости валютных активов по отношению к тенге. Доходность такой переоценки – 76 млрд тенге, в то время как на конец мая валютная составляющая приносила убытки в сумме 12 млрд тенге, а на конец апреля – в 27 млрд тенге.

Укрепление доллара по отношению к тенге в июне, однако, перевернуло эту ситуацию. Нацбанк, управляющий инвестиционным портфелем ЕНПФ и увеличивавший долю долларовых бумаг в периоды сильного тенге вопреки результатам, связанным с текущей доходностью, может пожинать промежуточные плоды такого инвестирования. Доля вложений в долларовые бумаги увеличилась с начала года с 27,14% до 31,6% и, вероятно, может расти в дальнейшем. Предельный лимит инвестирования в иностранной валюте, обозначенный в инвестиционной декларации ЕНПФ, может максимально доходить до 50%.

Снижение доли инвестирования в тенге связано, главным образом, с сокращением вложений в бумаги квазигосударственного сектора и облигации и депозиты казахстанских банков. В мае произошла довольно крупная реализация еврооблигаций НК КМГ, несколько банков досрочно погасили депозиты, произошли также выплаты по банковским облигациям. При этом доходность при вложениях, например, в казахстанский квазигосударственный сектор в тенге находится на достаточно высоком уровне – 11%, и это инвестирование сложно считать льготным предоставлением нацкомпаниям длинной ценовой ликвидности, ставки по банковским депозитам в тенге в среднем находятся на уровне в 10,5%.

В отличие от ситуации прошлого года снижается уровень инвестирования в бумаги иностранных государств – с 12,20% на начало года до 10,22% на конец июня. За последние три месяца произошел выход из американских госбумаг на сумму свыше чем 300 млрд тенге. Если в конце прошлого и начале этого года управляющие портфеля ЕНПФ пытались заместить низкодоходные иностранные госбумаги более высокодоходными латиноамериканскими, азиатскими и восточноевропейскими, то теперь предпочтение отдается китайскому и индийскому квазигосударственным секторам: экспортно-импортным агентствам и государственным холдингам. Общий объем таких инвестиций относительно невысок, а средневзвешенная доходность составляет 4,4%. Еще одним трендом стало довольно существенное увеличение размещений в иностранных банках – с 3,57% до 6,41%. При этом ранее Нацбанк упоминал, что не рассматривает такие вложения как долгосрочные, и эти деньги, возможно, будут реинвестироваться.



# Как чувствует себя «программная пятерка»

## Растут ли докапитализированные государством банки быстрее рынка?

**Николай Дрозд**

По итогам полугодия показатели пятерки банков, участвующих в программе докапитализации Нацбанка, не продемонстрировали резкого снижения рыночных долей по кредитованию и активам. Пока картина не оставляет впечатления каких-то тектонических сдвигов в секторе под влиянием «беспрецедентно честного взгляда регулятора» на проблему плохих кредитов. По оценкам Нацбанка, масштабное списание плохих кредитов практически нивелирует весьма активное новое кредитование: соответственно 1,2 триллиона списаний и 1,3 триллиона новых кредитов в июне.

По данным аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана, в июне был отмечен самый высокий уровень кредитования за последние 3,5 года. Очевидно, одним из основных драйверов кредитного рынка остается розница, в июне на потребительские цели было выдано свыше 324 млрд тенге, что выглядит очень значительным ростом. Год назад, в июне 2017 года, потребительское кредитование составляло 255 млрд тенге.

Двумя игроками, у которых списание плохих кредитов явно выбивается из общерыночной ситуации, стали Казком, не имеющий отношения к программе докапитализации, но докапитализированный напоследок государством и акционерами Халык банка, и банк RBK, участвующий в программе, но стоящий особняком из-за выявленного масштаба кредитования связанных с банком лиц. Активы RBK сократились с пиковых 972 млрд тенге до 548 млрд тенге на конец июня, кредитный портфель – с 690 млрд тенге до 229 млрд тенге. В масштабах пятерки банков (в нее также входят Цеснабанк, Центр-Кредит, АТФ Банк и Евразийский банк), участвующей в программе, изменения заметно менее выраженные, совокупная доля по активам составила на конец июня 26,3% против примерно 27,2% на 1 декабря 2017 года.

### Искусство раскрытия проблем

Доли в кредитовании, правда, снизились до 30,9% с 34,2%. Председатель Нацбанка Данияр Акишев прошлой осенью подчеркивал, что ситуация в других банках-участниках программы достаточно сильно отличается от Bank RBK. Уровень проблемных и подлежащих реструктуризации кредитов в остальных четырех банках оценивался не более чем в 15-25%. Вторым важным посылом от регулятора было упоминание ряда жестких ограничений, связанных с отказом от выплат дивидендов, кредитования аффилированных заемщиков и выводом денег из банков в обмен на предоставление средств на мягких условиях. Нарушение этих условий характеризовалось как триггер для конвертации субординированного долга в прямое участие государства.

Конечно, главным ожиданием от программы было признание проблемного портфеля, во многом возникшего в результате неосмотрительно выданных подобные нормы, если они будут применяться неизбирательно, могут создать неудобства и простым гражданам: если человек получает зарплату в конверте, то виноват в этой схеме его работодатель, а работник мало что может изменить. Но при этом работник может копить «серые» деньги на машину, недвижимость – не обязательно на элитную, а просто на единственное жилье.

И если такой доход нельзя отразить в декларации, то при неразборчивом применении мер контроля к таким гражданам это, наверное, может представлять для них проблему.

# Bitcoin отбрасывает экономику на три века в прошлое?

**Дмитрий Чепелев**

Прошедший семидневный период, за время которого практически все криптовалюты показывали умеренный рост, завершился значительным падением, зафиксированным в понедельник, 31 июня. Общая капитализация криптовалютного рынка, на протяжении недели колеблющаяся около отметки $300 млрд, в день падения потеряла сразу 7,6%. На 1 августа совокупная стоимость всех криптовалют составила $277,2 млрд против $300 млрд неделей ранее. Однако, даже несмотря на падение, Bitcoin (BTC) продолжает постепенно наращивать свою стоимость, поднимаясь с отметки $6500, зафиксированной несколькими месяцами ранее.

Многие авторы называют криптовалюты деньгами 21 века, однако известный американский экономист Пол Кругман в своей статье для NY Times заявил, что Bitcoin возвращает экономику на 300 лет в прошлое. Он называет издержки, возникающие в процессе осуществления транзакций, и отсутствие связи криптовалют с реальными объектами материального мира причинами этой деградации. Также, по его утверждению, эволюция денежных средств со временем создала не обременяющую лишними сложностями систему, а Bitcoin вновь вводит ограничения, связанные с затратами на майнинг блоков и с подтверждением осуществляемых транзакций. «В общем контексте истории существования денег тот энтузиазм, который существует по поводу криптовалют, выглядит очень странным, он идет в полностью противоположном направлении от давно наметившегося тренда», – пишет он. При этом экономист назвал Bitcoin ценным, но планирует делать это в ближайшем будущем; 72% даже не рассматривают криптоиндустрию как сферу инвестиционных интересов.

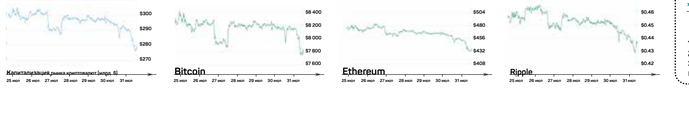
Касательно необходимости расширить распространение криптовалют высказался и создатель Ethereum Виталик Бутерин. По его мнению, инфраструктура криптовалют должна расширяться таким образом, чтобы приобретение цифровых активов было максимально доступно для как можно большего числа людей, а ежедневное использование криптовалют не вызывало никаких трудностей даже у пожилых людей. При этом он назвал внимание, прикованное к перспективе создания криптовалютных биржевых инвестиционных фондов (Bitcoin-ETF), чрезмерным.

«Я считаю, что сообщество уделяет слишком много внимания ETF на базе BTC, ETH или еще чего-либо. При этом недостаточно внимания уделяется тому, чтобы пользователи могли купить криптовалюту на сумму от $5 до $100 в магазинчике на углу с помощью банковской карты. Первое (Bitcoin-ETF) хорошо подходит для раздувания цены, однако второе гораздо полезнее для повсеместного внедрения», – высказался создатель Ethereum и добавил, что в текущий момент криптовалютную индустрию характеризует чересчур большое количество инвесторов и чересчур маленькая степень практического использования.

1. Bitcoin. За прошедшие семь дней Bitcoin потерял в цене 6%. Практически всю неделю он колебался выше линии $8000. В середине недели было краткосрочное падение стоимости «цифрового золота» до $7900. Падение продлилось несколько часов и, по мнению экспертов, было вызвано решением Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) Bitcoin перенесть с зеленым светом о запуск Bitcoin-ETF (криптовалютных инвестиционных фондов). Уже в завершение семидневного отрезка цена Bitcoin значительно упала вновь. На утро 1 августа цена на BTC составила $7756, что на $494 ниже, чем неделей ранее. Несмотря на это, Bitcoin остается на «первую криптовалюту», Bitcoin увеличил свою долю в общей капитализации, нарастив 0,8%. Доля составила 48,1% против 47, 3% неделей ранее.

2. Ethereum. «Цифровая нефть» понесла самые существенные потери среди трех самых крупных криптовалют, потеряв за неделю 9%. На утро 1 августа стоимость Ethereum составила $434 против $477 неделей ранее. Доля «эфира» в общей капитализации криптовалютного рынка под давлением снижающегося рынка потеряла 0,2% и на 1 августа составила 15,8%.

3. Ripple (XRP). Ripple, как и остальные участники неформального клуба топ-3 криптовалют, на прошедшей неделе продемонстрировал негативный результат. Потеря стоимости составила 4,8%, а цена Ripple на утро 1 августа была зафиксирована на уровне $0,434. Доля XRP в общей капитализации криптовалютного рынка составила 6,15%.




Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю

| Топ-3 криптовалют | 25 июл **2018 г.** | 1 авг **2018 г.** | Изменение **в %** |
|---|---|---|---|
| 1. Bitcoin **(BTC)** | $8250 | $7756 | -6% |
| 2. Ethereum **(ETH)** | $477 | $434 | -9% |
| 3. Ripple **(XPR)** | $0,456 | $0,434 | -4,82% |
| Общая кап-ция (млрд) | $300 | $277,2 | +2,92% |

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### ГОСБУМАГИ РК ВНЕСЛИ В СПИСОК CLEARSTREAM

Национальный банк сообщил об успешной реализации проекта по включению государственных ценных бумаг Республики Казахстан в список ценных бумаг, рассчитываемых в международной расчетной системе Clearstream. Директор департамента монетарных операций Нацбанка Алия Молдабекова рассказала, что новая международная линия для казахстанского рынка запускается 30 июля 2018 года. Завершение проекта позволит углубить интеграцию с международными финансовыми рынками и обеспечит приток дополнительных портфельных инвестиций. «Возможность осуществления расчетов по государственным ценным бумагам Республики Казахстан через систему Clearstream подразумевает существенное упрощение доступа международных инвесторов на казахстанский фондовый рынок. Реализация проекта является новым этапом в развитии финансового рынка в Казахстане», – рассказала Алия Молдабекова. **(kapital.kz)**

### QAZAQ BANKI ПОКА НЕ БУДЕТ ПРИНИМАТЬ ДЕПОЗИТЫ

Постановлением правления Национального банка Республики Казахстан с 31 июля по 28 сентября текущего года приостановлено действие лицензии на прием депозитов физических лиц, открытие банковских счетов физических лиц АО «Qazaq Banki». Об этом сообщили в пресс-службе Нацбанка. Лицензия приостановлена на привлечение новых депозитов и открытие новых банковских счетов физических лиц и не касается обслуживания действующих депозитов и клиентов банка. «Данное решение принято Национальным банком в рамках надзорного реагирования на отдельные нарушения банком требований банковского законодательства по основаниям, предусмотренным подпунктами в) и г) пункта 1 статьи 48 Закона Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» за систематическое (три и более раза в течение двенадцати последовательных календарных месяцев) ненадлежащее исполнение договорных обязательств по платежным и переводным операциям и систематическое (три и более раза в течение двенадцати последовательных календарных месяцев) нарушение пруденциальных нормативов и (или) других обязательных к соблюдению норм и лимитов», — пояснили в Нацбанке. **(kapital.kz)**

### ПРИСОЕДИНЕНИЕ КАЗКОМА К НАРОДНОМУ БАНКУ ЗАВЕРШЕНО

«Народный банк Казахстана» и «Казкоммерцбанк» 28 июля 2018 года подписали передаточный акт. Этот документ является юридическим оформлением факта передачи Народному банку всего имущества, всех прав и обязательств Казкома. «Мы завершили большой процесс, который длился более полутора лет, начиная со вступления в переговоры, процедуры due diligence (комплексной финансовой проверки), предшествующей приобретению акций Казкоммерцбанка, совершения самой сделки, и наконец, последующей интеграции и объединения двух банков. Все мероприятия по переходу Народного банка и Казкоммерцбанка на единую технологическую платформу завершены в полном соответствии с графиком», — прокомментировала итоги интеграции председатель правления Народного банка Умут Шаяхметова. Решения об утверждении передаточного акта были приняты 26 июля текущего года на внеочередном общем собрании акционеров Народного банка, внеочередном общем собрании акционеров Казкоммерцбанка и совместном общем собрании акционеров Казкоммерцбанка и Народного банка (далее — решения акционеров). В соответствии с решениями акционеров было размещено 758687723 простых акций Народного банка среди акционеров Казкоммерцбанка (за исключением Народного банка) в обмен на простые акции Казкоммерцбанка. Таким образом, процесс передачи Казкоммерцбанком всего имущества, всех прав и обязательств Казкоммерцбанка Народному банку завершен. **(kapital.kz)**

### КОНКУРЕНЦИЯ БАНКОВ НА РУКУ КАЗАХСТАНЦАМ

Карточный рынок в Казахстане развивается ускоренными темпами. Так, количество банковских карт в обращении выросло за месяц на 1,2%, за год — сразу на 24,9%, за пятилетку — на 54,3%, до 20,8 млн к лету 2018 года. Из них число активно используемых карт достигло уже 10,4 млн — это на 2,2% больше, чем месяцем ранее, на 23,6% — чем в аналогичном периоде прошлого года, и сразу на 73,6% — чем пять лет назад. Резко увеличился и оборот по картам: объем снятия наличности и безналичных платежей вырос на 0,2% за месяц и сразу на 38,5% за год, до 1,5 трлн тенге, количество транзакций подскочило на 8,5% за месяц и на 65,9% за год. Рост активности держателей карт отмечен как в сегменте снятия наличных (+22,5% за год в деньгах и +12,9% — в количестве транзакций), так и в сфере безналичных карточных платежей — сразу вдвое год-к-году в деньгах и на 2,3% — в транзакциях. Заметно выросло и количество держателей карт — сразу на 21,7% за год и на 51,9% — за пять лет, это уже 18,1 млн человек. На фоне такого бурного развития рынка банки усиливают конкуренцию за клиентов. Относительно недавно в карточном сегменте появились карты «золотого» класса Gold по цене обычных карт. Однако с обострением конкуренции банки идут дальше: сегодня «золотые» предложения уже не актуальны, их вытесняют «платиновые». «Платиновые» дебетные карты предлагает 12 БВУ с собственной банкоматной сетью. Продуктов в сегменте Platinum на рынке 14. **(ranking.kz)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### ТЕЛЕКОМ НАРАЩИВАЕТ ИНВЕСТАКТИВНОСТЬ

По итогам I полугодия объем капитальных инвестиций в сферу информации и связи составил 30,2 млрд тенге – это сразу на 25,2% больше, чем годом ранее. Наибольший объем пришелся на финцентр – Алматы – 10,9 млрд тенге, это немного меньше (-5,7%), чем в аналогичном периоде годом ранее. На втором месте – Атырауская область. Примечательно, что здесь объем капвложений вырос год-к-году сразу почти в 14 раз, до 5,6 млрд тенге. Замыкает тройку регионов-лидеров Астана – 5,4 млрд тенге, на 52,5% больше, чем годом ранее. Сразу 98,9% капвложений обеспечили сфере телекома собственные средства бизнеса – 20,8 млрд тенге, +27,1% год-к-году. 1,1% составили бюджетные средства, 0,1% – заемные. В прошлом году инвестактивность в сфере связи пошла в рост впервые после сильного двухлетнего упадка в кризисный период. Показатели текущего года явно закрепляют позитивную динамику. Ввод в действие основных средств – т. е. законченных строительством и введенных в действие предприятий, зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения; машин, оборудования, транспортных средств, инструмента, инвентаря в т.д. – подтверждает рост инвестактивности. Так, после спада в посткризисном 2016 году, показатели 2017 года показали рост год-к-году сразу на 48,5%, показатели первого полугодия 2017 превысили показатели аналогичного периода 2016 на 13,2%. **(finprom.kz)**

### В АСТАНЕ ВЫБРАНЫ ЛУЧШИЕ ТОВАРО-ПРОИЗВОДИТЕЛИ

В Астане в ходе ежегодного конкурса-выставки «Лучший товар Казахстана» выбраны лучшие отечественные товаропроизводители 2018 года. «В ходе регионального тура экспертная комиссия определила девять победителей в трех номинациях: «Лучшие товары производственного назначения:« ГК «Эколос Казахстан», ТОО «Selena Insolation», ТОО «KazFriaPlast»; «Лучшие товары для населения»: ТОО «KazArms», «Ipek Kagit Central Asia», ТОО «BARK TECHNOLOGY; «Лучшие продовольственные товары»: «Мамулины вкусняшки», «THE CHEF delicatessen», ТОО «Столичный хлеб», — прокомментировал итоги конкурса директор Палаты предпринимателей Астаны Ален Тулькубаев. Он отметил, что оценка материалов и продукции была доверена экспертной комиссии, в состав которой вошли представители Палаты предпринимателей, РГУ «Департамент охраны общественного здоровья города Астаны Комитета охраны общественного здоровья МЗ РК», Национального центра экспертизы и сертификации, представители Центра санитарно-эпидемиологической экспертизы, эксперты-аудиторы и другие. По словам организаторов, в этом году список участников более, чем наполовину пополнился «новичками». В выставочном конкурсе приняли участие 72 компании Астаны. **(ortcom.kz)**

### ПРОИЗВОДСТВО ПАТРОНОВ ЗАПУСТЯТ В 2018 ГОДУ

Одной из точек роста экономики Карагандинской области является специальная экономическая зона «Сарыарка». Статус участников СЭЗ сегодня имеют 14 компаний. На ее территории действует шесть предприятий. «Участниками СЭЗ инвестировано в проекты 44,1 млрд тенге, произведено продукции на сумму 58,6 млрд тенге, создано 652 рабочих места. Отдача составляет порядка 2 тенге на один тенге вложенных бюджетных средств в строительство инфраструктуры СЭЗ, - доложил руководитель управления промышленности и индустриально-инновационного развития Галымжан Жумасултанов. – На стадии реализации находятся еще 8 проектов, из которых в текущем году будет запущен завод по производству патронов ТОО «Steel Manufacturing». Реализация этого проекта обеспечит создание 164 рабочих мест, инвестиции составят 28 млрд тенге». **(karaganda-region.gov.kz)**

### ДОЛЯ МСБ РАСТЕТ

В Алматинской области подведены итоги социально-экономического развития за первое полугодие и намечены задачи на следующее. С основным докладом выступил заместитель акима Женис Туяков. Среди важнейших достижений региона увеличение доли малого и среднего бизнеса с 39% до 50%. Вместе с тем, как сообщил спикер, «есть, над чем работать всем акимам районов и городов, руководителям управлений и ведомств». Так, снижен экспорт мяса, мясных и молочных продуктов. Остается низким уровень переработки молока и мяса. Из 10 тыс. личных, подсобных хозяйств в кооперативы вошли только 3,4%. Женис Туяков проинформировал, что из запланированных 100 объектов малого бизнеса на сегодняшний день открыто только 32. «На поддержку предпринимательства выделено 11 млрд тенге, в т.ч. на микрокредитование – 5,4 млрд с учетом дополнительно выделенных 1,3 млрд тенге в рамках Пяти социальных инициатив Президента. Из них на 23 июля выдано всего лишь 359 микрокредитов на сумму 1,8 млрд тенге, также не начато освоение 1 млрд тенге, выделенного из местного бюджета. То есть средства не работают на экономику, а лежат на счетах. Поэтому акимам необходимо обратить серьезное внимание и усилить работу в данном направлении, – отметил Женис Туяков. **(zhetysu.gov.kz)**

# Беги и зарабатывай

## Как организовывать коммерческие старты в Казахстане?

Елена Тумашова

12 лет назад общественное объединение «Экстремальная атлетика» начинало с забегов для 20 друзей, теперь же проводит 15 авторских стартов в год и собирает сотни, а некоторые мероприятия – до 2 тыс. участников из 20-30 стран. В последние несколько лет проектами управляют Тимур Артюхин и Вадим Винокуров. Они рассказали деловому еженедельнику «Капитал.kz», какой момент стал переломным – и старты стали приносить прибыль, какова идеальная формула заработка с забега и как организовать старты так, чтобы участники получили удовольствие и пришли в очередной раз.

### Стартовые взносы превратили «побегушку» в мероприятие

Все началось в 2006 году с мероприятий для друзей: стартов не хватало, а потребность в них была. Только бегом мы не ограничивались, делали соревнования и походы, а по спортивному, и по горному велосипеду. Это было просто развлечение, и оно было убыточным: старты были в том числе бесплатными, приходилось вкладывать собственные средства. Постепенно аудитория стала расширяться: приходили уже не просто друзья, а друзья друзей и все желающие.

Это был период, когда мы искали что-то, что бы нравилось и нам, и аудитории. Период проб и ошибок. Спустя время пришли к пониманию: любительский спорт не выживет, если не станет коммерческим. Потому что люди хотят сервис и качество, а это возможно, только если тратить на это деньги. А где взять деньги? У участников. Только после того, как мы это осознали и сделали старты платными, люди начали приходить сотнями. В 2015 году в первый раз состоялся Tengri Ultra и он стал нашим первым массовым мероприятием. Это был переломный момент. До этого удавалось собирать по 100-200 человек на старт, но качественный скачок произошел только после того, как участники стали платить. Оказалось, люди готовы тратить деньги на хороший сервис. Кроме того, это дисциплинирует: если человек отдает за что-то деньги, он относится к этому серьезнее. Это уже не просто «побегушка», а мероприятие, за которое он заплатил, к которому он должен готовиться и получить результат.

### Бегуны, которые приносят прибыль

Для нас важно, чтобы все зарегистрировавшиеся участники пришли на соревнование. Потому что на каждого мы готовим стартовый пакет, а это не просто нагрудный номер, это еще и набор «плюшек» – футболка, медаль, подарки, электронный чип (с его помощью человек сразу видит, каким по счету он финишировал) и пр. Кроме того, от количества зарегистрировавшихся участников мы рассчитываем, сколько людей пройдет через пункт питания, сколько мест нужно на парковке, сколько потребуется биотуалетов. А когда по факту приходит только половина, мы получаем прямые убытки. Стартовый взнос помог решить эту проблему.

Сейчас мы пришли к тому, что сделали дифференцированную оплату в зависимости от периода регистрации – чем раньше, тем меньше стартовый взнос при том же наборе услуг. И установили лимит: например, принять участие в старте может только первая зарегистрировавшаяся тысяча или две. Ограничение связано с тем, какой трафик мы можем «переварить» без потери качества и полноты сервиса. Например, у нас был ночной забег в горах. Мы могли бы собрать на него 5 тыс. человек, но горная тропа настолько узкая, что может вместить не более 500. Определенное количество участников зависит от того, какие лимитирующие факторы возникают на каждом старте.

Сейчас мы пришли к тому, что, когда у нас собирается минимум 500 участников, нам рентабельно проводить мероприятие и мы сможем дать хороший сервис. При количестве участников 100-300 человек мероприятие для нас по финансам приближается к нулю.

### Из чего складывается экономика стартов

Общий бюджет мероприятия формируется из стартовых взносов и спонсорских денег. Вывели для себя такую формулу: мы должны получить от мероприятия половину стартовых взносов. Но это не прибыль в чистом виде. Это деньги, которые мы тратим на заработные платы сотрудникам, на оплату труда фотографов и видеооператоров, разработку сайта, дизайна и пр. Также привлекаем волонтеров бартером, подарками. То, что остается, это и есть наша прибыль.

Детально экономика старта выглядит так: организация локации, то есть все, что строится на месте – стартовый и финишный городок, туалеты, пункты питания и пр., требует в среднем 30-40% всего бюджета. На те вещи, с которыми участник уходит домой, тратится примерно 20% от общей суммы.

Если же появляется спонсор, мы получаем возможность вернуть участнику больше, чем он заплатил – через сервис и те самые «плюшки» в стартовом пакете.

### Сколько казахстанцы готовы заплатить за старты?

Если говорить о том, сколько в принципе казахстанцы готовы платить за старты, то можно привести такой пример: стартовый взнос на «половинке» Ironman в Астане (триатлон, – прим. ред.) – около $200. И люди участвуют. Это хорошо, потому что говорит о том, что они готовы платить за такие мероприятия.

У нас самый дорогой старт – Irbis Race – стоит 15 тыс. тенге. Например, за участие в горном ультрамарафоне нужно заплатить 15 тыс. тенге. Почему так много? Потому что, помимо стандартного пакета, человек получает обязательное страхование жизни с эвакуацией вертолетом. Это горный ультрамарафон, который проходит в труднодоступном месте, куда можно добраться только пешком, и в случае травмы человека нужно будет либо на руках два дня выносить, либо эвакуировать вертолетом.

Стартовые взносы нам приходится постоянно поднимать из-за инфляции. Например, в 2014 году мы брали 1-1,5 тыс. тенге. Сейчас участие в наших стартах стоит в среднем 4-5 тыс. тенге. В России аналогичный забег – такого же масштаба и с такими же затратами – обойдется участнику в 3-4 тыс. рублей, то есть в 16-22 тыс. тенге. Разница в ценах объясняется более высоким спросом в соседней стране, поэтому там организаторам приходится регулировать количество участников таким образом. В Европе цены еще выше. Например, я сам (Артем, – прим. ред.) скоро буду участвовать в забеге во Франции, там один только стартовый взнос – 150 евро.

### В чем интерес спонсоров?

Сейчас у нас есть три старта, которые мы делаем без спонсоров. Для нас они, если не убыточные, то приближены к нулю. Но мы их все равно проводим. В «годовом выражении» в совокупности с другими стартами это не так критично с точки зрения финансов, и логика проста: если ничего не делать, то спонсоры и не найдутся.

Спонсоры необходимы. Мы прекрасно понимаем, что сможем поднять стартовые взносы тенге на 500 или на 1000, но не до 20-30 тыс. тенге: такого спроса в Казахстане пока просто нет. Конечно, есть люди, готовые заплатить, но их не так много.

В чем интерес спонсоров? Они получают прямой доступ к платежеспособной целевой аудитории, которая способна потреблять различные услуги и покупать товары. Это люди 27-35 лет. Довольный участник любую рекламную информацию воспринимает позитивно. Есть спонсоры, которые сотрудничают с нами на личных отношениях. Например, наш участник хочет быть частью процесса, движения за здоровый образ жизни. Хорошо, если при этом он долларовый миллионер. Всякое бывает.

Если говорить о том, смотрят ли спонсоры на количество участников, то и да, и нет. С одной стороны, забег на 300 человек может показаться малоперспективным с точки зрения продвижения. Но с другой стороны, вопрос в том, а кто эти 300 участников. Например, тот же самый Irbis Race – самый дорогой наш старт, и его можно назвать элитным. В силу его специфики мы предъявляем участникам особые требования. Атлеты выходят на старт в экипировке за $1,5-2 тыс., соответственно, скорее всего, они могут во что-то вкладывать свои деньги, могут потреблять товары премиум-класса. И, конечно, есть спонсоры, которым такие 300 человек очень интересны.

### Как привлечь участников в следующий раз

Нельзя сказать, что в Казахстане сформировался рынок трейловых событий. Если он и есть, то мы на нем лидеры. Нечто похожее делает «Алматы марафон», это общественная организация.

Сравнивать себя с «Алматы марафоном» мы не можем. Да, вроде и у них, и у нас люди бегают. Но это большая разница: организовать забег в городе – логистика проще, но управление огромной массой людей сложнее, и в горной местности – участников можно знать в лицо, но логистика очень сложная. Есть такие мероприятия, куда мы привозим все – и воду, и электричество, и еду, и мобильную связь (которую операторы разворачивают для нас там, где ее не было).

И мы, конечно, различаемся по количеству стартов. «Алматы марафон» проводит 6 мероприятий, 5 из которых – это просто бег. Мы – 15 абсолютно разных стартов. Это одна из особенностей организации: людям постоянно хочется чего-то новенького. В прошлом году человек пробежал 20 км, в этом году ему нужно бежать уже 30 км. На прошлом старте он просто пробежал, в очередной раз он хочет бежать дистанцию с препятствиями. Поэтому у нас есть и забеги в горах, и забеги с препятствиями (это вообще новое для Казахстана), и велосоревнования. Практически во все бетовые старты мы стали включать дисциплину скандинавской ходьбы.

То же самое – и в сервисе. На каждом новом старте участник хочет получать больше и лучше. Например, в прошлый раз медаль была пластиковая, в этот раз нужна металлическая и т.д.

И мы вынуждены все время повышать качество и сервис. Потому что если человек получает удовольствие от старта – а ведь именно за этим он и приходит, – то он будет участвовать и в следующий раз, и это будет для него стимулом «попробовать» все наши старты.

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

Бизнес-афоризмы

Быть предпринимателем... это не о превращении лимонов в лимонад. Это о превращении лимонада в вертолеты.
Тина Силиг

Я никогда не терпел поражений. Я просто нашел 10 000 способов, которые не работают.
Томас Эдисон

Воображение гораздо важнее знания, ибо знание ограничено, а воображение — безгранично.
Альберт Эйнштейн

Тот, кто хочет видеть результаты своего труда немедленно, должен идти в сапожники.
Альберт Эйнштейн



# Казахстанского архитектора признали в Британии

## Нурлан Камитов получил звание архитектора RIBA

Елена Тумашова

**Известный архитектор Нурлан Камитов, владелец и главный архитектор INK Architects, первым среди своих казахстанских коллег стал привилегированным членом Королевского института британских архитекторов (RIBA). Звание архитектора RIBA – почетное. Многие известные в мире архитектуры персоны им обладают – Томас Хетервик, Заха Хадид, Норман Фостер, Майкл Хопкинс, Николас Гримшоу, Френк Ллойд Райт, Питер Оборн. Звание открывает двери на рынки Великобритании, Европейского союза и других юрисдикций. Планирует ли Нурлан Камитов воспользоваться этой возможностью, он рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz»**

**– Нурлан, насколько сложно архитектору из Казахстана получить звание архитектора RIBA?**

– Нужно понимать, что профессия архитектора требует длительного непрерывного образования и самообразования. В начале карьеры необходимо состязаться в конкурсах, много и бесплатно работать и постоянно совершенствовать искусство презентации. При этом практикам нельзя забывать о познаниях в инженерно-строительной отрасли, то есть постоянном пополнении академической базы.

Для того чтобы получить статус почетного члена RIBA, нужно иметь солидное портфолио реализованных проектов и, конечно, высокий уровень всех проектных разработок в целом. Процесс становления может занимать от десяти лет и требует образования, признаваемого в Объединенном Королевстве.

В Казахстане пока нет архитекторов членов RIBA, и в странах СНГ это очень редкий случай.

**– Что дает это звание лично вам и вашей компании?**

– RIBA даст нам возможность встать на один уровень с зарубежными архитекторами и архитектурными бюро, это будет хорошим конкурентным преимуществом в различных конкурсах и тендерах. Почетное членство также дает право называться архитектором в Британии, а это очень важно. Есть разные уровни членства в RIBA. Королевский институт британских архитекторов принимает специальные профессиональные экзамены. Часть I – бакалавриат сертифицированного RIBA учреждения, часть II – звание магистра, с профессиональным опытом. Самый высокий уровень – Chartered Member – Почетный член RIBA (часть III), это дает право получить юридический титул архитектора, то есть возможность практиковать на рынках в Великобритании, ЕС и в других юрисдикциях.

Членство в RIBA дает доступ к внутренней сети информации (к новейшим изысканиям в области архитектурной технологии), различным конференциям и возможности обмениваться опытом с коллегами по всему миру.

Конечно, сама организация RIBA дает большие возможности в плане продвижения компании на рынке Британии и в мире в целом, но сразу попадаете в листинг архитекторов RIBA – таким образом, организация гарантирует качество проектов и работ членов в листинге.

В целом прием в члены RIBA – это высокая оценка деятельности, международное признание профессионализма. И это значит, что уровень нашего проектирования не уступает общепризнанному мировому стандарту.

**– Планируете ли вы воспользоваться правом называться архитектором Британии?**

– Планируем принимать участие в международных конкурсах и проектах, которые доступны только для определенного круга архитекторов, в том числе и в Британии, на данный момент уже работаем над проектами в США совместно с местными компаниями.

Нами разрабатываются интересные проекты мультифункциональных комплексов, бизнес-центров, жилых кварталов и градостроительных проектов в Майами, США. Для нас это новый опыт, новые возможности и новый стандарты. Рынки Америки и Европы – это не только новые рынки, но и новый уровень проектирования, знаний и проектов.

У нас есть опыт в международных проектах в и Казахстане. В Астане мы проектировали архитектуру интерьера пятизвездочного отеля – Hilton Astana (более 50 000 кв. м) на территории выставочного комплекса – ЭКСПО-2017 для международной сети отелей компании Hilton Worldwide Inc.

**– Как вы думаете, насколько успешность архитектурной компании зависит от конъюнктуры рынка, на котором она работает? Либо больше играют роль другие факторы – удача, личность руководителя, совпадение времени и места?**

– Наш рынок привлекателен тем, что он открыт всему новому, благодаря этому многие зарубежные известные архитекторы работают и проектируют у нас. Это дает импульс росту местных компаний и уровню архитектуры в целом в стране. За период суверенитета страны общий уровень требований к архитектуре вырос в сравнении с первыми годами. Сегодня никто не хочет обитать в безликом пространстве, сегодняшний клиент не ищет низких цен, ему нужны многофункциональные пространства, эстетичные фасады, удобство окружающей среды и комфорт в целом! Основными факторами успеха компании, занимающейся архитектурным проектированием на современном этапе, я считаю, являются скорость, качество и эстетика формы. Ценность проекта зависит от философской концепции, выраженной в эстетике его формы. Понятие «качество» подразумевает не только качество строительства, что для Казахстана, как мы знаем, непросто. Сегодня качество в архитектуре – это важнейший фактор комфортности среды. То есть условия для трудовой деятельности, отдыха, учебы и т.д. должны быть максимально комфортными.

Скорость же выполнения проектных работ, к сожалению, – веление нашего времени.

**– А что значит, на ваш взгляд, «коммерчески успешный архитектор»? Каковы секреты успеха востребованного архитектора и архитектурного бюро?**

– Профессия архитектора творческая, поэтому только время определит общий успех его деятельности. Коммерчески успешный архитектор во главе угла ставит интересы конечного пользователя. То есть его комфорт, безопасность, потребность в гармоничной эстетичной окружающей среде. Это непременное условие. Тем не менее труд архитектора мало совместим с бизнесом в чистом виде. Ремесленная часть работы здесь большая, однако все определяет творческое начало.

Индикатор востребованности архитектурной компании, на мой взгляд, – это список реализованных масштабных проектов, и чем разнообразнее назначения сооружений, тем компания успешнее. Например, наша компания имеет солидный градостроительный опыт, завершенные и строящиеся культурные сооружения, мультифункциональные комплексы и жилые кварталы.

**– Какие факторы, на ваш взгляд, делают архитектурное бюро долгожителем на рынке?**

– В мировой практике огромную роль играет имя архитектора, его опыт. За плечами современных компаний-долгожителей, как правило, солидный временной капитал, и чаще всего они организованы известными архитекторами. Однако молодым зодчим удается активно включаться в конкуренцию, используя неординарный подход и новейшие технологии.

Для архитектурной компании также важно осуществлять полный цикл услуг для успешного продвижения на рынке в сфере проектирования. От разработки концепта до рабочего проектирования, последнего этапа перед строительством. Соответственно, компания должна интегрировать новейшие технологии BIM и проектировать в соответствии с международными стандартами LEED и BREEAM. То есть успех напрямую зависит и от того, как руководство организует работу всех членов компании, и от обладания соответствующими знаниями.

Без сомнений, долгожителями являются компании, в которых не иссякают жизненная энергия и творческий потенциал.

**– Сколько проектов вы реализовали за годы существования компании? Какие считает наиболее успешными?**

– У нас солидный запас и реализованных и концептуальных проектов на стадии согласования. Это более 5 млн кв. м. Хотел бы отметить наше успешное партнерство с компанией BI Group, это жилые комплексы Central Avenue, «Татарский Парк», Art Residence, «Парк Авеню», Bi City Seoul, Dream City, 5 Avenue, Ray Residence, Esil Park, Crocus City, также бизнес-центры Aura, «Зеленый квартал», спортивный комплекс по стандартам IAAF.

Большинство наших проектов реализуются в Астане, например, наш новый проект Central Park для Sensata Group, как бизнес-центр Sensata.

Основополагающим критерием успеха проекта считается его реализация. Проект, оставшийся на бумаге (как правило, самый, с нашей точки зрения, красивый), не реализуется из-за сложностей в строительстве, больших бюджетных затрат. Он не приносит нам такого удовлетворения, как менее значимый, но реализованный, более доступный для возведения объект.

В нашем портфолио в основном общественные проекты, мы, как правило, не беремся за небольшие частные заказы. Как и во всем мире, наиболее востребованным является жилье, у нас проекты больших жилых кварталов. Проекты коммерческих и культурных центров (торгово-развлекательных центров, бизнес-центров, спортивных комплексов и т.д.) составляют небольшую часть, и они, как нам кажется, всегда яркие и интересные.

**– Какой эксперимент вы можете позволить себе, проектируя здание?**

– В решении архитектурно-художественных задач мы опираемся на международную практику. Эстетике формы придаем особое значение, в смешении стилей предпочитаем вариации или интерпретации на темы классицизма и модернизма. Это предпочтение нашего рынка – более сложные криволинейные формы в архитектуре пока мало воспринимаются заказчиком, хотя наша компания их предлагает. В отношении возведения таких объектов не может быть проблем, поскольку учитываются все условия. Но эти экспериментальные разработки ждут еще своей реализации.

**– Ваша компания работает, помимо Казахстана, в США, Китае, Испании и пр. В чем особенности работы на этих рынках?**

– Основные сложности и отличия связаны с разным подходом к проектированию. В развитых странах мира почти никто не говорит о невозможности строительства самых одиозных архитектурных форм, а архитектор как автор проекта – главное действующее лицо, которому подчиняются все инженеры и конструкторы. В нашей практике иногда все наоборот.

При этом во многих странах мира, как в США, Испании или Китае, нет национальной принадлежности архитекторов, есть только искусство – искусство создавать проекты.

Разница в стоимости архитектурного проекта в развитых странах и у нас существенна. В целом подход заказчиков везде одинаковый – это бизнес. Только инструменты выбираются разные, поэтому и в нашей стране со временем все придет к мировым стандартам.

Но хочу отметить, что масштабы и амбициозность проектов в Казахстане не уступают мировым столицам.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### В РК БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ ВЕТВАКЦИНЫ

В рамках госпрограммы индустриально-инновационного развития в регионе планируется реализация новых масштабных проектов, сообщили МИА «Казинформ» в пресс-службе акима Жамбылской области. Как рассказали в акимате, в этом году в области будет реализовано 8 проектов на сумму более 16 млрд тенге. Самый крупный из них – строительство завода по производству ветеринарных вакцин. Предприятие будет производить и реализовывать вакцины для животных по стандартам GMP и GLP для профилактики, диагностики и лечения болезней животных. Биокомбинат стоимостью 2 млрд тенге появится в Кордайском районе. В первый год проектная мощность завода составит 25 млн доз вакцин в год, в будущем мощность планируется увеличить почти в 3 раза. Строительством занимается компания ТОО «BioVetKZ», основной вид деятельности которой – производство лекарственных препаратов ветеринарии. Компания планирует расширить выпуск вакцин до 11 видов. «Ежегодно Жамбылская область выделяет огромные средства на закуп вакцин для сельскохозяйственных животных, – рассказали в пресс-службе облакимата. – Вакцину импортного производства, в том числе и российских производителей, используют для поддержания иммунного фона животных». В будущем планируется расширить рынки сбыта и обеспечить Центральную Азию, Китай и Турцию. **(inform.kz)**

### В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ ПОДВЕЛИ ИТОГИ РЕЙТИНГА

В Карагандинской области составили региональный рейтинг по легкости ведения бизнеса за первое полугодие. «Если в пилотном рейтинге за 1 квартал учитывалось 9 индикаторов, то в новом рейтинге их уже 13. Добавлены 6 новых индикаторов. Это – динамика зарегистрированных, в том числе новых субъектов бизнеса, добавлен показатель в сфере туризма, учитывались активность бизнеса на получение грантов и микрокредитов по госпрограммам. Также отслеживалось проведение комиссий по вопросам предпринимательства», – сообщила руководитель управления предпринимательства Татьяна Аблаева. По итогам первого полугодия определилась тройка лидеров по легкости ведения бизнеса. Это – Жанаркинский район, Караганда и Шетский район. В аутсайдерах – Актогайский район, Каражал и Балхаш. В зоне риска оказались Темиртау, Жезказган и Сатпаев. Ерлан Ковшов поручил продолжать вести региональный рейтинг и предупредил акимов городов и районов об ответственности за показатели в развитии малого и среднего бизнеса. **(karaganda-region.gov.kz)**

### КТЖ УВЕЛИЧИЛА ГРУЗООБОРОТ НА 9%

Грузооборот АО «НК «Казахстан темир жолы» в I полугодии составил 106,5 млрд т-км, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 9%, сообщили в пресс-службе компании. До конца 2018 года планируется обеспечить грузооборот на уровне 219 млрд т-км, говорится в сообщении. В январе-июне транзит по железным дорогам увеличился на 23% к уровню прошлого года — с 6,8 до 8,3 млн тонн, при этом план перевыполнен на 7%. Объем транзитных контейнерных перевозок составил 206,6 тыс. ДФЭ, что на 39,5% выше уровня 2017 года. Перевозки в направлении Китай/Азия-Европа — Китай/Азия выросли в 1,4 раза к уровню 2017 года, достигнув 109 тыс. ДФЭ, отмечается в сообщении. В настоящее время, по данным компании, 26% дохода КТЖ обеспечиваются за счет транзитных перевозок, которые занимают 14% в общем объеме грузооборота. Как сообщалось, президент Казахстана поставил перед КТЖ задачу по наращиванию объемов транзитных грузопотоков до 2 млн контейнеров к 2020 году и доходов от транзита в объеме 5 млрд долларов. «Казахстан темир жолы» (КТЖ) — транспортно-логистическая компания, входит в состав госфонда национального благосостояния «Самрук-Казына». **(interfax.kz)**

### В ЕАЭС ЗАЙМУТСЯ РАЗВИТИЕМ Е-ТОРГОВЛИ

На заседании Евразийского межправительственного совета председатель ЕМПС, глава Правительства РФ Дмитрий Медведев заявил о необходимости устранения барьеров на общих рынках ЕАЭС. «Мы должны обеспечить для бизнеса недискриминационные и прозрачные условия, в целом нам нужно будет проделать дополнительную работу по устранению препятствий, которые мешают созданию общих рынков ЕАЭС», – подчеркнул председатель ЕМПС. Он добавил, что сформирована экспертная группа по ликвидации барьеров, в которую вошли представители бизнес-сообществ стран Союза. Дмитрий Медведев также отметил продвижение в реализации цифровой повестки ЕАЭС. «В начале года было подписано соглашение о маркировке товаров средствами идентификации. Рассчитываем на то, что скоро в государствах Союза пройдут все необходимые процедуры, чтобы документ вступил в силу уже в этом году», – сказал спикер. При этом председатель Коллегии ЕЭК Тигран Саркисян заявил о важности проведения согласованной политики цифровой трансформации, так как в противном случае на рынке ЕАЭС начнут появляться новые барьеры. «Все наши страны это понимают, и теперь наша задача – создать механизмы проведения совместной политики, – сказал Тигран Саркисян. – Мы договорились о том, что необходимо обеспечивать интероперабельность наших проектов, создавать общие стандарты в цифровой сфере и четко выстроить систему управления, чтобы мы могли согласовывать позиции национальных правительств». **(eurasiancommission.org)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

#### АКЦИИ UNIVERSAL MUSIC GROUP ПРОДАДУТ

Vivendi опубликовала финансовый отчет по итогам первого полугодия, из которого следует, что компания французского миллиардера Винсана Боллоре намерена продать вплоть до 50% акций культового лейбла Universal Music Group. Стакой рекомендацией выступил наблюдательный совет Vivendi, который помимо этого отверг вариант с проведением IPO (первичного размещения акций) для UMG, сочтя его слишком сложным. Vivendi теперь начинает поиск одного или нескольких потенциальных партнеров, которым могли бы быть проданы акции лейбла. Сами переговоры, как ожидают в Vivendi, начнутся уже этой осенью, а сделка может быть закрыта в течение 18 месяцев. Согласно данным отчета, выручка Universal Music Group по итогам первого полугодия составила 2,63 млрд евро, увеличившись на 6,8% по сравнению с прошлым годом. Доход от музыкальных записей вырос на 7,4% – во многом благодаря стремительному росту выручки от подписок и стриминговых сервисов на 34,3%. Что касается самой Vivendi, то по итогам первых шести месяцев этого года ее выручка составила 6,46 млрд евро, увеличившись на 18,3%. На фоне новостей о продаже части акционерного капитала UMG акции Vivendi прибавили в цене примерно 4,5%. **(vestifinance.ru)**

#### TESLA ПОСТРОИТ ЗАВОД В ЕВРОПЕ

Американская компания Tesla ведет переговоры с властями Германии и Нидерландов по вопросу строительства своего первого завода в Европе, сообщает The Wall Street Journal со ссылкой на источники. По словам источников издания, Tesla уже провела предварительные обсуждения с властями двух федеральных земель Германии, соперничающих за право разместить у себя так называемую Гигафабрику, которая позволит производить как электромобили, так и батареи для них. Источник также добавил, что переговоры находятся на ранней стадии. Источник издания в Правительстве Нидерландов сообщил, что компания обсуждала возможность строительства завода в стране, однако отказался сказать, рассматривается ли этот вариант до сих пор или нет. Как отмечает издание, в Нидерландах расположены штаб-квартира Tesla и завод, который занимается переоборудованием произведенных в США электромобилей под требования местного рынка. WSJ указывает, что в прошлом месяце основатель Tesla Илон Маск предположил, что компания анонсирует месторасположение своего будущего завода в Европе к концу года. Позднее Маск в своем Twitter сообщил, что Германия рассматривается в качестве «основного выбора». Ранее Илон Маск подписал соглашение о строительстве завода недалеко от Шанхая. Ожидается, что первые автомобили на заводе соберут примерно через два года. При этом спустя два-три года новая фабрика должна будет способна выпускать до 500 тыс. автомобилей ежегодно. **(rns.online)**

#### SAMSUNG ТЕРЯЕТ ПРИБЫЛЬ

Компания Samsung Electronics отрапортовала о работе во второй четверти 2018 финансового года, которая была завершена 30 июня. Выручка южнокорейского гиганта за трехмесячный период составила 58,48 трлн вон, или приблизительно $52,2 млрд. Это на 4% меньше результата годичной давности и является худшим результатом за последний год. Ухудшение финансовых показателей во многом объясняется слабыми продажами подразделения IT & Mobile Communications, которое отвечает в том числе за мобильные устройства. Выручка этого отдела сократилась в годовом исчислении сразу на 20% — с 30 трлн до 24 трлн вон. Samsung Electronics признает, что спрос на флагманские аппараты Galaxy S9 и Galaxy S9+ значительно ухудшился. Компания испытывает все большее давление со стороны ведущих китайских поставщиков смартфонов — Huawei, Xiaomi, OPPO и Vivo. Из-за этого южнокорейский гигант вынужден менять политику выпуска смартфонов. Кроме того, Samsung Electronics говорит о сложной ситуации на рынке дисплеев. В частности, наблюдается относительно слабый спрос на гибкие панели на основе органических светодиодов (OLED). Кроме того, спика дается на традиционные LCD-экраны. **(3dnews.ru)**

#### NOKIA СОЗДАСТ В США СЕТЬ 5G ЗА $3,5 МЛРД

Телекоммуникационная компания T-Mobile US заключила соглашение с Nokia о поставках оборудования для сетей 5G. Сумма сделки составила 3,5 млрд долларов. Это крупнейшее соглашение, касающееся 5G. T-Mobile US принадлежит германскому холдингу Deutsche Telekom и является третьим по величине мобильным оператором в США. Отметим, что в апреле компании согласились объединиться со Sprint для более успешного конкурирования в Америке с такими телекоммуникационными гигантами, как Verizon и AT&T. Nokia будет поставлять T-Mobile соответствующее оборудование, технологии и ПО, соглашение рассчитано на несколько лет. T-Mobile заявила, что собирается создать обещанциональную 5G-сеть. Решение T-Mobile имеет большое значение для финской компании Nokia, чьи результаты снизились за годы сокращения спроса на существующие 4G сети и сомнений инвесторов касательно контракта 5G, сможет ли он повысить рентабельность в конце этого года. Предполагается, что сети 5G помимо более высокой скорости передачи будут обеспечивать и большую надежность, что особенно актуально в условиях развития интернета вещей, беспилотных автомобилей и автоматизации в целом. Напомним, что китайские операторы связи начнут внедрять технологии сотовой связи нового поколения 5G уже в 2019 году. Между тем, первую в мире коммерческую сеть мобильной передачи данных пятого поколения уже запустил финский сотовый оператор Elisa. **(kommersant.ru)**

# Красное и белое: какие тренды наблюдают винные магазины?

В Алматы, отмечают эксперты, значительно выросло потребление белых вин, что приближает нас к культуре традиционных мировых центров виноделия

**Георгий Ковалев**

Строго говоря, Казахстан никогда не считался винопьющей страной. Относительными успехами в виноторговле до последнего времени могли похвастаться разве что супермаркеты, не особо притязательные к ассортименту товара. Что же касается специализированных винных магазинов, то за последние годы их разорилось ровно столько, сколько было открыто.

Однако на рынке появилось и исключение – шоу-рум компании «Территория вина» не только выдержал все испытания, но и стал планомерно расширять предложение. Анализ продаж магазина показывает, что по мере развития уравнялся спрос на красное и белое вина, что характерно для мест с высокой культурой потребления вина.

«Капитал.kz» попросил обобщить этот опыт экспертов «Территории вина». Ориентироваться в мире хорошего вина нам помогли сомелье Анастасия Наумецкая и кавист Вячеслав Дмитриев.

### Сомелье и кавист – проводники в мир вина

По статистике, 76% всех продаваемых в стране вин – производства Грузии и Молдовы. Остальное – главным образом вина из Италии, Франции, Испании, Германии, Чили, Аргентины и США.

Наши собеседники работают в компании, которая формирует эти самые 24%. О вкусах, конечно, спорить не принято, но эксперты с удовольствием отмечают, что в их портфеле продаж в прошлом году впервые доля белых вин превысила долю красных: 48% против 44%. Ну и 8% составили продажи розового вина.

Это очень хороший знак, потому что белые вина по отношению к красным считаются более сложными для понимания. В традиционных центрах виноделия белые предпочитают красным. Еще один признак того, что вино становится частью пока если не культуры, но культурного досуга – появление в Алматы и Астане ресторанов, куда одновременно приглашают на работу шеф-повара и сомелье. Всего несколько лет назад такое невозможно было представить, шеф-повар был единственной звездой подобных заведений.

Наши собеседники отказались раскрывать «маркетинговый ключ», позволивший винотеке развиваться в то время, как конкуренты закрывались. Однако с удовольствием поговорили о самом вине, как научиться в нем разбираться и роли, которую играют в этом процессе кавист и сомелье.

«Сомелье – это проводник в мир вина для людей, которые желают о нем больше узнать, которые заинтересованы в собственном развитии. Ресторанный сомелье создает особую атмосферу, располагает к выбору вина, дает рекомендации и советы. Сомелье не продает вино, он ориентирует человека в его желаниях, помогает определиться, подбирает правильное вино для блюда. Настоящий профессионал умеет подобрать вино под блюда – и наоборот, умеет создать винную карту заведения, – рассказывает Анастасия Наумецкая. – Сомелье скорее призвание, чем профессия, но это работа, которая позволяет взрослому человеку содержать семью. При зарплате 250-300 тысяч тенге и премиальных, хороший сомелье в Алматы зарабатывает примерно 500 тысяч тенге в месяц».

«Хорошего сомелье смело можно сравнить с шеф-поваром, – подхватывает Вячеслав Дмитриев. – В хороший ресторан идут не только на шеф-повара, но и на сомелье. Его задача не только умело подобрать вина, но и деликатно разузнать предпочтения клиента, не ставя его в неудобное положение в плане цены или осведомленности. Кавист – это человек, который встречает клиента в винном бутике и помогает ему определиться с предпочтениями».

### В рестораны стали приглашать сомелье и шеф-повара

**- Что вы имеете в виду, когда говорите о вине как инструменте развития человека? Почему умение разбираться в вине автоматически подчеркивает статус человека образованного?**

**Вячеслав Дмитриев:** В 1998 году в Сотби открылся отдел вин. Все мы знаем, что Сотби – это всемирно известный аукцион, специализирующийся на продаже произведений искусства. При открытии куратор отдела сказал: не зря открыли, вино сейчас на уровне искусства. Понимание вина, умение разбираться в нем мотивирует людей в эмоциональном плане, как классическая музыка или художественные произведения. Вино – тот же уровень, просто оно более осязательно.

**Анастасия Наумецкая:** Ориентация в мире вина - это знание географии и истории, то есть естественная, что испокон веков входит в определенный минимум образованного человека.

**Вячеслав Дмитриев:** Отличать оттенки вина не главное, важно понимать вино. Умение отличать – это внутренние темы дегустационных конкурсов. Поэтому задача сомелье и кависта – дать человеку ту эмоцию, которую он ищет, ради которой он пришел в бутик или ресторан. Без широких знаний это очень тяжело.

**Анастасия Наумецкая:** Все начинается с желания новых вкусов. Если человек попробовал бокал вина и оно понравилось, он запомнит этот вкус, изучит этикетку, узнает, откуда это вино, моносорт это или составлено из нескольких сортов винограда, его заинтересуют история и география того места, где вино было произведено.

**- Как эту связь сформировать? Как клиент должен понять, что его тут поймут?**

**Вячеслав Дмитриев:** Главное для клиента – иметь представление о правилах поведения. В первую очередь в винных магазинах хорошего уровня с хорошим выбором надо отбросить мысль, что будут «впаривать» самое дорогое. Второе – не надо бояться спрашивать. Чтобы самостоятельно выбрать вино только по этикетке, надо быть на том же уровне, что и кавист. Стоит сразу обозначить задачу: для себя или в подарок, тогда мы начинаем разбираться, исходя из задачи. Как только человек делает шаг в винный магазин, он дает понять, что он не против того, чтобы купить вино и попробовать. Этим и отличается ресторан от винотеки – в ресторане вино можно и не пить. Конечно, когда клиент становится постоянным посетителем и между нами складывается взаимопонимание, я в общении с ним могу позволить себе шутку или легкую иронию. Но не во время первого визита, когда человек может быть зажат в раковине своих заблуждений.

**Анастасия Наумецкая:** В отличие от кависта я не могу довлеть над гостем. Я могу советовать вино, только следуя его желаниям. Клиент должен получить высокий сервис и полное удовлетворение от сделанного заказа.

**- С чего лучше всего начинать знакомство с хорошим вином?**

**Вячеслав Дмитриев:** Когда человек получает первый опыт, я даю ему базу на пробу, оцениваю реакцию, и через какое-то время человек начинает проявлять любопытство к более редким винам. База – простые моносортовые вина, которые производят в Чили, Аргентине, понятные и открытые. Это вина вполне доступные, но по качеству очень откровенные. Далее возможны два варианта. Некоторые находят свое вино и пьют только его. Другие расширяют список, ищут новый вкус и новые эмоции. Дегустации в этом смысле – самый верный способ открыть для себя стиль вин, которые вам будут подходить. Когда ты понимаешь, что тебе интересно, ориентироваться в мире вина гораздо легче.

**Анастасия Наумецкая:** Бывает географическая привязка, например, человек съездил в Хорватию, попробовал хорватский пошип, которого здесь точно нет, а это вино обладает своей стилистикой и ароматом. Если ты не сомелье и не пробовал это вино, то подобрать подобное очень сложно. Для этого важно ориентироваться в географии, возможностях того терруара, который в этой географии находится, в стилистике вин. Да, этого вина здесь нет, но подобрать что-то соответствующее, чтобы человеку понравилось, вот это работа сомелье.

**- Это важно – постоянно пополнять библиотеку ощущений? В чем прелесть – в узнавании ароматов в сложных букетах?**

**Вячеслав Дмитриев:** Я на дегустациях говорю, как вино можно оценивать. Слушаете первую ароматику. Понимаете, что в шардоне есть яблоко, груша, если шардоне свежий – присутствуют легкий цитрус и белые фрукты типа персика. Представили себе это в голове, открыли для себя – первый уровень пройден, можно смело занавеску между первичными ароматами отодвинуть и дальше идти. Этих занавесок может быть много, а может быть парочка. Можно услышать цветочные оттенки. И в чем прелесть вина – когда вы слушаете музыку, не все могут четко разделить в голове инструментальные партии, даже если это простой ансамбль. В вине то же самое.

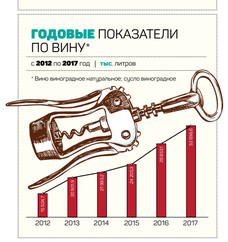
**- Что первично в задаче предложения магазина: текущий спрос клиентов или желание открыть для них что-то новое?**

**Анастасия Наумецкая:** Конечно, это спрос клиентов, хотя он и меняется с течением времени в пользу белого вина. Это связано с тем, что люди больше путешествуют, и с климатическими особенностями нашей страны, жаркое лето распаляет к легким винам, а это белые и розовые. Хотя как компания мы пытаемся развивать вкус потребителя, поэтому у нас есть свой винный бутик.

**Вячеслав Дмитриев:** Есть статистика мировая, что в странах с высокой винной культурой потребление белых и розовых равно потреблению красных. Так что у нас винная культура развивается неплохо. Если сравнить с тем, что было 4 года назад, то такой категории, как бургундские вина, не было ни в одной компании. Сейчас у каждой компании есть один из известных негоциантов в портфеле с большим ассортиментом, начиная от базовых вин до дорогих.

**- Каждый экспортер стремится нарастить эксклюзивный портфель?**

**Вячеслав Дмитриев:** У каждой компании есть определенный план. Винный мир можно поделить на основные территории: Франция, Италия, Испания, Новый свет. Каждая поделена на зоны, например, во Франции это Бордо, Бургундия, Луара, Эльзас и Рона. Производители этих зон составляют основу портфеля любой компании. Дальше можно завозить маленьких производителей, с каких-то маленьких субрегионов, искать органическое, биодинамическое, нишевое вино. Но в любом случае нужно, чтобы был коридор понятных и доступных вин, знакомых и известных, чтобы люди не боялись покупать. Бизнес зависит от продаж. Главную роль играет емкость рынка, а она в Казахстане маленькая, по сути вина пьют в Алматы и Астане. Поэтому новинки завозят осторожно, год за годом. Сейчас, например, хорошо Австрию начали представлять, хотя 4 года этих вин было 2-3 наименования. Турецкие вина стали заходить, израильские. Они пока пробивают возможности, проводят дегустации и презентации, но рынок нащупывают. Думаю, через какое-то время и эти вина будут хорошо представлены.






# Как самому продавать билеты на свое мероприятие?

Сервис, который исключает перекупщиков

**Елена Тумашова**

Сейчас в Казахстане работают билетные операторы как локального, так и республиканского масштаба. Крупнейшие – Тикетон, Zakazbiletov.kz, Kassir.kz, городского значения – например, «БилетыАстаны» и TopTicket. «Ти задача – продать билеты, наша – дать качественный билетный софт, с которым организатор сможет работать сам. Это одна из причин, почему, когда мы запускали свой сервис, не было страха из-за присутствия крупных игроков: мы делаем принципиально другой продукт. И рассматриваем таких игроков больше как своих партнеров», – Мейрам Альшинов, сооснователь и технический директор Eventum.one, рассказывает о своем сервисе. Казахстанский разработчик говорит: вместо борьбы за доли рынка, он с сооснователями «пытается этот рынок организовать и сделать прозрачным, позволив зарабатывать на нем абсолютно всем, а, самое главное – дать организаторам мероприятий действительно выгодные условия». О заработках, отличии от билетных операторов и возможностях сервиса он рассказал деловому еженедельнику «Капитал.kz».

### На рынке не было платформ

Несколько лет мы работали как студия, выполняя заказы по дизайну и разработке. Так получилось, что часть из них была связана с ивент-индустрией и системами продажи билетов. К примеру, сайт одного из билетных операторов Казахстана – наша работа. В какой-то момент у нас накопилось достаточно опыта, перед глазами были примеры из Европы и стран СНГ, и мы видели, что в Казахстане попросту нет билетных платформ. Не было качественного и удобного решения, которое позволяло бы организаторам любых типов мероприятий закрывать полный цикл продаж билетов. Нам действительно захотелось изменить рынок и сделать его лучше.

Наш рынок привык работать иначе: организаторы мероприятий отдают билеты на реализацию билетному оператору под большую комиссию (8-10% по Казахстану). И – все. На выходе люди даже не знают своих клиентов и не могут работать с клиентской базой. Мы же предлагаем самостоятельно контролировать все процессы, при этом наша комиссия намного меньше (2-3%). Билетные операторы всегда будут на рынке как источники сбыта билетов, и это хорошо. Но все больше организаторов предпочитают вести людей на свои ресурсы и рекламировать себя, формируя вокруг себя бренд.

### Как коробочное, но только в облаке

Для того чтобы суть нашего сервиса была максимально понятна, давайте рассмотрим так, как продается любая компания. Сейчас у каждой компании есть один из известных негоциантов в портфеле с большим ассортиментом, начиная от базовых вин до дорогих.

Мы являемся аналогом «Премьеры» (российская разработка, – прим. ред.).

Первые клиенты доверились нам, последующие уже видели, как это работает на деле. На данный момент через наш сервис прошло более 15 тыс. билетов, а в рядах клиентов такие «громкие имена», как Business Professional Group и «Свинцовый Дирижабль» – организаторы бизнес-мероприятий, Ailand – центр семейного отдыха в Астане.

На данный момент наш сервис позволяет работать любым организаторам и объектам – от спортивных арен до кинотеатров, от тренингов до крупных концертов. С нашей системой продажи билетов могут работать даже те, кто никогда раньше не продавал билеты онлайн, а также даем возможность организаторам запустить их собственные кассы. С билетными операторами и тематическими сайтами мы выстраиваем взаимовыгодную работу – мы даем единое билетное поле, они отвечают за сбыт билетов. Это позволяет закрыть для организатора абсолютно все пробелы.

### Как разрабатывался софт

Программное обеспечение мы разрабатывали сами и «для себя». И имею в виду, делали качественный софт, без оглядки на сроки, уделили особое внимание оптимизации и защищенности. Разработка базовой версии заняла более полугода, дорработки и расширение возможностей – работа, которой нет конца. Очень много новых функций появляется буквально еженедельно. Графический дизайн, UI/UX установленное в кинотеатрах. Как правило, многие кинотеатры предпочитают использовать софт под названием «Премьера» (российская разработка, – прим. ред.).

### Как сервис ищет неправильный контент

«На рынке есть решения, которые работают в сфере защиты детей от нежелательного контента. Например, «Родительский контроль» от «Казахстелеком» также есть антивирусные программы, которые предусматривают возможность фильтрации. Но большинство продуктов, те же антивирусы, например, – это иностранные разработки. У нас отечественная разработка, и таких решений в рынке Казахстана нет», – поясняет Казбек Ракишев.

Продукт использует 7 механизмов фильтрации: фильтрация по категориям, безопасный поиск, белые и черные списки, блокировка контекстной рекламы, запрет загрузки определенных видов файлов, антивирусная проверка трафика на базе технологии DCI, морфологический анализ. Морфологический анализ – ключевое отличие решения Greenet от других. «Наше решение ищет вредный контент о наркотиках, порнографии, терроризме, азартных играх, призывы к суициду по ключевым. Если контент какого-то сайта содержит, например, слова «наркотик» или «убить себя», то наш сервис его блокирует», – говорит разработчик. Преимущество в том, что с помощью морфологического анализа блокируется 99% сайтов с опасной информацией.

### Соцсети поддаются морфологическому анализу

Принцип черно-белых списков, по которому работают другие решения, предполагает поиск не конкретных слов, а сайтов, которой определяются ботами, как «плохие» или «хорошие» и, в зависимости от этого блокируются или не блокируются. Так формируются черно-белые списки. И они пополняются все новыми и новыми сайтами, которые появляются каждый день.

«Но, например, один из социальных сетей. Да, это социальная сеть, но внутри есть «плохой» сегмент – есть группы, в которых пропагандируется то, о чем просто рассказывали им, как можно работать и как это здорово. Были честными и не скрывали недостатков, которые были в первое время. При этом очень быстро отрабатывали все проблемы и устраняли их. Этот подход позволил получить очень лояльных клиентов, которые работают с нами с момента запуска.

просто рассказывали им, как можно работать и как это здорово. Были честными и не скрывали недостатков, которые были в первое время. При этом очень быстро отрабатывали все проблемы и устраняли их. Этот подход позволил получить очень лояльных клиентов, которые работают с нами с момента запуска.

Сколько вложено в разработку, к сожалению, не смогу сказать точно, не очень много, но и не слишком мало – около 4-5 млн тенге. Поначалу даже не велся подсчет – все делалось на инициативе и за свои деньги, особенно в первые месяцы. Но тут стоит учитывать, что оплачивалась работа только тех, кого привлекали на аутсорс, наша же команда работала за идею и перспективы. Вложения пока не окупились, по большей части из-за того, что вся прибыль снова уходит в работу.

### Сколько зарабатывает сервис

Наши методы монетизации – до 3% с каждой транзакции. Это то, к чему мы пришли после подсчета экономики, и то, как работают абсолютно все облачные решения по миру. В СНГ это 3%, в США это, как правило, 2%+$0,99 с каждой транзакции. Вообще, мне кажется, работают абсолютно все модели – и подписка, и транзакционная, и покупка «лицензии». Это всегда вопрос клиента и того, за что он готов платить. 2-3% – это просто честная цена, которая выгодна всем.

Ежемесячный оборот на данном этапе у нас варьируется от 800 тыс. до 2,5 млн тенге. В среднем мы продаем от 3 тыс. билетов ежемесячно, объемы постоянно растут. А в первый месяц продажи и до сотни не дотягивали.

Все, что зарабатываем, сразу же вкладываем в развитие компании, так как именно это является в данный момент основным фокусом нашей работы. Поэтому: нам действительно важны качественный продукт и довольные клиенты, остальное вторично.

# Пропустить интернет через фильтр

Как разработчики сервиса хотят защищать детей от «плохого» контента

**Елена Тумашова**

Казбек Ракишев, исполнительный директор компании, разработавшей сервис Greenet, говорит, что сервис основан на принципиально ином принципе работы – фильтрует контент с помощью морфологического анализа. И это отличает его, например, от антивирусных программ, где фильтрация происходит по принципу «плохой-хороший». В перспективе создатель сервиса видит возможности его применения пользователями не только в семьях, но и в бизнесе и государственных органах – для ограничения доступа работников и служащих к аналогичному контенту на рабочем месте.

### Как сервис ищет неправильный контент

«На рынке есть решения, которые работают в сфере защиты детей от нежелательного контента. Например, «Родительский контроль» от «Казахстелеком» также есть антивирусные программы, которые предусматривают возможность фильтрации. Но большинство продуктов, те же антивирусы, например, – это иностранные разработки. У нас отечественная разработка, и таких решений в рынке Казахстана нет», – поясняет Казбек Ракишев.

Продукт использует 7 механизмов фильтрации: фильтрация по категориям, безопасный поиск, белые и черные списки, блокировка контекстной рекламы, запрет загрузки определенных видов файлов, антивирусная проверка трафика на базе технологии DCI, морфологический анализ. Морфологический анализ – ключевое отличие решения Greenet от других. «Наше решение ищет вредный контент о наркотиках, порнографии, терроризме, азартных играх, призывы к суициду по ключевым. Если контент какого-то сайта содержит, например, слова «наркотик» или «убить себя», то наш сервис его блокирует», – говорит разработчик. Преимущество в том, что с помощью морфологического анализа блокируется 99% сайтов с опасной информацией.

### Соцсети поддаются морфологическому анализу

Принцип черно-белых списков, по которому работают другие решения, предполагает поиск не конкретных слов, а сайтов, которой определяются ботами, как «плохие» или «хорошие» и, в зависимости от этого блокируются или не блокируются. Так формируются черно-белые списки. И они пополняются все новыми и новыми сайтами, которые появляются каждый день.

«Но, например, один из социальных сетей. Да, это социальная сеть, но внутри есть «плохой» сегмент – есть группы, в которых пропагандируется то, о чем мы говорим. И решения, работающие на основе черно-белых списков, не могут их блокировать, потому что это социальная сеть. В нашем случае, если ребенок или кто-то вообще захочет зайти в эту группу в соцсети, он не сможет это сделать», – поясняет собеседник. По его словам, сервис блокирует также доступ к «плохому» контенту новостных ресурсов, хотя специфика информации на таких ресурсах, как правило, чиста.

### Программа работает как губка

Greenet – программное решение. Его разработка заняла 2 года: столь длительный срок объясняется самой сутью морфологического анализа – необходимостью составить базу ключевых слов и сайтов. На разработку потребовалось 15-20 млн тенге. Это недорого в сравнении с созданием масштабных программ, которые могут стоить миллионы долларов.

«Мы загружаем программу в модем, настраиваем модем под наш продукт. Запрос пользователя в интернет проходит через наш сервер, данные фильтруются. То есть мы работаем как губка», – говорит Казбек Ракишев.

Для домашнего пользования может быть подключено неограниченное количество устройств. Кроме того, родителя получают уведомление через СМС или Telegram, если ребенок ищет в интернете «плохой» контент.

### И бизнес, и госорганы – в планах

Сейчас компания, помимо частных пользователей, предлагает сервис учебным заведениям – в школах есть интернет-классы, во многих работает вай-фай. В настоящее время 50 школ в Алматы уже подключились. «Все средние учебные заведения используют сервисы фильтрации. Мы предложили более выгодную цену подписки. Ходили по школам, разговаривали с руководством, приходили на родительские собрания, объясняли актуальность проблемы и находили понимание со стороны родителей и учителей», – рассказывает собеседник. В планах – работать с управлением образования города.

Также сервис будет предлагаться в сегментах B2B и B2G. «Мы можем установить программу на модемы в организациях и государственных органах, чтобы сотрудники и госслужащие, условно, не смотрели порнографию на работе и вообще не искали «плохой» контент», – говорит Казбек Ракишев.

Поскольку изначально идея разработать программу и предлагать сервис фильтрации интернета появилась для защиты детей в Сети, компания-разработчик ориентировалась на семьи. Именно такие пользователи должны составить большую часть клиентов. Но тем не менее и с бизнесом, и с госорганами компания планирует продвигаться, сейчас идет раз тестирует гипотезы. Задачу подключить госорганы облегчит, как ожидают разработчики, то, что отечественным компаниям – поставщикам услуг отдается предпочтение на тендерах, а других местных разработчиков такого софта в Казахстане пока нет.

Конечно, для бизнеса и госорганов будут предлагаться пакетные решения (в зависимости от количества устройств, например), соответственно, цена будет другой. Сейчас же абонентская плата составляет 1 тыс. тенге в месяц.

В планах Казбека Ракишева – 50 тыс. подключений на территории Казахстана в течение полутора лет.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

#### В WHATSAPP ПОЯВИЛИСЬ ГРУППОВЫЕ ЗВОНКИ

Разработчики мессенджера WhatsApp объявили о запуске функции групповых звонков. Сообщение об этом было опубликовано в блоге сервиса. «В течение последних двух лет пользователи имели возможность совершать голосовые и видеозвонки через WhatsApp. В настоящее время общая продолжительность таких звонков превышает 2 млн минут в день. Мы счастливы объявить, что с 31 июля в WhatsApp доступны и групповые звонки», – говорится в сообщении. Чтобы совершить групповой голосовой или видеозвонок, пользователю необходимо выбрать первого собеседника, позвонить ему, а потом нажать на кнопку «добавить участника» в верхнем правом углу экрана. Всего в таком звонке могут принимать участие четыре человека. В компании также отметили, что групповые звонки, как и обычные, защищены оконечным шифрованием, а приложение может подстраиваться под разные условия интернет-соединения. Новая функция доступна в последних версиях WhatsApp для платформ iOS и Android. Ранее разработчики мессенджера сообщили еще об одном важном нововведении в области групповых чатов, которое фактически позволит желающим создавать авторские каналы по аналогии с каналами в Telegram. Суть новой функции состоит в том, что теперь администраторы чатов могут отключить другим участникам возможность отправлять в него сообщения. Таким образом, чат превратится в аналог Telegram-канала с читателями и одним или несколькими авторами. **(hitech.newsru.com)**

#### UBER ОТКАЗАЛСЯ ОТ БЕСПИЛОТНЫХ ГРУЗОВИКОВ

Сервис по заказу автомобилей Uber решил свернуть программу разработки беспилотных грузовиков и планирует сосредоточить усилия на легковых авто. Об этом пишет TechCrunch. Uber начал заниматься разработкой беспилотных грузовиков летом 2016 года, когда приобрел стартап Otto. Основателем Otto был инженер компании Waymo холдинга Alphabet Энтони Левандовски. По данным СМИ, Uber выплатил Waymo $245 млн за прекращение дела. Первые испытания беспилотных автомобилей, в том числе грузовиков, проводились в Калифорнии и Аризоне, а также на полигоне в Питтсбурге, штат Пенсильвания. Весной 2018 года Uber был вынужден приостановить испытания беспилотных легковых автомобилей в штате Аризона после ДТП, которое привело к гибели пешехода. Недавно компания возобновила тестирование автономных технологий, но под контролем специалистов. В Uber пообещали, что рабочие с грузового производства будут задействованы в производстве легковых машин. Сейчас единственное грузовое производство компании находится в Сан-Франциско, а легковое — в Питтсбурге. Отметим, что гендиректор Uber Дара Хосровшахи заявил на конференции в мае, что он считает, что Uber выйдет на первое место в Индии, на Ближнем Востоке и в Африке. **(rb.ru)**

#### MAIL.RU GROUP ЗАКРЫЛА «АМИГО»

Компания Mail.Ru Group отказалась от дальнейшей разработки и продвижения браузера «Амиго». В холдинге признали, что сделали «ряд неверных шагов», которые навредили продукту и сделали его ненавистным среди пользователей. «При продвижении браузера «Амиго» был сделан ряд неверных шагов. Так, для продвижения привлекались партнеры и рекламные сети, часть из которых оказались недобросовестными — для распространения браузера они использовали серые схемы, противоречащие правилам, указанным в договоре, — сообщили в пресс-службе. — Подобные действия вызвали негативное отношение к продукту. В связи с этим Mail.Ru Group приняла решение отказаться от дальнейшего развития бренда». При этом в компании считают рынок браузеров перспективным и не исключают, что когда-нибудь на него вернутся. Пользователи «Амиго» могут продолжить работу с программой, однако обновлений, судя по всему, выпускаться не будет. У пользователей сложилось негативное отношение к «Амиго» за чрезмерную навязчивость: браузер нередко устанавливался вместе с другими программами, а процедура его удаления из системы была очень сложной. Эту особенность высмеяли и в официальном твиттере Mail.Ru Group, написав, что браузер «связался с плохими рекламными сетями и его репутацию уже не восстановить». **(hitech.vesti.ru)**

#### БИТКОИН ТЯНЕТ ЭКОНОМИКУ НАЗАД

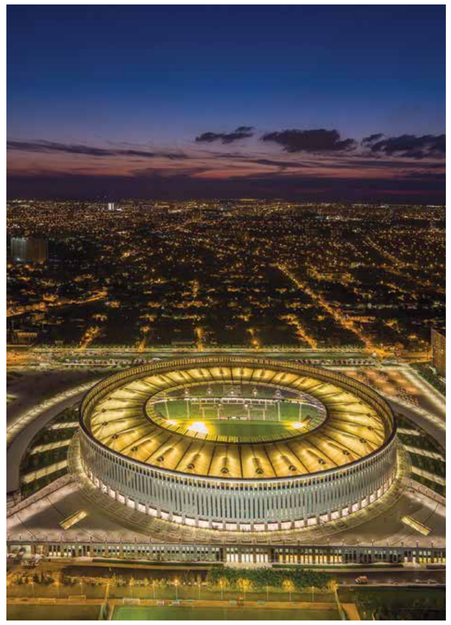
Транзакционные издержки и «отсутствие привязки» биткоина к реальным активам отбрасывают развитие экономики на 300 лет назад. Об этом написал экономист Пол Кругман в своей авторской колонке в New York Times. Он утверждает, что эволюция денег постепенно создавала не обремененную лишними сложностями систему, а биткоин повторно вводит препятствия, связанные с затратами на майнинг блоков и подтверждения транзакций. «В контексте истории денег энтузиазм по поводу криптовалют выглядит очень странным, потому что он идет в противоположном направлении от давно наметившегося тренда», — пишет он. Пол Кругман не стал отрицать, что банкноты большого номинала часто неудобны для повседневных расчетов, однако указал среди их преимуществ то, что их ценность «привязана» к более мелким купюрам. «У криптовалют же, напротив, нет поддержки и привязки к реальности. Их ценность полностью зависит от самоисполняющихся ожиданий. Значит для них полный коллапс может оказаться действительностью», — добавил он. **(forklog.com)**

# Из Астаны – в Краснодар и Минеральные Воды

## Почему стоит расширить свою географию полетов вместе со SCAT?

Наталия Иодес

Для авиакомпании SCAT 2018 год ознаменовался покупкой новых самолетов и открытием нескольких новых направлений. Так, в марте в Казахстан прибыл первый самолет новейшего поколения Boeing 737 MAX 8, а в июле парк воздушных судов пополнился еще одним воздушным судном Boeing 737-300. Благодаря увеличению воздушного флота SCAT имеет возможность расширять собственную географию полетов, а также увеличивать частоты на уже существующих рейсах, предоставляя еще больше возможностей для пассажиров. Ранее мы рассказывали вам о новых направлениях авиакомпании Астана – Вильнюс, Астана – Томск, Астана – Челябинск и Астана – Сочи, но сегодня мы хотим обратить внимание на уже существующие, но не менее привлекательные направления из столицы Казахстана в города России – Краснодар и Минеральные Воды.



### Краснодар: прогулочный маршрут

Столица Краснодарского края – это не только музеи, театры и пляжи, где постоянно бурлит жизнь. Город славится и своими зелеными зонами отдыха, предоставляющими возможность отвлечься от городской суеты и зноя. Поэтому, если вы решили провести свой отпуск именно в Краснодаре, обратите внимание на нашу подборку мест, которые просто необходимо посетить в городе. Маршрут длиною в отпуск, но не в один день! Приятной прогулки!

**Городской сад** – это не только самый старый парк, но и памятник культуры в самом центре города. При входе в парк можно увидеть «Памятник примирения и согласия», построенный в честь жертв мирного населения в годы гражданской войны. Здесь же можно обнаружить другую живую достопримечательность – дуб-великан, возраст которого насчитывает более 600 лет. Интересный факт: именно на территории парка обнаружили древнее поселение меотов, относящееся к первым векам нашей эры. Здесь каждый найдет для себя развлечение по душе: множество аттракционов, тир для любителей пострелять, дельфинарий порадует самых маленьких посетителей, а можно просто отдохнуть в многочисленных беседках, а после насыщенного дня – отужинать в одном из кафе.

Адрес: ул. Постовая, 34

Следующий пункт – **«Чистяковская роща»** – еще один старый парк Краснодара. Она была заложена в 1900 году. Переживя тяжелые времена, роща в реконструированном виде была открыта в 2008 году. Сейчас парк занимает более 36 гектаров, на территории находятся современный детский городок, веревочный парк, фонтаны, аллеи и цветники. Желающие покататься на велосипеде могут приходить со своим «железным конем» либо взять его в прокат в одной из точек. Отдельное внимание стоит уделить веревочному парку, находящемуся здесь же. Аттракционы абсолютно безопасны благодаря страховке и опытному персоналу и дарят массу ярких эмоций от посещения! Поэтому веревочный парк и является самым посещаемым местом парка.

Адрес: ул. Колхозная, 86

Парк **«Солнечный остров»**, ранее именовавшийся Парком 40-летия Октября, был построен в Краснодаре в 50-е годы прошлого века. Расположен он на одноименном островке, вдали от шумных дорог и трамвайных путей. Негласным символом парка является огромный 100-летний дуб на острове посреди реки Кубань. Здесь находятся аттракционы, теннисные корты, спорткомплекс с катком, площадка для игры в пейнтбол и единственный в стране частный зоопарк «Сафари», где обитает более 120 видов птиц и животных. Если вы путешествуете с детьми – то это обязательный пункт посещения.

Адрес: ул. Трамвайная, 2.

А за шашлыками отправляйтесь в **парк «Рождественский»** – самый молодой из мест отдыха в городе. Главная фишка этого парка – специальная область – «Барбекю-парк», комплекс из 10 беседок на открытом воздухе, в которых есть все необходимое для отдыха на природе: столы, лавочки, мангалы и проведенные коммуникации. А скорпризом для малышей будет специальная аквазона «Брызгодром», оборудованная фонтанами и водопадами для игр и отдыха.

Адрес: ул. 70 лет Октября, 3/1.

Следующая станция маршрута – наверное, самый главный монумент города – **памятник Екатерине II в Екатерининском сквере.** На постаменте изображена сама императрица в сопровождении князя Потемкина и шести казаков. Екатерина Великая является давней покровительницей города, ведь именно она дарована казакам кубанскую землю, которую они могли заселять, параллельно охраняя южные границы Государства Российского.

Адрес: пересечение ул. Красной и ул. Мира

Еще один известный памятник Краснодара – **статуя полководца Александра Суворова.** Воздвигнута она в Мариинском сквере, прямо напротив военного училища. Говорят, что именно в этой точке проходила суворовская линия защиты южных границ страны.

Адрес: Мариинский сквер, улица Красина, 4.

А теперь давайте расскажем немного о самых забавных памятниках города. На первом месте стоит «Памятник влюбленным собачкам» – наверное, самый известный туристический объект города. Он был построен скульптором Пчелиным, решившим увековечить слова поэта Маяковского, который по приезде в Краснодар воскликнул: «Это вам не собачья глушь, а собачкина столица!» А находится он по адресу: Центральный микрорайон, улица Мира, 40.

Еще одна скульптурная группа, на которую стоит обратить внимание, – «Запорожские казаки пишут письмо турецкому султану» – забавный памятник-реконструкция картины Ильи Репина. Автор композиции тоже Пчелин, который изготовил фигуры в натуральную величину и специально оставил одно место на переднем плане, чтобы каждый мог почувствовать себя частью истории, посидев за одним столом с запорожцами.

Адрес: пересечение ул. Красной и ул. им. Горького.

Следующая и, пожалуй, на сегодня последняя точка – «Памятник кошельку» – еще один показатель юмора и позитивного настроя местного населения. Следуя примете, гласящей, что тех, кто посидит на памятнике или потрет об него свои денежные купюры, ждет материальное благополучие, – вполне себе стандартная примета, но кто откажется приумножить свой капитал столь легким способом? В общем, трите свои кровные. Кстати, этот памятник является точной копией «кошелька» в Мельбурне. В Краснодаре же он находится по адресу: ул. Гоголя, 68.

**Как добраться:** прямой рейс Астана – Краснодар, выполняется дважды в неделю на комфортабельном воздушном судне Boeing 737, каждую среду и субботу. Время пути составляет 3 ч. 30 мин.

### Минеральные Воды

Минеральные Воды – сравнительно небольшой уютный городок в Ставропольском крае. Несмотря на название, в самом административном центре Минераловодского округа целебных источников нет, все они находятся в соседних Железноводске, Лермонтове, Пятигорске, Ессентуках и Кисловодске, к слову, добраться до них не составит никакого труда. Город служит своего рода воротами, ежегодно пропускающими сотни тысяч туристов на курорты Кавказских Минеральных Вод. Именно здесь расположен крупнейший транспортный узел региона – международный аэропорт, куда доставит вас прямым рейсом из Астаны авиакомпания SCAT.

Город Минеральные Воды не стоит воспринимать исключительно как транзитный пункт на пути к известным курортам, ведь он обладает удивительным шармом, некой атмосферой гармонии и покоя, который так необходим в наше время. Каждому туристу, остановившемуся здесь на лечение или проезжающему через город, однозначно, доставит удовольствие прогуляться по спокойным и тихим улочкам, бульварам, посидеть на лавочках под фонарями, которых здесь огромное количество, и полюбоваться живописными видами. В этом городе есть на что посмотреть.

Многие говорят, что в Минеральных Водах не хватает только моря. Ведь здесь есть горы, магматическая Змейка, в предгорных районах которой можно отыскать пару святых источников.

Путешественники, которым захочется более активного отдыха, чем пребывание в городском парке культуры с его непрезойденными фонтанами и Вечным огнем, могут отправиться в ближайшие горные поселки. Интересной обещает быть экскурсия на **Терский конный завод,** который находится в поселке Новотерский. Раньше сюда приезжали путешественники из многих стран мира. И не простые, а очень богатые. Они стремились попасть в поселок не ради целебной воды, а из-за лошадей. В конце 19 века граф Строганов построил в поселке конный завод. Лучшее место сложно было найти: чистый воздух, степи, родники и душистое разнотравье. Граф закупил в Аравии несколько жеребцов и кобыл, и уже через 10 лет в его табунах были сотни лошадей. А сегодня это огромное предприятие, где выращиваются и продаются арабские скакуны чистокровной породы. Добраться сюда просто: от Железноводска постоянно ходят маршрутные автобусы.

Адрес: ул. Школьная, 2, пос. Новотерский

Что касается экологического туризма, то здесь на закрытых для свободного посещения территориях сохранились великолепные природные достопримечательности. Любителей палеонтологии, в том числе и археологического туризма, заинтересуют **курганные могильники,** относящиеся к первому тысячелетию до нашей эры, расположенные в урочище Клин-Яр. На горе **Машук** учеными были обнаружены кремниевые орудия труда первобытных людей. Также в некоторых местах выявлены следы ископаемой фауны, относящейся к доисторическому периоду, и интересные геологические образования.

Также здесь созданы прекрасные условия и для спортивного туризма. Стоит отметить, что на скальных участках, расположенных в живописной долине реки Безовки, регулярно проходят тренировки, а также соревнования по скалолазанию. В распоряжении активных туристов многочисленные спортивные центры самой разной специализации, многие из которых подойдут для коллективного, семейного отдыха. В целом курорт можно охарактеризовать как спокойный и располагающий к безмятежному отдыху. Он привлечет в первую очередь тех, кто ценит единение с природой, и желает отдохнуть от напряженной атмосферы больших городов.

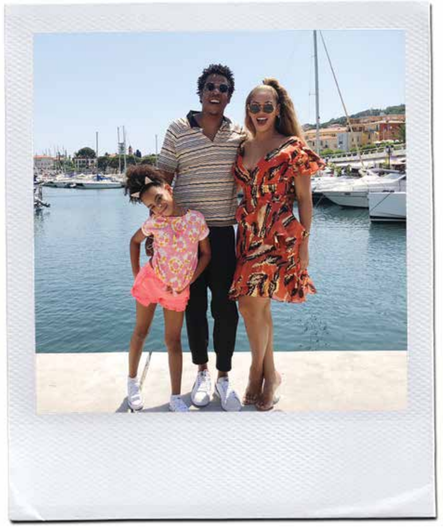
Что посмотреть в окрестностях города. Существует два экскурсионных столпа Кавказских Минеральных Вод – природа и знаменитости. Первая представлена в двух вариантах: «причесанном» – курортные парки, сады и терренкуры – и диком – Машук, Провал и прочие горы, гроты и долины. Вторые – в виде драматических биографий, надгробных памятников и домов-музеев, в их числе ориентировочное место дуэли Михаила Лермонтова и Николая Мартынова, находится оно на северо-западном склоне Машука, где стоит памятник, который напоминает о том, как можно запросто лишиться жизни. Также любознательным туристам стоит отправиться на экскурсию в Пушкинские ванны, Пятигорский некрополь и дачу Шаляпина. Разумеется, нужно обязательно побывать в как можно большем количестве питьевых галерей, многие из которых – настоящие памятники изящного вкуса.

Как добраться: прямой рейс Астана – Минеральные Воды, выполняется дважды в неделю на комфортабельном воздушном судне Boeing 737, каждую пятницу и понедельник. Время пути составляет 3 ч. 10 мин.

# Курорты, которые обожают миллиардеры и знаменитости

Наталия Иодес

**Для богатых и знаменитых весь земной шар превращается в один большой курорт. Достаточно только захотеть – и можно очутиться в любом уголке мира и насладиться всеми щедротами жизни. Кто-то из мировых звезд тщательно их скрывает, а кто-то не боится позировать перед камерами папарацци в пляжных костюмах и раскрывать свое местоположение. Как раз о таких случаях «Капитал.kz» рассказывает сегодня**



**Солнечный Майами** в штате Флорида занимает первое место по количеству загорелых звездных тел на квадратный метр. Майами-бич – это город-курорт с 8-километровым пляжем и сумасшедшими ночными дискотеками. Неудивительно, что в этот маленький рай в 30 минутах езды от Голливуда ежегодно ездят отдыхать знаменитости. Тут можно встретить Джессику Альбу, Пирса Броснана, Ким Кардашьян или главную тусовщицу здешних мест Пэрис Хилтон. Кстати, этим летом на пляжах Майами отдохнула Бритни Спирс со своим бойфрендом Сэмом Асгари, об этом она поведала миру в своем инстаграм-аккаунте и подписала фото «Look who I found in Miami», отметив страницу Сэма. А вот Джессика Альба, знаменитая голливудская актриса, в этом году изменила Майами и провела каникулы с семьей в Мексике, ее страница пестрит фотографиями с отпуска с хештегом #Mexico. В Мексике в этом году провела отпуск не только Джессика, но и Гвинет Пэлтроу, она отдыхала в отеле Costa Palmas – скрытом от глаз посторонних фешенебельном клубе-курорте на побережье Лос-Кабос.

Когда звездам надоедает шумное веселье густонаселенного Майами, они могут переместиться в более уютное местечко всего в получасе лета – на **Багамские острова.** Багамы – это настоящий рай для любителей серфинга, дайвинга, гольфа и длинных песчаных пляжей с прозрачной голубой водой. Все прелести Багамских островов уже успели оценить Роберт Де Ниро, Эль Макферсон и Колин Фаррелл. Свои собственные острова на Багамах имеют актеры Джонни Депп, Николас Кейдж и иллюзионист Дэвид Копперфилд. Если вы мечтаете позагорать рядом со звездой – отправляйтесь на каникулы на остров Сен-Бартельми, который находится недалеко от Венесуэлы и Доминиканской Республики. В прошлом году этот маленький райский остров, принадлежащий Франции, побил все рекорды по количеству знаменитых гостей и, похоже, совсем скоро обгонит Майами и Сен-Тропе.

Лучшие отели, рестораны и, конечно, виды Испании находятся вовсе не на ее материковой части, а на живописных островах. Пример тому – расположенная в архипелаге **Балеарских островов** Майорка – центр средоточия роскошного отдыха. Самым дорогим считается район Пуэрто Портальс, где находится лучшая пристань для яхт на всем Средиземном море. Поэтому погонять на местных судах сюда съезжаются самые успешные бизнесмены, актеры, певцы, политики и даже члены королевских семей. Еще бы! Помимо яхтинга, здесь широко развита культура развлечений. Тихий дзен Пуэрто Портальс вечером превращается в самый большой ночной клуб. Интересно и то, что помимо отдыхающих с неограниченным бюджетом на Майорку регулярно приезжают и простые туристы – в этом отношении курорт очень лоялен и гостеприимен. Молодежь из Европы предпочитает шумную Ибицу, а представители королевской семьи Монако Шарлотта и Пьер Казираги, актеры Леонардо Ди Каприо, Антонио Бандерас и модель Кейт Мосс облюбовали соседний маленький остров Форментера. Его визитная карточка – романтичные домики с голубыми ставнями и бесконечные песчаные пляжи. Пока этот остров не является местом массового отдыха в силу своей дороговизны, поэтому звезды могут расслабиться и не думать о том, что папарацци поджидают их на каждом шагу.

**Малые Антильские острова** – еще одно нетривиальное место в архипелаге островов в Карибском море, которое очень полюбилось влиятельным олигархам и популярным персонам. Для этого места высказывания вроде «рай на земле» и «белые песчаные пляжи как в рекламе Bounty» – не просто коммерческий трюк, а самая настоящая правда. Устоять перед красотой этих мест в разное время не смогли Мэрайя Кэрри, Дрю Бэрримор, Кейт Мосс, Наоми Кэмпбелл и Дженнифер Лопес, а приезжающие миллиардеры не скупятся отдавать десятки тысяч долларов в сутки за проживание в отелях. И все они добираются до этих райских мест на вертолете – это единственный способ оказаться на острове, но чего не сделаешь ради спокойного и умиротворенного отдыха...

**Остров Маврикий** – его называют звездой Индийского океана не только потому, что он так популярен среди туристов, но и потому, что остается любимым курортом Леонардо Ди Каприо, Клаудии Шиффер, Романа Абрамовича и других знаменитостей. Ценят это место за то, что приезжать сюда можно в любое время года, шумные вечеринки здесь можно сменить на тихое наслаждение каждым мгновением и созданные природой удивительные шедевры, среди которых широкая полоса песчаных пляжей, коралловые рифы и величественные потухшие вулканы. Сам остров компактный – площадь всего 2040 кв. км. Так что встретить здесь какую-нибудь знаменитость или бизнесмена, попивающего пина коладу, – дело само собой разумеющееся. К слову, многие из тех, кто располагает приличными средствами, останавливаются в Sun Resorts. У этой сети на Маврикии расположено сразу пять отелей. Отправляясь на знаменитый пляж в Белл-Маре вдоль необитаемого восточного побережья Маврикия, можно увидеть самый фешенебельный из них – Long Beach Mauritius, стоимость номера люкс стартует от $1000. Пятизвездочный курорт окружен тропическими садами, а в каждом номере отеля предусмотрен прямой доступ к саду, бассейну и океану с удивительно голубой водой.

И все-таки курортным фаворитом среди миллиардеров и знаменитостей остаются сказочные **Гавайи.** Особенно район Маui – самое популярное место отдыха. Здесь на серфе катался основатель Facebook Марк Цукерберг, в местных ресторанах засиживалась Пэрис Хилтон и под палящим солнцем загорали Меган Фокс, Опра Уинфри и Бритни Спирс. Кстати, именно здесь в 2014 году провела свой отпуск Бритни. Отелей в центре Гавайев столько, что то и дело удивляешься, как они вообще здесь уместились. Выгодно среди них отличается Four Seasons Resort Maui at Wailea с великолепными апартаментами и видом на океан – самый дорогой номер в этом отеле класса президентский люкс стоит почти $14 тыс. в сутки, согласитесь, такую стоимость проживания сможет осилить только очень богатый человек.

Спрятаться от всех проблем на маленьком райском острове, затерянном посреди Тихого океана, – разве это не заветная мечта любого человека? У звезд такие мечты сбываются в два счета – они уже облюбовали себе два волшебных местечка в открытом океане – **острова Бора-Бора и Фиджи.**

Бора-Бора – райский остров во Французской Полинезии, расположенный в живописной лагуне в окружении коралового рифа. Вода у берегов этого острова имеет магический голубой цвет, и есть возможность арендовать собственное бунгало, которое стоит прямо в воде. Экзотическую красоту в этом году оценила Холли Берри, которая отдыхала здесь с семьей. Фото в социальных сетях она подписала «magical first day of summer» (об этом сообщает портал people.com). Также остров Бора-Бора пришелся по вкусу Николь Кидман, Шарлиз Терон, Пэрис Хилтон и Дженифер Энистон.

Остров черепах – это один из 332 прекрасных островов Фиджи, принадлежащий американскому бизнесмену Ричарду Эвансону. Он купил этот необитаемый уголок природы в 60-х годах и изменил его до неузнаваемости: посадил множество экзотических растений и привез на остров птиц и животных. Плоды его трудов так понравились киностудии Columbia Pictures, что она арендовала весь остров для съемок фильма «Голубая лагуна», который и принес ему всемирную известность. После отъезда съемочной группы на острове осталось 14 бунгало, и предприимчивый владелец переделал их в традиционные фиджийские дома – «буреи», а затем и открыл курорт, который стал одним из самых дорогих и фешенебельных мест для отдыха в мире. Это настоящий оазис умиротворенности и спокойствия в Тихом океане, где прозрачные лагуны и белые песчаные пляжи мирно соседствуют с тропическими лесами. Именно это привлекает сюда знаменитостей со всего мира. В разное время здесь отдыхали Бритни Спирс, Кристина Агилера, Том Круз и Кэти Холмс.

**Арабские Эмираты** с роскошными пятизвездочными отелями и первоклассным сервисом – еще одно любимое место отдыха многих звезд. Свои каникулы в Арабских Эмиратах проводили Орландо Блум, Наоми Уоттс, Айшвария Рай и многие другие. А некоторые звезды даже приобрели необычную «недвижимость» в Эмиратах – искусственные острова из архипелага Мир. Каждый остров в этом архипелаге назван в честь какого-нибудь государства, а с высоты птичьего полета все острова напоминают карту материков на нашей планете.

Арабские Эмираты развиваются с такой скоростью, завоевывая себе титул самых-самых во всех сферах (самые высокие здания, самые лучшие парки и аквапарки, самые лучшие пляжи), что совсем скоро они навсегда войдут в список самых модных курортов, ведь даже в фильме «Секс в большом городе-2», снятом в 2010 году, волшебная четверка во главе с Кэрри Брэдшоу отправляется на отдых в роскошный отель в Абу-Даби.

Но даже самые шикарные отели в Арабских Эмиратах не сравнятся с экзотической природой **Мальдивских островов.** Укромные острова-отели на Мальдивах лучше всего подходят для романтического уединения вдали от любопытных глаз. Об этом знают и звезды: Мальдивские острова для страстных каникул выбрали в свое время сладкие парочки Том Круз и Кэти Холмс, Хавьер Бардем и Пенелопа Крус, Джери Холливел и Фабрицио Полити.

А наиболее известные курорты в Европе, которые уже завоевали титулы самых роскошных городков Старого Света, – это французские **Сен-Тропе, Канны и Ницца.** Здесь на Лазурном берегу паркуются дорогие яхты, а их счастливые обладатели регулярно прибывают на частных самолетах. Список гостей Сен-Тропе напоминает список приглашенных на церемонию «Оскар»: здесь запросто можно встретить Элтона Джона, Мадонну, Джулию Робертс, Еву Лонгорию, Майкла Дугласа, Джека Николсона, Синди Кроуфорд и многих других. В этом году, например, в Каннах отдыхали Бейонсе и Джей Z, о чем свидетельствуют их совместные фото в инстаграме. Чем Французская Ривьера так привлекает звезд? Путеводители пишут, что всему виной солнечный, теплый и сухой климат, результате которой злоумышленники завладели персональными данными порядка 1,5 млн человек, в том числе премьер-министра страны. Исследования экспертов Агентства кибербезопасности Сингапура (CSA) и Интегрированной информационной системы здравоохранения (IHIS) подтвердили, что крупнейшая кибератака в истории страны была предумышленной, целенаправленной и хорошо спланированной акцией, а не работой случайных хакеров или преступных группировок. Среди украденных материалов оказались имена и адреса пациентов, номера удостоверений личности, даты рождения и информация об их половой и расовой принадлежности. Кроме того, злоумышленники получили доступ к информации о том, какие медикаменты были выписаны примерно 160 тыс. человек. При этом, по утверждению источников в правительстве страны, диагнозы, результаты анализов и медицинские заключения похищены не были, а также не были внесены изменения в саму базу данных. По словам представителей властей, главной целью преступников было хищение персональных данных главы парламента страны. Премьер-министр уже высказал предположение, что целью кибератаки был поиск компромата на него, но он не видит ничего страшного в том, что перечень выписанных ему лекарств может быть обнародован. **(cnews.ru)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### ВЛАСТИ ВЬЕТНАМА ОГРАНИЧИВАЮТ КРИПТОВАЛЮТУ

Вьетнамская Государственная комиссия по ценным бумагам (SSC) запретила финансовым компаниям использовать криптовалюты. Согласно заявлению, компаниям по управлению ценными бумагами и инвестиционным фондам по ценным бумагам запрещено участвовать «в любых операциях по предложению, брокерской или транзакционной деятельности, связанной с криптовалютами». Этот запрет продолжил серию мер, принятых правительством после двух крупных мошеннических ICO, совершенных компанией Modern Tech. В апреле премьер-министр Нгуен Суан Фук издал директиву нескольким правительственным учреждениям, в которой призывал принять более активное участие в обеспечении соблюдения правил и положений, касающихся криптовалют. В ответ на директиву Государственный банк Вьетнама запретил коммерческим банкам и платежным операторам совершать операции с криптовалютой из-за опасений по поводу отмывания денег, финансирования терроризма и уклонения от уплаты налогов. Кроме того, заместитель премьер-министра Вьетнама поручил министерству промышленности и торговли, министерству финансов и другим государственным ведомствам провести мониторинг импорта майнеров в страну. В результате на прошлой неделе был объявлен временный запрет на ввоз майнингового оборудования. Даже до неизвестная Modern Tech вьетнамские чиновники не слишком симпатизировали криптовалютам. Еще в октябре прошлого года был принят запрет на использование цифровых валют в качестве средства оплаты. **(coinspot.io)**

### DRIVE.AI ЗАПУСТИЛА БЕСПИЛОТНЫЕ ТАКСИ

Американская компания Drive.ai запустила в штате Техас сервис беспилотного такси, сообщается в блоге компании. В отличие от многих других разработчиков беспилотных автомобилей, Drive.ai оборудовала свои автомобили системой, позволяющей окружающим водителям или пешеходам легко понимать действия самоуправляемого автомобиля. На каждой из четырех сторон автомобиля располагается большой светодиодный экран, на который выводятся простые сообщения, например, «Пропускаю пешеходов». Кроме того, автомобили покрашены в оранжевый цвет и больше надписи на них явным образом указывают, что они беспилотные. О скором запуске сервиса беспилотного такси компания рассказала еще в мае, а теперь официально запустила его в городе Фриско, штат Техас. Несмотря на то, что во время испытаний автомобили успешно справлялись с ездой по дорогам общего пользования без водителя за рулем, на начальном этапе водитель все же будет находиться на водительском сиденье при поездках с пассажирами. **(nplus1.ru)**

### АУДИТОРИЯ TELEGRAM В РОССИИ СОКРАТИЛАСЬ

По итогам июня средняя ежедневная аудитория мобильного приложения заблокированного мессенджера Telegram составила 2,9 млн человек, сократившись на 21% по сравнению с маем. Такие данные приводит исследовательская компания Mediascope. Данные Mediascope охватывают пользователей в возрасте 12-64 лет из городов с населением от 100 тыс. человек. При этом полученные компанией цифры отражают лишь количество человек, которые заходили в мобильные приложения Telegram – как долго продолжалась сессия и насколько она была успешной, измеритель не фиксирует. Компания также измерила аудиторию других популярных мессенджеров, и, судя по цифрам, они не выиграли от блокировки Telegram. Например, в мае ежедневная аудитория мобильного приложения WhatsApp выросла по сравнению с апрелем на 8% и составила 14,3 млн человек, но в июне она снизилась по сравнению с предыдущим месяцем на 2%, (до 14 млн). Не зафиксирован резкий рост пользователей и у Viber: в мае ежедневная аудитория приложения осталась на уровне апреля (9,5 млн человек), а в июне снизилась по сравнению с маем на 8% и составила 8,7 млн человек. **(rbc.ru)**

### СИНГАПУР ПЕРЕЖИЛ МОЩНУЮ КИБЕРАТАКУ

Крупнейшая в Сингапуре сеть медучреждений SingHealth подверглась кибератаке, в результате которой злоумышленники завладели персональными данными порядка 1,5 млн человек, в том числе премьер-министра страны. Исследования экспертов Агентства кибербезопасности Сингапура (CSA) и Интегрированной информационной системы здравоохранения (IHIS) подтвердили, что крупнейшая кибератака в истории страны была предумышленной, целенаправленной и хорошо спланированной акцией, а не работой случайных хакеров или преступных группировок. Среди украденных материалов оказались имена и адреса пациентов, номера удостоверений личности, даты рождения и информация об их половой и расовой принадлежности. Кроме того, злоумышленники получили доступ к информации о том, какие медикаменты были выписаны примерно 160 тыс. человек. При этом, по утверждению источников в правительстве страны, диагнозы, результаты анализов и медицинские заключения похищены не были, а также не были внесены изменения в саму базу данных. По словам представителей властей, главной целью преступников было хищение персональных данных главы парламента страны. Премьер-министр уже высказал предположение, что целью кибератаки был поиск компромата на него, но он не видит ничего страшного в том, что перечень выписанных ему лекарств может быть обнародован. **(cnews.ru)**

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### MOTOR.KZ

### ЗДРАВСТВУЙ, «ТРЕХСОТКА»?

В Сети появились изображения и предварительные данные машины, которая придет на смену Toyota Land Cruiser 200. Информация просочилась через учетную запись Instagram @hamad Itwo3 – блогера, благодаря которому мир в июле 2015 года впервые узнал о запуске рестайлингового TLC200. То есть источник вроде бы надежный и заслуживающий доверия. Тем более что текущая модель находится в производстве уже более десяти лет, и срок ее жизни подходит к концу. К сожалению, это рендеры, а не живые фото, которые были взяты из статьи в японском журнале, где говорилось об идущем полным ходом проектировании наследника Toyota Land Cruiser. Еще в публикации сообщаются габариты грядущего внедорожника: 4950 x 1990 x 1920 миллиметров (база 2850 мм) и упоминается его мотор – 3,4-литровый бензиновый V6, отдачей в 422 лошадиных силы, в паре с которым идет 10-ступенчатая автоматическая коробка передач. Также можно быть уверенным, что преемник культовой модели сохранит крепкую рамную конструкцию и будет оснащен всеми последними наработками Toyota в области автомобильной электроники – начиная от стандартного комплекта систем безопасности Toyota Safety Sense P и заканчивая беспроводным зарядным устройством Qi. Учитывая существующий на сегодняшний день цикл постановки новой модели на конвейер, применительно к TLC300 (?) это случится ближе к 2020 году.

### ПРОДАЕТСЯ ОДИН ИЗ САМЫХ ДОРОГИХ AMG

С молотка уйдет дорожный спортпрототип Mercedes-Benz AMG CLK GTR стоимостью около 5 миллионов долларов. Серия из 25 таких машин была выпущена заводом в Аффальтербахе в 1990-х – ради омологации спортивных прототипов класса FIA GT. И вот впервые за последние несколько лет один из представителей лимитированной партии AMG CLK GTR всплыл в продаже в Монтерее. Эстимэйт экземпляра под №9 – 4,25-5,25 миллиона долларов США. В движение спортпрототип приводит тот же мотор, что и гоночный болид – 6,9-литровый V12 отдачей в 612 л.с. при 775 Нм крутящего момента. Набор «сотни» составляет 3,5 секунды, при максимальной скорости в 335 километров в час. Напомним, что речь идет о машине, сконструированной около четверти века назад. Основные отличия Mercedes-Benz AMG CLK GTR от его трекового собрата сосредоточены в салоне, оснащенном кондиционером и антиблокировочной системой. Для отделки салона использовали кожу, а в дверях появились отсеки для хранения мелких вещей – чего никогда не было у гоночной модели. Автомобиль находится в полностью оригинальном состоянии: в заводской краске и с родным двигателем. Дополнительно к лоту прилагаются вся документация и комплект фирменных запчастей.

### КТО ИЗ GTI ВСЕХ БЫСТРЕЕ?

Англичане решили сравнить в гонке по прямой все выпускающиеся сейчас модели спортивной фольксвагеновской линейки хэтчбеков. На взлетной полосе аэродрома бок о бок выстроились Volkswagen Golf GTI, Polo GTI. up! GTI и Golf Clubsport S. Малыш up! стал самым слабым в семействе, со своим трехцилиндровым двигателем объемом в один литр. Отдача агрегата составляет 115 лошадиных сил и 200 Нм крутящего момента, чего хватает ему для набора «сотни» за 8,8 секунды при максимальной скорости в 197 километров в час. Вершину гаммы GTI увенчал прежний рекордсмен НюрбургрингаVolkswagen Golf Clubsport S. Этот автомобиль оснащен двухлитровой «турбочетверкой» мощностью 310 л.с. и 380 Нм момента. С места до 100 км/ч модель разгоняется за 5,8 секунды, а «максималка» составляет 265 километров в час.

# Bugatti Chiron Sport – мощность прежняя, ценник выше

## 1500-сильный суперкар, мировая премьера которого прошла в марте на Женевском автосалоне, официально представили в Азии

Все взгляды автопроизводителей сегодня устремлены на Азию. А если быть еще точнее – на Китай. Именно сюда в последнее время привозят автоконцерны свои самые горячие новинки. Более того, часть из этих новинок создается непосредственно под китайский рынок. Ситуация с французским суперкаром несколько иная, но не засветиться в азиатском регионе он не мог. Два с половиной ляма евро (если быть точнее, то от 2,65 млн) и здесь деньги немалые, но и любителей эксклюзивных быстрых машин тут год от года становится все больше.

Итак, что же представляет собой Bugatti Chiron Sport? Два года назад модель Chiron, пришедшая на смену знаменитому Veyron, воспринималась многими лишь как глубокий рестайлинг последнего. Хотя это и нечестно – у автомобиля был собственный оригинальный углепластиковый монокок, гораздо более мощный мотор и волшебное заднее антикрыло с умными режимами. Chiron Sport – по сути, спортивная версия обычного Chiron. Она заточена на управляемость, имеет эксклюзивные акценты в оформлении и более внушительный ценник. А мотор… мотор там прежний.

На языке сухих цифр и фактов это выглядит следующим образом. Под капотом 8-литровый W16 с четырьмя турбокомпрессорами, выдающий 1500 л.с. и 1600 Нм. Первую сотню автомобиль разменивает за 2,4 секунды. Максимальная скорость – 420 км/ч. Расход… скажем так, 100 литров топлива, что помещаются в бензобак, можно сжечь за 9 минут. Если беспрестанно давить тапочек в пол, естественно.

Ради лучшей управляемости автомобилю доработали рулевое управление, на 10% увеличили жесткость электронноуправляемых амортизаторов, задний дифференциал получил функцию Dynamic Torque Vectoring (крутящий момент оптимально распределяется между колесами, направляя вектор тяги в нужную сторону) плюс благодаря различным ухищрениям вроде более тонкого заднего стекла, колесам из легкого сплава и широкому применению углепластика удалось снизить вес автомобиля на 18 кг.

Внешне версию Sport отличают новые колесные диски Course, четыре круглых патрубка выхлопной системы (у обычного Chiron они трапециевидные), крупные цифры «1» и «6» на решетке радиатора и, конечно же, окрас: для передней части предлагается 4 варианта колора – красный Italian Red, синий French Racing Blue, серебристый Gris Rafale или серый Gun Powder, задняя же часть – как уже принято, неокрашенный углепластик.

В салоне на порогах и центральной консоли – логотипы Sport и Chiron Sport, а кнопки запуска мотора и смены режимов движения имеют анодированное покрытие. В наличии также список дизайнерских опций, которые не предлагаются при покупке обычного Chiron.

# Новый Audi Q3 стал больше

## На днях немцы показали второе поколение своего компактного паркетника

Впрочем, слово «компактный» уже скоро сотрется из лексикона, когда речь будет заходить об Q3. Нет, он по-прежнему довольно скромен в размерах по сравнению с Q5 и Q7, но уже значительно превосходит своего предшественника – +97 мм в длину и +25 мм в ширину. Колесная база при этом увеличилась на 77 мм. Производитель клянется, что все было сделано в угоду увеличения пространства в салоне, в частности, для удобства пассажиров второго ряда.

Главная же новость в том, что паркетник с четырьмя кольцами на капоте переехал на новую глобальную платформу MQB. Это значит, что спереди теперь подвеска McPherson, а сзади – четырехрычажка. Кузов модели отличается высокой жесткостью, безопасностью при столкновениях и акустическим комфортом.

Восьмиугольная решетка радиатора Singleframe со скошенными верхними углами, стильные фары – у передних, кстати, три варианта на выбор (есть светодиодные и матричные), разнесенные по углам трапециевидные патрубки выхлопной системы – внешне автомобиль по-прежнему выглядит довольно агрессивно и динамично. Палитра окраски кузова включает 11 цветов, контрастную окраску нижнего периметра (опция) плюс три пакета внешнего стайлинга (в том числе S line).

В салоне появилась цифровая приборка на 10,25 дюйма (за доплату можно поставить на 12,3 дюйма), мультимедийная система MMI с тачскрином диагональю от 8,8 до 10,1 дюймов (зависит от комплектации), система кругового обзора, адаптивный круиз-контроль и индуктивная зарядка для гаджетов. Среди опций есть премиальная 680-ваттная аудиосистема Bang & Olufsen с 15 динамиками, амбиентная подсветка (вариантов цветов – 30), спортивные сиденья для первого ряда, панорамная крыша, подогрев руля.

Задние кресла теперь можно сдвигать в диапазоне 150 мм, а их спинки регулируются в семи положениях. Багажная дверь получила бесконтактное открытие. Объем же багажного отделения составляет 675/1525 литров.

Версий интерьера предусмотрено три: базовая, Audi design selection и S line.

Системы помощи водителю включают радар для автоматического торможения, четыре камеры кругового обзора и одну фронтальную, два задних радара для слежения за поперечным трафиком, контроль рядности и автопарковщика.

Линейку силовых агрегатов составляют три бензиновых мотора (1,5-литровая «четверка» мощностью 150 л.с. и 2.0-литровый мотор с двумя вариантами отдачи – 190 и 230 л.с.) и один дизель (2,0 литра, 150 л.с.). Для базового бензинового мотора привод предлагается передний, остальные модификации – полноприводные. «Коробка» – шестиступенчатая «механика» либо семиступенчатый «робот» с двумя сцеплениями S tronic. С пакетом S line можно заказать более жесткую спортивную подвеску. Также опционально предлагается система смены режимов движения с 6 предустановленными программами – Auto, Comfort, Dynamic, Off-Road, Efficiency и Individual.

# Porsche Macan теперь можно управлять голосом

Оксана Черноножкина

**В Шанхае показали рестайлинговую версию младшенького в семействе SUV'ов Porsche**

Почти треть из выпущенных начиная с 2013 года «тигрят» было куплено китайцами. Поэтому неудивительно, что мировая премьера обновленной модели состоялась именно в Поднебесной. И первые продажи начнутся именно там – европейцам новый спортивный кроссовер из Цуффенхаузена станет доступен чуток позже. А к нам в регион он придет в лучшем случае к концу года.

Как и ожидалось, к обновлению одной из своих наиболее популярных на сегодняшний день моделей (и это несмотря на то, что она «шагает по планете» всего каких-то 5 лет!) в Porsche отнеслись крайне осторожно. Слегка подретушировали передний бампер, переработали корму, поставили новую светооптику, как у старших моделей, на уровень выше подняли оснащение интерьера… В итоге «тигренок» щеголяет теперь новым рисунком передних фар – в базе идет светодиодная оптика, растянувшаяся на всю ширину заднего бампера, – задние фонари соединяет трехмерная светодиодная полоса, как у Cayenne и Panamera, Последняя состоит из трех секций и является частью системы PDLS (Porsche Dynamic Light System Plus) с возможностью адаптивного управления светом. В остальном же… Купеобразный силуэт с низкой крышей и покатым задним стеклом по-прежнему смотрится динамично. Огромные воздухозаборники и шины разной размерности на передней и задней оси недвусмысленно указывают на спортивный характер. Палитра окраски кузова получила четыре новых цвета – Miami Blue, Mamba Green Metallic, Dolomite Silver Metallic, Crayon. Выбор колесных дисков на 20 и 21 дюймов также стал шире.

В салоне бросаются в глаза новое спортивное рулевое колесо от 911-го и 11-дюймовый сенсорный дисплей медиацентра PCM на центральной консоли. Из-за последнего сменили свое расположение и дефлекторы обдува – они теперь стали горизонтальными и сместились вниз. Сама же медиасистема уже в базовой комплектации включает навигатор и голосовое управление. Список опций пополнился камерой кругового обзора на 360°, ионизатором воздуха, обогревом лобового стекла и адаптивным круиз-контролем, дополненным ассистентом движения в пробках.

Конструктивные особенности автомобиля не изменились – здесь по-прежнему в основе лежит платформа от Audi Q5. А вот подвеска получила новые более тонкие настройки, призванные сохранить филигранную управляемость и добавить автомобилю комфорта. Двигатели. Базовая версия Macan будет комплектоваться 2-литровой «турбочетверкой» мощностью 245 л.с. Под капот Macan S по-прежнему будет ставиться турбодвигатель V6 3.0 с отдачей 354 л.с. Macan Turbo же будет предлагаться с новым битурбированным V6 объемом 2.9 литра и мощностью 440 л.с. И между прочим, несмотря на ранние заверения, дизель у модели таки будет – версию на «тяжелом» топливе обещают представить к концу года. Возможно, будет и гибридная модификация.

Кстати, а вы знали, что изначально свой младший кроссовер в Porsche намеревались назвать Cajun? Это акроним от слов «Cayenne Junior», то есть «младший Cayenne». Но буквально за год до премьеры планы изменились, и автомобиль получил имя Macan – эдакое произвольное произношение индонезийского слова «мачан», в переводе означающее «тигр». Впрочем, произношение получилось настолько искаженным, что сами индонезийцы понимают его совсем по-другому – со смысловой нагрузкой «еда».

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

**Мира Халина,** генеральный директор, mira@musan.kz
**Елена Брицкая,** главный редактор, elena@kapital.kz
**Гульнара Джаныбекова,** коммерческий директор, gulnara@musan.kz
**Елена Тумашова,** заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
**Наталия Иодес,** руководитель отдела распространения

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Аскар Муминов, Дмитрий Чепелев, Оксана Черноножкина, Николай Дрозд**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

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

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 01.08.2018 г. Заказ N 24947.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04