АКЦЕНТ Стр.8

Сколько стоят квартиры по госпрограммам в Алматы и области?

ИНТРИГА Стр.2

Зачем создают Казахстанскую ассоциацию блокчейна и криптовалют?

МНЕНИЕ Стр.3

Данияр Акишев, председатель Национального банка РК

КАПИТАЛ

№39 (595)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 16 НОЯБРЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как снимался медицинский сериал по франшизе в РК
страница 7

Услуги eGov для регистрации бизнеса
страница 10

Мебельщики осваивают не более трети госзаказа
страница 4

Harley-Davidson Sport Glide 2018 – два в одном
страница 16

Мы в сети

kapital.kz

Банковский сектор не будет прежним

На Конгрессе финансистов дискутировали как в нулевых

Николай Дрозд

Состоявшийся вчера, спустя 11 лет после предшествовавшего, VII Конгресс финансистов Казахстана открылся весьма оживленной дискуссией представителей финансового и реального секторов кабмина и Нацбанка, сразу подтвердив амбиции на статус одной из самых влиятельных диалоговых площадок. Представлявший правительство вице-премьер Ерболат Досаев заявил, что готов целый день слушать представителей финансовых институтов, причем не только крупных, но и весь рынок. Председатель Нацбанка Данияр Акишев отметил, что Нацбанк не ждал от участников «рафинированного» обсуждения, но затем упомянул, что самый откровенный обмен мнениями, возможно, более уместен «на наших профессиональных площадках», и наиболее жесткие претензии участников рынка друг к другу и ситуации, видимо, правильнее все же не выносить в публичное пространство.

Экономика нуждается в стимулах

Председатель правления НПП «Атамекен» Аблай Мырзахметов выразил ожидания, связанные со стимулированием экономического роста, причем отметил важность координации трех политик: налогово-бюджетной, денежно-кредитной и тарифной. С вводом должности вице-премьера, курирующего макроэкономику, этот пост занял как раз Ерболат Досаев, возможно, властям удастся повысить стратегичность своей ориентации на экономический рост.

Ожидания от банковского сектора связаны и с ростом активности кредитования, и со снижением ставок. Примерно 6-процентный рост кредитования в этом году никак, по мнению Аблая Мырзахметова, не связан с активностью банков по отношению к бизнесу, поскольку в «полтора раза выросло потребительское кредитование», а кредитование агросектора снизилось в 2017 году примерно на 40% , промышленности – на 30%.

Снижается в целом кредитование юридических лиц. Это происходит, несмотря на то, что после дефицита тенговых кредитов в 2015 году общие ожидания состояли в том, что после валютной коррекции все же начнется оживление тенгового кредитования, этого, однако, пока не произошло. Ожидания бизнеса по ставкам были сформулированы как 6-7% по инвестиционным кредитам, причем это должны быть длинные деньги, а по кредитам на пополнение оборотных средств ставки хотелось бы видеть на уровне 10-12%.

Председатель правления НПП «Атамекен» также отметил, что единственным инструментом, делающим доступным кредитные ресурсы, остаются программы субсидирования, в которых участвует примерно 10 тыс. бизнесов и которыми практически охвачены все относительно крупные несырьевые предприятия.

Кроме того, спикер упомянул о черных дырах в банковском секторе, которые требуют участия государства в докапитализации банков, и о том, что в реальном секторе начинают испытывать страх в результате выявляемых в банках проблем после введенной более жесткой модели банковского надзора. Аблай Мырзахметов, впрочем, согласен с тем, что показываемый ранее многими банками уровень проблемных кредитов был далек от действительного.

Государство – непобедимый конкурент

Председатель правления «Халык Банка» Умут Шаяхметова, очевидно, точно так же выражала ключевые ожидания своего сектора. Немного остановившись на происходящем ужесточении надзора, которое, впрочем, по ее мнению, в этом году имеет объективные предпосылки, поскольку речь идет о проблемах, накопленных как минимум за последние 5 лет, когда надзор был не слишком эффективным, главное внимание она уделила все же чрезмерному присутствию государства в экономике.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

17

казахстанских франшиз открылись в 2017 году

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

Анвар Сайденов,

председатель Национального банка Казахстана в 2004-2009 годах

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Наиболее конкурентоспособными мы можем быть в сегментах протезирования и беспилотников»,

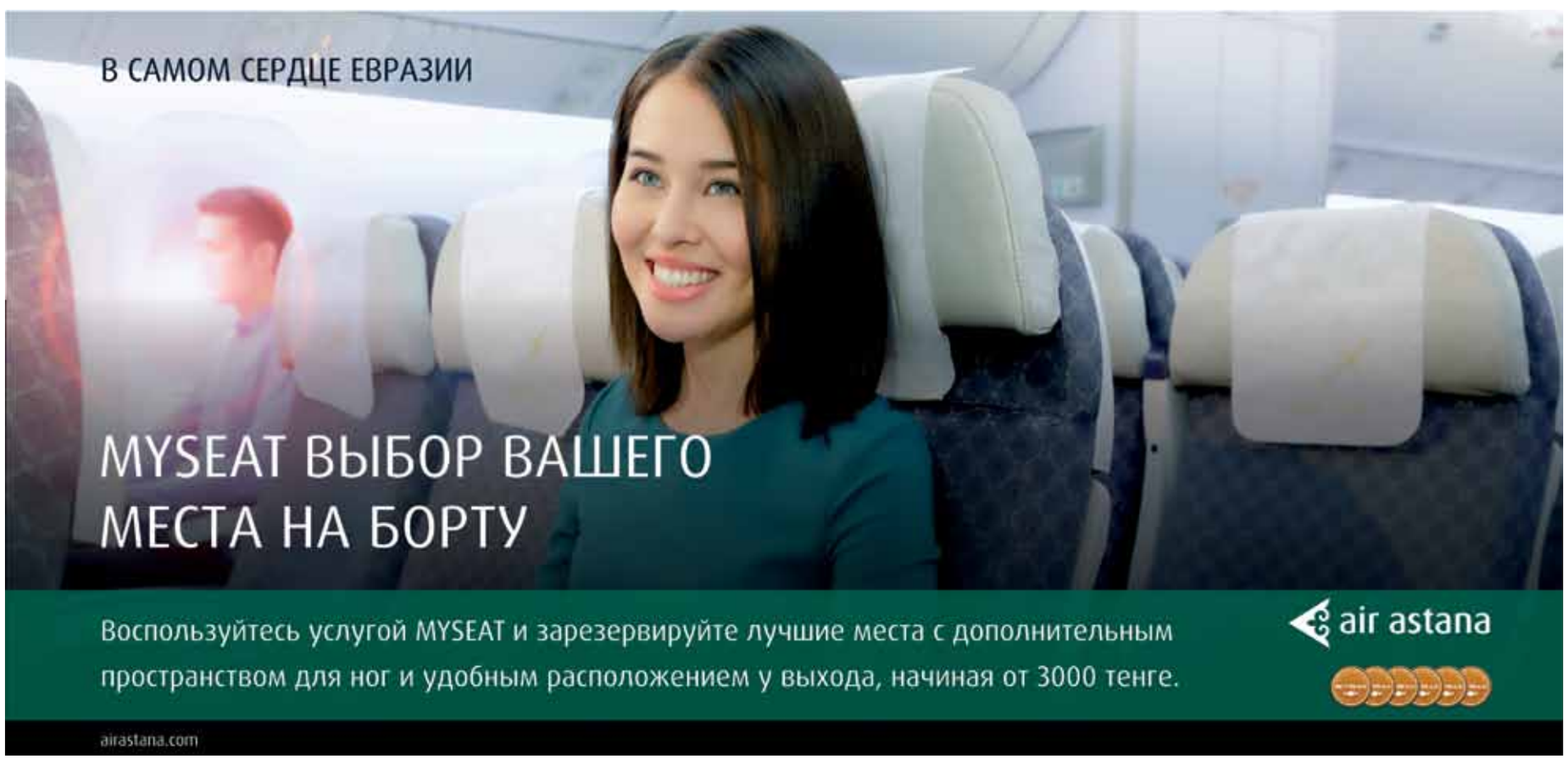
– Алмас Шинтемиров, ассоциированный профессор департамента робототехники и мехатроники школы науки и технологий Назарбаев Университета, PhD

Подробнее [Стр.4]

Акцент

Где в Актюбинской области можно найти «степную Швейцарию»?

Подробнее [Стр.14]



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ОКТЯБРЕ ИНТЕРВЕНЦИИ НАЦБАНКА СОСТАВИЛИ $380 МЛН

Для поддержки обменного курса нацвалюты регулятор третий месяц подряд выходит на внутренний рынок с интервенциями, причем в октябре на снижение спроса на доллары США было потрачено значительно больше, чем за предыдущие месяцы. Объем нетто-продажи Нацбанком долларов США в октябре составил $379,8 млн. Для сравнения: в сентябре сумма нетто-продаж составила $69,7 млн, в августе – $70 млн. Напомним, что с начала лета текущего года ситуация на валютном рынке переломилась – с декабря 2016 года по май 2017 года валютный курс USD/KZT перманентно снижался, однако с июня тенге начал слабеть и достаточно значимо для внутреннего рынка. За июнь стоимость доллара США в Казахстане выросла на 3,2%, в июле – еще на 1,8%, в августе – уже на 2,7% и в сентябре на 1,2%. Нацбанк вернулся к интервенциям в августе, и те объемы продаж долларов из валютных резервов не смогли снизить радикально спрос на инвалюту. В октябре же объемы интервенции были более масштабными, и курс снизился за месяц на 1,9%. Давление внешних факторов на курс тенге пока не столь сильное, как это было в первой половине 2015 года, или ранее, в 2008-2009 годах.

ИПОТЕЧНЫЕ ЗАЙМЫ РЕФИНАНСИРУЮТ НА 141 МЛРД ТЕНГЕ

Предположительно до 2026 года по государственной программе рефинансирования ипотечных займов может быть рефинансировано 40 тыс. жилищных кредитов. «На 1 ноября 2017 года в банки подано 29 216 заявок на рефинансирование займов на общую сумму 214,7 млрд тенге, из них одобрены 23 028 заявок на сумму 141 млрд тенге», — говорится в пресс-релизе регулятора, выпущенном по итогам встречи представителей Нацбанка, акимата Алматы, комбанков и НПО. Программа рефинансирования ипотечных займов запущена Нацбанком в апреле 2015 года. Она направлена на содействие и сохранение единственного жилья ипотечных заемщиков, получивших займы в период с 2004 по 2009 год. Для облегчения долговой нагрузки предусматривается рефинансирование остатка основного долга по займу за вычетом капитализированных сумм по ставке не более 3% годовых. Образовавшаяся задолженность по вознаграждению, комиссиям, неустойке заемщика по займу подлежит прощению банками.

БАЙБЕК О СТРАТЕГИИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

Аким Алматы Бауыржан Байбек провел заседание Совета по привлечению инвесторов и улучшению инвестиционного климата. Главной темой встречи стало обсуждение проекта Стратегии привлечения инвестиций в Алматы до 2022 года. «В Алматы порядка тысячи проектов получают поддержку по программам льготного кредитования МСБ. Квоту индустриализации вошли 100 проектов с созданием 12 тыс. рабочих мест. Вместе с тем разработана стратегия, призванная повысить инвестиционную привлекательность города», — отметил заместитель акима Алматы Алмас Мадиев. В результате проведенного исследования была определена тройка наиболее привлекательных с точки зрения инвестиций отраслей — туризм, торговля, пищевая промышленность. При этом основными факторами при решении инвестирования являются емкость рынка, цена рабочей силы, прозрачность и безопасность.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АРДАК ТИЕС
+ назначен председателем правления АО «Астанаэнергосервис»

АХМЕТЖАН ПРИМКУЛОВ
+ назначен председателем Комитета экологического регулирования и контроля Министерства энергетики РК

ДМИТРИЙ КРАМАРЕНКО
+ назначен главным тренером ХК «Сарыарка»

ЕРЛАН КОЖАГАПАНОВ
+ назначен вице-министром культуры и спорта РК

НУРЛАН ИМАНАЛИН
+ назначен руководителем управления государственного архитектурно-строительного контроля Актюбинской области

Зачем создают Казахстанскую ассоциацию блокчейна и криптовалют?

Елена Брицкая

Как стало известно «Капитал.kz», первое учредительное собрание Казахстанской ассоциации блокчейна и криптовалют (КАБК) уже прошло. Поданы документы на регистрацию, и в ближайшее время ассоциация будет зарегистрирована в виде объединения юридических лиц (ОЮЛ). Об этом нам сообщил один из ее учредителей, председатель совета ассоциации ЕсетБутин.

Учредителями ассоциации выступили шесть организаций и еще 15 подали заявки на вступление.

Создатели организации до этого успели поработать в регуляторных органах и в сфере развития высоких технологий. Есет Бутин – в дочерних структурах Нацбанка, Арман Джакамбаев – в сфере банковского надзора, регулирования рынка ценных бумаг и пенсионных фондов. Исполнительный директор ассоциации Дастан Кожабеков возглавлял национальный научно-технологический центр «Парасат» и Казахский институт нефти и газа.

«Наша главная цель – совместно с регулятором прописать правила игры на рынке блокчейна и криптовалют в Казахстане», – говорит Есет Бутин.

Почему возникла идея создать ассоциацию?

«Во-первых, мы не должны отставать от мировых тенденций. Уже создана Российская ассоциация блокчейна и криптовалют, и буквально за месяц они смогли добиться определенных результатов. Беларусь заявила о скором появлении такой ассоциации. Мы считаем, что настало время создать такую ассоциацию здесь, чтобы объединить организации и компании, которые работают на рынке блокчейна, планируют работу на криптовалютных рынках», – говорит Есет Бутин.

По его словам, это нужно, чтобы вырабатывать единую политику, формировать диалог с государственными органами, в первую очередь с регулятором – с Нацбанком, для того чтобы продвигать идеи развития блокчейна и криптовалют в Казахстане.

«Очень важна и разъяснительная функция, потому что это новый рынок, и как во всяком новом деле здесь много тумана и шелухи, которую надо отделять, я имею в виду различные мошенические действия», – объясняет он. Ассоциация также намерена вести переговоры с вузами о внедрении образовательных программ по блокчейн-технологии.

Глава будущей ассоциации обращает внимание, что она не будет делать акцент на торговле криптовалютами. «Для нас важнее развитие технологии блокчейн. Этим и объясняется порядок слов в названии ассоциации», – подчеркивает он.

«Многие до сих пор увязывают блокчейн только с криптовалютами. Это не совсем верно. Криптовалюта – это всего лишь платежное измерение технологии блокчейн», – добавляет Арман Джакамбаев.

Не будет ли ассоциация лоббировать интересы только определенной группы компаний? «Мы не боремся за монопольную власть на рынке. Сама концепция блокчейн отрицает централизацию. Мы будем рады возникновению все большего количества игроков и намерены продвигать их интересы», – обещает Есет Бутин.

Что касается регулирования отрасли, то учредители разделяют опасения регулятора по ситуации на этом рынке, связанные с защитой интересов физических лиц. «Вопрос в том, в каком виде это будет исполнено», – говорит Есет Бутин. Есть два способа регулирования. Первый – запрет, второй – выстраивание правил игры. «Мы за выстраивание правил игры, для того чтобы они были удобными, прозрачными и востребованными всеми участниками рынка», – отмечает он.

Кто в составе?

Среди учредителей – компания «Санскрит», которая работает на рынке создания программных продуктов для финансового рынка. Вторая компания-учредитель –«Медэлемент» – игрок на рынке медуслуг, внедряющий элементы блокчейна и IT в области медуслуг. Третья компания – «Техсол» – работает в области газо- и нефтепереработки. Четвертая – «Асылтобе» –работает в области оказания финуслуг и консалтинга, в том числе по разработке и внедрению блокчейна в операционных и CRM-системах. Пятая компания – East Gates Partners – работает в области пищевой промышленности, и блокчейн ее интересует для использования маркетинговых схем продаж и оптимизации работы организации. Шестая – Ain Capital, работающая в сфере IT-разработок.

«Как таковых компаний, работающих на рынке блокчейна в Казахстане, нет, это скорее компании, которые видят перспективность технологии для себя», – признает Есет Бутин. Поэтому невозможно оценить данный рынок в денежном выражении.

«Есть попытки отдельных организаций внедрять эти технологии в свои процессы. Это делается как с помощью привлечения зарубежных специалистов, так и собственными силами (специалистов можно пересчитать по пальцам). К примеру, в «Асылтобе» мы привлекаем украинских, белорусских и индийских партнеров», – говорит он, добавляя, тем не менее, что некоторые казахстанские компании уже готовы к работе по гостендерам по внедрению блокчейна в различные отрасли.

Как регулировать?

Какими хотят видеть правила игры сами участники ассоциации? «Это очень трудный вопрос, потому что правила игры еще не написаны. Это будет зависеть от того, как в ближайшие год-два будет развиваться ситуация на рынке», – признается Есет Бутин.

Сейчас на мировом рынке возникают десятки новых компаний, которые заявляют о токен-сейлах, чтобы получить доступное финансирование под проекты. Некоторые уже потеряли деньги инвесторов. «На волне общего интереса проскакивают проекты, сделанные буквально на скорую руку, это видно по их документации», – говорит Есет Бутин. Они, безусловно, будут формировать негативный имидж отрасли блокчейн.

«Надо сделать так, чтобы минимизировать риски допуска недобросовестных игроков на рынки, которые позволяют привлекать средства», – уверен он. Опять же есть два способа сделать это: либо регулятор пропишет правила, либо их формируют саморегулируемые организации, когда правила игры диктуют добросовестные участники рынка, имеющие лицензию или сертификат. «Мы за второй способ», – поясняет Есет Бутин и приводит пример с государственным нотариатом, который в 90-е годы в Казахстане решили сделать частным. Тогда это решение казалось диким и вызывало массу нареканий. Однако в итоге решило проблему гигантских очередей, связанных с нотариальным заверением. «А теперь блокчейн может и вовсе упразднить профессию нотариуса», – подхватывает Арман Джакамбаев. – Потому что заверительные действия просто станут лишними». Например, Швейцария уже переводит все записи в земельный кадастр на блокчейн. У нас Багдат Мусин рассказывал о планах перевести на блокчейн базу данных прокуратуры.

«Некоторые страны идут по пути приравнивания регулирования криптовалют к регулированию рынка ценных бумаг, включая требования к оргструктуре компании, аудиту и прочее. Если Казахстан пойдет по этому пути, то привлечение финансирования через ICO станет очень дорогим. А весь смысл и вся прелесть ICO в легкости и дешевизне привлечения инвестиций», – обращает внимание Арман Джакамбаев.

Нужна ли Казахстану своя криптовалюта?

Возникла путаница в понятиях «криптовалюта» и «электронные деньги», считает исполнительный директор ассоциации Дастан Кожабеков. Криптовалюта не может эмитироваться централизованно, то есть государством. «На рынке появляется перекос, когда криптовалюту пытается выпускать централизованно, скажем, юридическое лицо, или даже физическое. Я бы не рекомендовал заходить в такие проекты», – объясняет он. Потому что смысл этого рынка – в распределенной сети, понимании того, что он не будет кем-то одним регулироваться.

И все же, по мнению Есета Бутина, условный криптотенге стоит выпустить, хотя бы для того, чтобы создать на его основе легитимную площадку для купли-продажи криптовалюты за тенге. Криптотенге может конвертироваться к другим мировым криптовалютам. «Это сделает их понятнее для физлиц», – считает он.

Хотим мы того или нет, люди идут за рынком. Доходность по депозитам в валюте снижается, некоторые банки стали ненадежными. Люди ищут альтернативу. И находят ее в виде криптовалют.

«Каким образом граждане Казахстана будут иметь возможность выйти на криптовалютные рынки за рубежом? Не будут же они обмениваться наличкой в кафе или доверяться обменным аккаунтам, на другом конце которого неизвестный контрагент? В случае с последними ты отправляешь деньги в никуда, не заключая никакой договор, имея дело, по сути, с ботом, и риски тут колоссальные», – задается вопросами Есет Бутин.

Поэтому необходимо создать инструмент, позволяющий легально приобретать криптовалюты в Казахстане или за его пределами, и государство должно получать с этого налоги, уверен Есет Бутин.

«Токенизация – на самом деле технически несложный процесс. Мы, например, выпустили 20 тыс. токенов на базе Waves. Но что с ними делать дальше и кому они нужны?» – говорит он.

Поэтому за криптовалютой должен стоять бизнес, которым она будет обеспечена.

Криптовалюта – это непонятный класс активов. Некоторые страны рассматривают криптовалюту как денежный суррогат, такой же, как бонусы, накопленные мили, скидки и прочее. Другие страны, например, Япония, признали их платежным средством. Кто-то рассматривает их как цифровой товар. «Единого стандарта нет. И Казахстан должен найти свой путь в регулировании рынка криптовалют», – считает Арман Джакамбаев.

«А в случае с вопросом выпуска государственной криптовалюты для привлечения финансирования логичнее не изобретать заново велосипед, а продолжить традиционную эмиссию ценных бумаг государственного займа», – резюмирует глава новой ассоциации. Всего, по грубым подсчетам ассоциации, рынок криптовалют в Казахстане оценивается в $20-25 млн. Это те вложения, которые сделали физлица.

Данияр Акишев: «Банки никто не спасает просто так»

Важно, сколько именно они должны населению и предприятиям

Николай Дрозд

В преддверии Дня финансиста на вопросы «Капитал.kz» ответил председатель Национального банка РК Данияр Акишев

– В этом году после десятилетнего перерыва проводится Конгресс финансистов. С чем связано его возобновление именно сейчас?

– Во-первых, проведение Конгресса финансистов было хорошей традицией. Это та площадка, на которой могут собираться все финансовые организации и определять повестку дня. И участие Национального банка вместе с Ассоциацией финансистов Казахстана означало равноудаленный и справедливый подход по отношению ко всем игрокам финансового рынка.

Проведение Конгресса финансистов в этом году – как раз попытка воссоздать профессиональную площадку. Назрела необходимость диалога и обмена мнениями по всем вопросам. Несмотря на то, что есть опыт проведения конгрессов, мероприятие может оказаться непростым. Слишком много проблемных вопросов, порой противоречащих друг другу. Но зато проведение конгресса поможет понять, как лучше подготовиться к следующему году. И по формату, и по повестке дня, обсуждаемой на нем вопросы, которые сделали физлица.

«Списание 600 миллиардов происходит паритетно за счет Национального банка, квазигосударственных холдингов и компаний, под управлением правительства»

– А банк ВВК тоже, как оказалось, попал в историю с аффилированными заемщиками?

– По ВВК – Нацбанк совместно с правительством, квазигосударственными холдингами и будущим инвестором достигли соглашения об оздоровлении данного института. Принятие такого решения было вызвано в том числе большим объемом депозитов физических лиц. Около 28 тысяч человек на сумму 188 миллиардов тенге. Закрытие банка могло привести к нестабильности на финансовом рынке.

При этом обычное участие банка в стандартной программе Нацбанка по оздоровлению не давало возможности создать устойчивый финансовый институт. Жизнеспособность банка сохранялась только при условии полного списания с его баланса проблемного портфеля. Он был оценен в размере 600 миллиардов тенге. Это 85% всего кредитного портфеля!!!

Это основное отличие ВВК от других банков, участвующих в программе Нацбанка по оздоровлению. Все другие банки, которые уже получили средства для докапитализации, участвуют в программе будучи здоровыми финансовыми институтами, у которых доля проблемных и реструктурированных кредитов не превышает 15-25%.

То есть налицо абсолютно разные ситуация и масштаб проблем. Те банки, которые ранее участвовали в программе, просто требуют повышенной капитализации. ВВК – это совершенно отдельный кейс, к сожалению, потребовавший кардинальных решений. Списание проблемного портфеля с баланса ВВК произойдет за счет пропорционального участия Нацбанка, квазигосударственных холдингов и компаний, находящихся под контролем правительства.

– В какой степени специализированные компании, в которые переданы 600 миллиардов тенге, способны будут выполнять соответствующие обязательства?

– Очевидно, что вероятность возврата ранее выданных кредитов не будет составлять 100%. Во-первых, отсутствие нормальных залогов по большинству выданных кредитов. Во-вторых, гигантская сумма проблемного портфеля. Опыт показывает, что не все выданные средства будут возвращены. По сути, основные убытки будут распределены между Нацбанком, квазигосударственным сектором перед акционером. Весь этот год с банком велись переговоры, на которых заверялось, что средства вот-вот начнут возвращаться. Этого не произошло. Компании квазигосударственного сектора были вынуждены идти по пути заключения договоров цессии. То есть им приходилось отказываться от прав по депозитам в банке в обмен на активы сомнительного качества, на те самые кредиты, выданные на бизнес-проекты акционера. Например, холдинг «Казагро» завершил такую сделку в октябре.

После того, как стало ясно, что в банке не осталось активов, представляющих хоть какую-то перспективу возвратности, а акционер не планирует выполнять обязательства перед Нацбанком, было принято решение об отзыве лицензии. К этому моменту DeltaBank не представлял никаких рисков для системы. Он давно был отстранен от биржевой системы, денежного и валютного рынков.

– А пенсионные деньги?

– Пенсионные активы были погашены за счет кредита от Нацбанка.

«Карманные банки акционеров»

– Данияр Талгатович, существуют ли риски того, что проблемы DeltaBank и Bank RBK повлияют на банковский рынок в целом или это локальная ситуация?

– Очевидно, что в одно время совпало два события, когда приходилось принимать решения по банку RBK и по DeltaBank. Это два разных банка, в первую очередь, по размерам.

Delta Bank – это банк, который последний год фактически не осуществлял банковские операции. Все это время он находился в состоянии, когда работа с физическими и юридическими лицами была приостановлена. С точки зрения значимости данного банка – то в целом для системы он некрупный. Но при этом суммный за короткий период времени привлечь значительный объем денег квазигосударственных институтов. Хорошо, что в банке не было больших объемов средств физических лиц. И что самое плохое – у DeltaBank был монобизнес, почти весь портфель связан с сельским хозяйством, а по сути с бизнесом одного акционера. Банк должен диверсифицировать свою деятельность и не зависеть от одного продукта или одной отрасли. Должен выстроить систему оценки рисков. Этого сделано не было. В реальности банк, как карманный кошелек, финансировал только проекты, подконтрольные или связанные с бизнесом акционера. Если бы такое финансирование осуществлялось за счет собственных средств акционера, то по крайней мере это не помело бы такой степени риска. Но банк для этого привлекал деньги, прежде всего, из квазигосударственного сектора.

И почти все кредиты в этом банке были выданы по схеме, когда залогом являлись деньги, поступающие в будущем. То есть фактически воздух. В момент, когда пришло время платить по обязательствам квазигосударственного сектора, оказалось, что все деньги розданы в кредиты, у которых нет никакого твердого залога, а платежи по кредитам вообще не осуществляются.

Лицензия на прием депозитов была приостановлена еще год назад, чтобы остановить увеличение риска банка на систему. Для обслуживания обязательств акционер должен был вернуть выданные кредиты либо влиять новую ликвидность. Такие условия были поставлены и будущим акционером для того, чтобы не пострадали средства физических лиц.

– А для банка по-прежнему остается крайне важной ликвидность, предоставляемая государством?

– Такой проблемы не будет. После завершения процесса оздоровления останется «чистый» банк, который будет иметь работающий кредитный портфель и большой объем ликвидности при высоком уровне капитализации. Будущая модель предусматривает стабильность при любых оттоках ликвидности. Обязательства перед физическими лицами и перед ЕНПФ в среднем более 50 млрд тенге будут полностью покрыты ликвидными средствами.

– Доли акционеров, при которых существовала приведшая к подобному развитию событий бизнес-модель RBK, будут размыты?

– Согласно схеме оздоровления, в банке появится один акционер практически со 100-процентной долей участия. При этом более важной является работа по возврату 600 миллиардов тенге проблемных кредитов. В случае наличия злоупотреблений, существовавших в процессе выдачи кредитов, совместно с новым акционером мы будем передавать материалы в правоохранительные органы.

«Необходима синхронизация денежно-кредитной и фискальной политик»

– Есть такая версия, что программа докапитализации с участием государства во многом обусловлена тем, что накануне ослабления тенге в 2015 году у банков преобладало валютное фондирование, а кредитование осуществлялось в тенге; паритетное участие государства обусловлено именно диспаритетом в валютной позиции. Насколько справедливы эти оценки?

– Даже в таких условиях существуют возможности и менеджеров, и акционеров банка обеспечить стабильность финансового института. Многие банки проводили осмотрительную политику и по сути смогли сохранить свой бизнес. Цены на нефть начали падать еще весной 2014 года. Любой грамотный экономист мог спрогнозировать ситуацию и подготовиться. Большинство банков так и сделали. Но отдельные институты, либо в силу отсутствия качественного менеджмента, либо исходя из ожиданий, что государство в любом случае поможет, не предприняли адекватных действий.

Кризисы в рыночной экономике неизбежны, они повторяются. Единственной возможностью минимизации отрицательных последствий является взвешенная политика с точки зрения оценки всех рисков. Финансовые институты должны проводить стресс-тестирование, чтобы быть готовыми к изменениям внешней макроэкономической среды. Прагматичные финансовые институты, пусть и понесли потери, но создали резервы и с минимальным ущербом прошли кризисные явления.

– Нет ли какого-либо противоречия между программами докапитализации и политикой инфляционного таргетирования, учитывая то, что паритетное участие государства в докапитализации, если оно будет осуществляться за счет эмиссии, может влиять на инфляцию?

– Во-первых, размер программы Нацбанка с точки зрения общего объема денежной массы в стране не очень большой. Во-вторых, это связанная эмиссия. Средства не предоставляются банкам в абсолютное безусловное пользование. Банки уже разместили полученный субординированный долг в краткосрочные ноты и не имеют права их продать на рынке. Высвобождение средств будет происходить постепенно в течение длительного времени. Программа растянута на несколько лет. Поэтому делать оценку эффекта размера программы для денежного или валютного рынка в текущем моменте времени некорректно, потому что эти суммы на рынок не попадут.

Третье – более важным для успешного инфляционного таргетирования является синхронизация фискальной и денежно-кредитной политик. Сейчас правительство адресно выделяет деньги на поддержание конкретных секторов экономики, субсидирует МСБ и обрабатывающие отрасли. С точки зрения макроэкономической теории деньги, вливаемые в экономику, даже изначально направляемые конкретным отраслям, через некоторое время попадут в общий оборот, а значит – повлияют на инфляцию. Поэтому мы уже обращались в правительство с просьбой рассмотреть необходимость тех или иных государственных программ. Насколько получаемый от их реализации эффект действительно обеспечивает рост реального ВВП – разнице между номинальным увеличением ВВП и ростом цен в стране. Если за счет государственного финансирования происходит рост денежных агрегатов, который приводит к увеличению инфляции, то очевидно, что в результате нивелируются усилия по росту реального ВВП.

Это касается только субсидирования определенных отраслей или социальных расходов, чего в большей степени?

– В рамках фискальных расходов в среднесрочной перспективе не имеет значения, на что направляются средства – на пенсии, зарплаты или на кредитование предпринимательства. В краткосрочном периоде может преобладать эффект от созидательной деятельности. Но в будущем деньги никуда не уходят. Они превращаются в чей-то доход, то есть монетизируются дальше и их количество в стране увеличивается. Если в этот момент не происходит увеличения товарной массы, то все ранее выделенные средства оказывают давление на валютный и денежный рынки. Нужен подробный анализ и поиск аргументов, что именно субсидирование приводит к росту реального ВВП.

«Перед акционерами и менеджментом банков поставлены максимально жесткие условия»

– Казахстанский финансовый рынок, когда-то, в 90-х годах сделал качественный рывок, за счет установления жестких планок, связанных с капиталом, и сокращения количества игроков. Видите ли вы какие-либо аналогии с той ситуацией. И может ли быть регулирование более жестким или мягким в зависимости от развития ситуации в экономике?

– Действительно, в 90-х годах прошлого века на волне либерализации финансового законодательства в стране появилось большое количество финансовых институтов. Многие из них рассматривались как карманные банки для формирования своего бизнеса. Но сейчас опыт 90-х годов, когда за счет повышения планки по капиталу, с рынка массово были выведены слабые и рисковые банки – вряд ли реализуем. Тогда в банках не было накоплено большой массы депозитов населения и квазигосударственного сектора. Объем депозитов в банках не превышал 6-7% от ВВП. Сейчас ситуация изменилась. Банки концентрируют в разы большие обязательства перед населением, квазигосударственным сектором и другими юридическими лицами. И этот фактор нельзя игнорировать.

В последнее время часто рассуждают о том, зачем необходимо спасать банки. Спасается не банк, а средства, которые наши граждане и предприятия доверили до этого банкам. Но чтобы ситуация не повторялась в будущем, мы ужесточаем требования к тем игрокам, которые получили государственную помощь. Перед акционерами и менеджментом ставятся предельно жесткие условия. Банк обязан действовать в исключительном соответствии с надзорным планом регулятора. Более того, для банка устанавливается прямой запрет на выплату дивидендов, запрет на кредитование связанных сторон и, соответственно, запрет на вывод денег из банка. Несоблюдение этих требований является тригером, то есть спусковым крючком для конвертации субординированного долга от государства в простые акции. Для акционера это будет означать потерю банка, а для государства – возможность продать банк другому, более осмотрительному инвестору.

– Какие-то банки все же смогут воздержаться от участия в программе докапитализации?

– Программа основана на принципе добровольности. В стране есть банки, которые, соответствуя критериям программы, отказались от участия в ней. Это означает, что банк имеет достаточный капитал, который покрывает возможные убытки от плохого портфеля, и участия государства в докапитализации не требуется.

Параллельно с программой мы восстановили систему регуляторных провизий. Оценка кредитного портфеля будет происходить не только на основе оценки аудитора и менеджмента банка, но и посредством регуляторных требований Нацбанка. Принят нормативный правовой акт, который прямо прописывает, как кредит должен быть оценен и по какой степени взвешен. Регуляторные провизии не будут отражаться на финансово-экономических показателях банка, таких как прибыли и убытки, а сразу относиться на капитал. Мы предусматриваем поэтапное внедрение регуляторных провизий, которое полностью завершится к 2022 году.

«Вопрос о возможности передачи пенсионных накоплений частным управляющим компаниям пока не решен»

– Если говорить об изменениях в накопительной пенсионной системе и появлении частных управляющих компаний, смогут ли осуществлять управление казахстанские частные финансовые институты или речь идет о том, что критериям могут соответствовать только «дочки» глобальных игроков?

– Вопрос о том, смогут ли вкладчики самостоятельно выбирать управляющего пенсионными накоплениями, еще не получил никакого решения. Правительство пока не обозначило своей позиции. Только после решения этого принципиального вопроса можно говорить о следующий этап, какие компании и по каким критериям должны участвовать в управлении пенсионными активами.

– Если говорить о фондовом рынке, вы считаете, что драйверами в его развитии могут быть IPO нацкомпаний и диверсификация управления пенсионными активами. Или развитие может происходить просто органически, в том числе под влиянием либерализации регулирования?

– Мы проделали большую работу по подготовке изменений по либерализации регулирования. Но теперь необходимо изменить законодательство, и, очевидно, это потребует больше времени, чем мы ожидали.

Либерализация регулирования – важный, но не единственный вопрос, который сдерживает развитие фондового рынка в Казахстане. Проблемой, в первую очередь, является отсутствие нормального корпоративного управления. Например, фондовая биржа провела большую работу с компаниями, потенциальными участниками фондового рынка. Желание привлекать деньги есть у всех, но это требует абсолютной прозрачности со стороны компании. А такая возможность есть не у всех. Нам необходимо не провозглашение принципов корпоративного управления, а их реальная работа для защиты интересов инвесторов.

– То есть вывод на биржу нацкомпаний сам по себе вряд ли что-то изменит?

– Процесс IPO значительно активизирует фондовый рынок. Но это только импульс, первый толчок. Он, конечно, необходим. В 90-х годах я сам работал на бирже, когда проходила массовая приватизация. Мы начинали понимать важность инфраструктуры фондового рынка, что нужны оценки, качественные инструменты торговли и так далее. Но это был только первый импульс, который со временем исчерпал себя. Акции компаний, прошедших приватизацию, постепенно были сконцентрированы в руках стратегических инвесторов, не заинтересованных в привлечении новых инвесторов через размывание собственности. Рынок живет только тогда, где происходит постоянная торговля.

«Сложно говорить о плюсах или минусах доминирования банковского сектора»

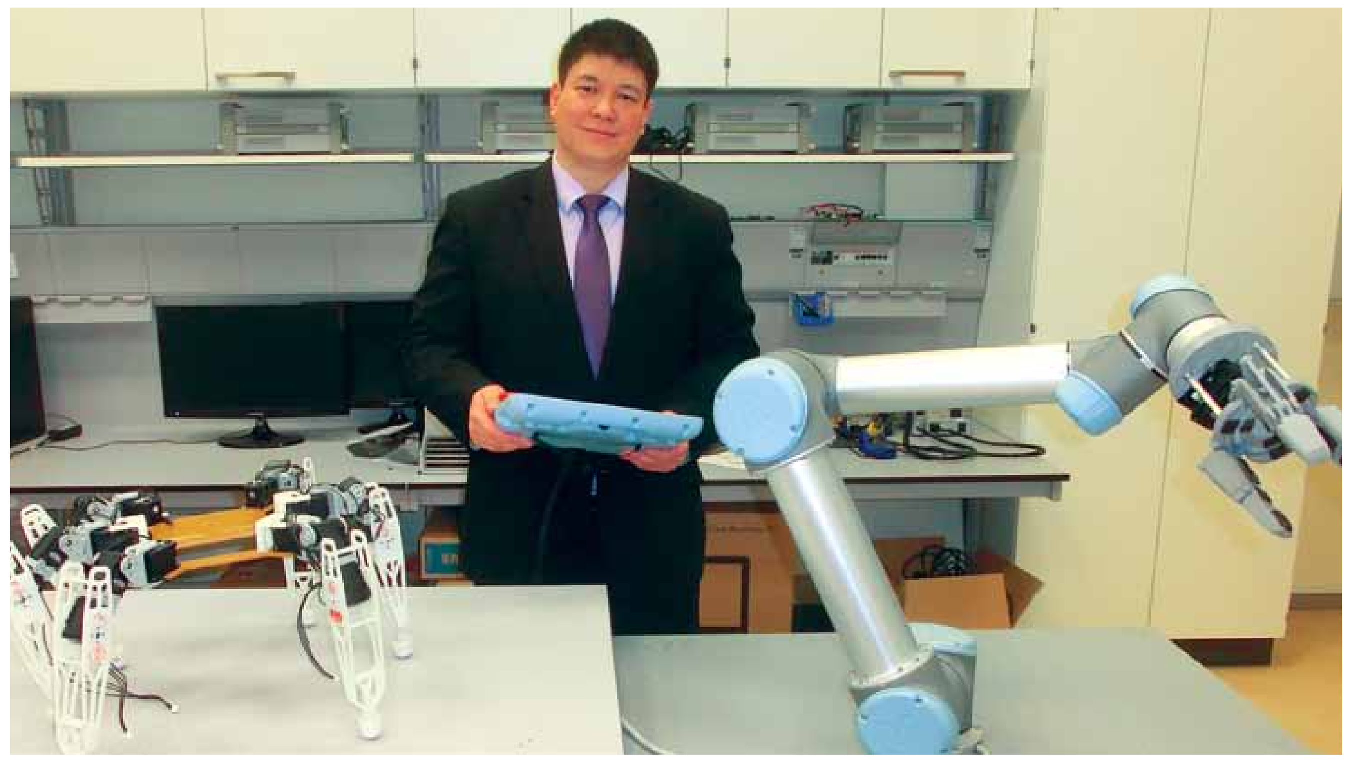
– Казахстанская финансовая система в свое время сложилась с преобладанием банковского сектора. Чего в этом больше – плюсов или минусов и может ли это меняться?

– Есть исторические примеры, когда банковское кредитование является источником экономического роста. Стабильность такой модели зависит от рискоориентированности и взвешенности политики самих банков. Даже в Европе есть банковские системы с разной степенью финансовой стабильности. Проблема не в различиях банковского и фондового сегментов. Каждый имеет свои преимущества и недостатки. И каждый способен выполнять задачи фондирования реального сектора. Главный вопрос – правильная организация самого сегмента.

Казахстан поборется за свой кусок мирового рынка робототехники

Наиболее конкурентоспособными мы можем быть в сегментах протезирования и беспилотников

Сергей Домнин, специально для «Капитал.kz»



Мировой рынок робототехники и сопутствующих сервисов, по оценке IDC (январь 2017 года), достиг $91,5 млрд и к 2020 году приблизится к $188 млрд. Драйвер роста спроса на робототехнику – производственный сектор, на который приходится свыше 2/3 рынка. Внедрение автоматизированных и роботизированных систем – один из элементов Индустрии 4.0, промышленности четвертого поколения, переход к которой начали наиболее технологически развитые страны мира. В перспективе 10-15 лет эти изменения коснутся и казахстанского реального сектора.

О том, как развивается сегмент робототехники в РК, «Капитал.kz» беседует с ассоциированным профессором департамента робототехники и мехатроники школы науки и технологий Назарбаев Университета, PhD Алмасом Шинтемировым. Вне строго образовательного процесса он курирует исследовательские проекты по развитию интеллектуальных восприятий и систем управления для роботизированных систем и мобильной робототехники. Вместе с Алмасом Шинтемировым мы попробуем ответить на ключевой вопрос: какие ниши может занять Казахстан на этом быстрорастущем рынке.

– Какие роботехнологии уже применяются в казахстанской промышленности?

– В основном это роботы-манипуляторы. Такие есть на автосборочном предприятии «СарыаркаАвтоПром» в Костанае, они используются для сварочных и покрасочных работ. Сварочные манипуляторы были установлены на недавно открывшемся заводе в Атырау, есть манипуляторы на заводе Astana Solar.

На многих автосборочных предприятиях также внедряются роботы-ассистенты, интеллектуальные машины, которые компенсируют массу груза через подвесную систему. В зависимости от массы груза, они адаптируют параметры поддержки так, чтобы человеку было легко и удобно передвигать этот груз. Наиболее популярный пример – автозаводы, где такие роботы помогают при монтировании сидений, приборных панелей внутри кузова автомобиля, колес. Оператор-сборщик направляет движения робота, прикладывая минимальные усилия.

– Какие роботехнологии можно назвать наиболее перспективными для казахстанской промышленности?

– Такие технологии, внедрять которые можно практически везде, где необходимо повысить эффективность операций или обеспечить безопасность труда, минимизировать человеческий фактор. Но все упирается в экономическую целесообразность.

– Что сдерживает применение роботехнологий и роботостроения в РК?

– Главная проблема состоит в том, что внедрение промышленных роботов эффективно лишь при больших объемах выпуска, на поточных линиях. При выполнении мелких партий и единичных заказов предприятиями внедрение роботов экономически невыгодно.

С роботостроением самая большая проблема – дефицит квалифицированных специалистов, и я еще об этом скажу. Кроме того, все компоненты импортные, даже в РФ далеко не все производится: микромоторы и микроредукторы и они, и мы завозим из дальнего зарубежья. Один микромотор размером с батарейку стоит $500, а их требуется не менее пяти на некоторые изделия, такие как, например, роботизированные протезы рук. Хороший небольшой сервопривод постоянного тока с встроенным цифровым управлением для создания робота-манипулятора стоит от тысячи долларов. Таких необходимо, например, шесть для создания среднего робота-манипулятора с шестью степенями свободы грузоподъемностью 5-10 килограмм. Отсюда вытекает высокая конечная стоимость промышленных роботов.

Для проведения научных исследований в этой области в Назарбаев Университете созданы необходимые условия в плане инфраструктурного и аппаратного оснащения, но для выполнения инженерных разработок нам нужна система поддержки исследований (researchassistance), по примеру западных вузов. Например, там докторант спроектировал основную схему прототипа, рассчитал основные параметры, сделал пластиковый прототип на 3D-принтере, с ним он идет в инженерный центр (machineshop), где сидят опытные инженеры и помогают советом и делом – подскажут как лучше реализовать те или иные технические решения и изготовят опытный образец в металле на имеющемся хорошем станочном парке с машинами ЧПУ. Причем в короткие сроки – за несколько дней. В Казахстане такой системы machineshops пока я не видел, мы вынуждены тратить много времени на рутинные инженерные работы, например, самостоятельно создавать прототипы печатных плат, вытачивать валы, мелкие детали на станках. Покупать те же редукторы, моторы, датчики и другие электронные компоненты приходится через государственные закупки – а это потеря нескольких месяцев. Если деталь дешевая, то нам проще заказать ее в интернет-магазине за собственные деньги.

– Рынок очень конкурентный, местным потребителям доступны продукты любых мировых лидеров. Где может быть конкурентоспособна казахстанская робототехника?

– Вот здесь и таится резерв. Наши специалисты при прохождении соответствующих тренингов могут выполнять сервисные операции по техническому обслуживанию, перепрограммированию иностранных роботов и исправлению неполадок. Сейчас компаниям приходится неделями ждать сервисников компании-производителя, а это простой оборудования, расходы на командирование и пребывание инженеров в Казахстане. Если бы сертификационные центры компаний-производителей были в РК, мы могли бы готовить этих людей здесь, это сделало бы услуги мировых производителей робототехники еще привлекательнее для нашего бизнеса.

Но мы можем участвовать не только в сервисном сегменте цепочки добавленной стоимости. Мне кажется очень интересной ниша реабилитационной медицинской робототехники. Во-первых, это не массовые продукты, а кастомные. Во-вторых, сейчас стоимость таких устройств очень высока – до $100 тыс. Все эти системы зарубежные, многие из этих продуктов не дошли до Казахстана. В связи с чем у нас есть планы по созданию прототипов низкостоимостных роботизированных протезов. Медицинская робототехника, 3D-протезирование – технологии с высокой добавленной стоимостью, но если эти продукты проектировать и изготавливать в Казахстане, то они будут стоить в разы дешевле, пусть даже с несколько меньшим функционалом по сравнению с зарубежными аналогами. Мы хотим начать с меньшего по сложности – реабилитации верхних конечностей. Повторюсь, этот рынок еще никем не занят ни у нас, ни в России, и если планомерно заниматься развитием данной области робототехники, то можно выйти на передний край.

Второе направление – беспилотные автомобили, комбайны и другая сельхозтехника, наземные мобильные роботы. Территория у нас огромная, население сравнительно небольшое, особенно в удаленных от городов регионах и сельской местности, месторождений природных ископаемых много. Благодаря беспилотникам можно разрабатывать большое количество месторождений, осваивать земли сельхозназначения, привлекая минимум работников по примеру RioTinto в Австралии, где уже работают беспилотные самосвалы в карьерах.

Сейчас университет заключает соглашение с одной российской компанией, в партнерстве с которой мы должны будем помогать им делать универсальный беспилотный грузовой автомобиль на базе новой модели «КамАЗа» с коробкой-автомат и бортовым компьютером. На закрытых территориях, где нет людей, такие машины должны будут в будущем уметь передвигаться по заданному маршруту и прочее при выполнении операций грузоперевозок. «КамАЗ» предоставляет нам одну машину для того, чтобы на ней отрабатывали технологию.

– Почему этот проект россияне решили делать с вами?

– Первую систему они изготавливали в России, но возникали проблемы, поэтому на новые модели машин они решили разрабатывать другую систему с нами для дальнейшего выхода на рынок Казахстана. К тому же стоимость работы у нас дешевле, чем в РФ. Вообще, технологии машинного зрения в Казахстане имеют огромный потенциал. Например, интеллектуальную систему видеонаблюдения и видеоаналитики для контроля дорожного движения «Сергек» разработали в Назарбаев Университете. Систему активно внедряют в Астане, по сообщениям новостных сайтов, порядка 3000 камер будет установлено на улицах города на начальном этапе. Уже есть факты применения системы видеонаблюдения для раскрытия преступлений хулиганского характера. В дальнейшем, скорее всего, будут внедряться алгоритмы распознавания лиц для автоматического поиска находящихся в розыске преступников.

Есть огромный потенциал у военной робототехники. Для Казахстана военные роботехнологии – крайне актуальная вещь: границы протяженные, население маленькое, армия небольшая – нам понадобятся мобильные роботы для патрулирования границ, системы кругового видеоконтроля.

– Сколько денег нужно для вашего проекта по реабилитационной робототехнике, времени, людей?

– Сейчас приходит понимание, что самый острый дефицит – человеческий капитал. Для серьезных проектов нужны талантливые механики-проектировщики, сильные программисты, электронщики, которые могут осваивать новые теории и методы самостоятельно, учиться по зарубежным научным публикациям – такими технологиями, как правило, не делятся, сразу их патентуют и закрывают.

Ну, и ресурсов, конечно, тоже не хватает, целевого финансирования на такие проекты нет. Сколько именно, мы пока не просчитывали, но понятно, что грамотных опытных специалистов на одну голую идею не привлечешь.

– В Фонд науки на грант не подавали?

– Они поддерживают в основном законченные разработки и технологии, готовые к коммерциализации. В этом плане, научные группы в казахстанских университетах, давно работающие в таких традиционных направлениях, как технологии добычи и переработки минералов, химические технологии, имеющие соответствующий научный задел, будут более интересны для финансирования через такие конкурсы. Мы пока новое направление и находимся на стадии прикладных научных исследований. На более позднем этапе, когда у нас будет высокая готовность к выходу на коммерциализацию, мы, возможно, попробуем выиграть грант от Фонда науки.

– Ваша задача в Назарбаев Университете – как раз подготовка кадров. Кого вы готовите, в каких количествах?

– Специальность бакалавриата «Робототехника и мехатроника» открылась в 2011 году. У нас по этой специальности небольшие группы – по 30 студентов на каждом курсе. Недавно открылась магистратура, там обучается 10 человек в год, есть и докторантура – несколько человек, единицы. Но ведь нашими выпускниками круг специалистов не ограничивается. До нас подготовка кадров в области робототехники осуществлялась в КазНТУ. Недавно в ЕНУ открыли специальность «Космическая робототехника и мехатроника», они готовят специалистов для космической отрасли, в частности для планирующегося к открытию «Казкосмосом» предприятия по проектированию спутников в Астане. В политехе был упор на механиков, проектирование механических систем роботов разного типа, а мы делаем упор на мехатронные технологии, микропроцессорную технику, интеллектуальные алгоритмы управления, искусственный интеллект. Наши студенты работают с реальными промышленными роботами, учатся их программировать и с нуля проектировать.

– Куда уходят ваши выпускники?

– Лучшие студенты стремятся продолжить образование в западных вузах – по программе «Болашак» или другим зарубежным стипендиальным программам. Мы нацелены на развитие креативных способностей, поэтому вовлекаем студентов в научные проекты, они готовят публикации, участвуют в научных конференциях, поэтому им охотно предоставляют стипендии и принимают в магистратуру или докторантуру ведущие западные вузы. Часть остается при университете и продолжает обучение в магистратуре, многие уходят на производство – на предприятия КТЖ в Астане: «Тулпар-Тальго», электровозный и локомотивный заводы. Там вся работа и техническая документация ведется на английском, наши выпускники ее легко читают. Конечно, там их профиль работы больше связан с промышленной автоматикой, чем с робототехникой. Многие выпускники работают в IT, телеком и других инновационных компаниях в городах Астана и Алматы. Наши студенты подходят по квалификации и для спутникового завода «Казкомоса», с ними проводились предварительные переговоры по подготовке кадров, только они производство все никак не запустят.

— Спрос растет?

— Растет. Нам самим не хватает талантливых специалистов, чтобы развивать это направление в научном плане. Университет планирует расширять набор студентов, есть планы по открытию дополнительной специальности «Промышленная автоматика». И интерес сверху есть. В правительстве сейчас разрабатывают стратегию технической модернизации промышленности с внедрением элементов Индустрии 4.0. Нами они пока интересуются с точки зрения подготовки кадров. На последнем форуме машиностроителей РК я демонстрировал наши научные разработки и потенциал, возможно, будет заинтересованность в научном сотрудничестве в будущем.

Производители мебели хотят большей доли

Казахстанские мебельщики осваивают не более трети госзаказа

Георгий Ковалёв

Общий объем госзаказа мебельщикам в Казахстане, по разным оценкам, может достигать 25 млрд тенге ежегодно. Осенью 2016 года правительство Казахстана возглавил Бакытжан Сагинтаев. Одним из главных направлений работы он объявил наведение порядка в системе госзаказа. По его мнению, правительство должно обеспечить размещение работ на отечественных предприятиях. Как обстоят дела год спустя, «Капитал.kz» разбирался на примере мебельной отрасли.

Игорь Проценко – вице-президент Ассоциации предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности РК. Его компания Tornadoplus базируется в очень удобном с точки зрения логистики районе Алматы и занимает весьма приличную площадь. Здесь оборудованы несколько цехов, обеспечивающих полный цикл производства офисной мебели.

Игорь Проценко говорит, что расти компаниям в мебельном сегменте очень трудно. Производство жестко структурировано, если компания специализируется, например, на офисной мебели, она не может перестроить производственную линию в угоду рынку на создание кухонной мебели.

«Ровно год назад я рассказывал о состоянии дел в отрасли на совещании с участием Бакытжана Сагинтаева, – говорит Игорь Проценко. – Когда я сказал, что наши компании осваивают примерно треть контрактов от всего государственного заказа, премьер-министр поинтересовался его общей суммой. Кто-то из чиновников доложил, что в целом государство в мебельном сегменте размещает заказы на 9 млрд тенге. Я усомнился, и премьер-министр меня поддержал, заметив, что реальная цифра наверняка в разы больше. По моей оценке, она может достигать 25 млрд тенге. И хотя за этим последовало распоряжение главы государства свести данные в одну ведомость, чтобы понимать весь объем, не помню, чтобы эта работа была выполнена».

Госзаказ, стань он более доступен отечественному производителю, придал бы импульс его развитию. Государственные деньги помогли бы предпринимателям добиться большей локализации производства: дорасти до производства фурнитуры и других комплектующих, которые сейчас приходится импортировать. В этом суть идеи «экономики простых вещей» главы правительства.

После того совещания прошел год. Значительно улучшилась ситуация для предприятий легкой промышленности. Они получили госзаказ на общую сумму 8 млрд тенге. А у мебельщиков, признается Игорь Проценко, – без перемен.

Это заставило Ассоциацию предприятий мебельной и деревообрабатывающей промышленности развернуть острую полемику в социальных сетях, что вынесло проблему в более широкое общественное поле. В итоге было экстренно запланировано и на прошлой неделе состоялось республиканское совещание с участием руководства Национальной палаты предпринимателей Казахстана и ассоциации.

Участие в этом совещании позволило «Капитал.kz» значительно расширить представления об условиях, в которых работает мебельный рынок страны. Например, нет точных данных, сколько компаний занято производством мебели в Казахстане. Всего в отрасли зарегистрировано 1215 предприятий, работают примерно 800, платят налоги – 340.

В РК не существует госоргана, который сертифицировал бы производимую мебель по всем параметрам, включая безопасность. Так же как нет и уполномоченного органа, который был бы обязан регулировать накапливающиеся в отрасли противоречия и конфликты.

А их накоплено немало: согласно закону, мелкий производитель, ютящийся буквально в гараже, и крупная производственная компания равны в правах. «Небрежно отрегулированное законодательство позволяет продолжать размещать крупные заказы не у производителей, а у импортеров мебели. Ситуация дошла до абсурда: пакет документов, обеспечивающий право участия в государственном тендере, можно заказать и купить по цене в 25-40 тыс. тенге через интернет. С доставкой!» – отметил представитель отрасли, пожелавший остаться неназванным.

За минувший год правительство последовательно предложило целый ряд документов, которые могли бы изолировать от рынка госзаказа недобросовестных производителей и просто импортеров. Сначала это был так называемый стандарт ПКО – предварительного квалификационного отбора. Потом появилась идея внедрения ТТС – типовой технической специализации, – характеризующей производственные возможности предприятия. Все они, как и действовавший в отрасли морально устаревший сертификат происхождения товара CT-KZ, были забракованы Антимонопольным комитетом.

Какие же остаются перспективы?

В резюмирующей части совещания участники сошлись на том, что стоило бы брать пример с России, где производители сами ведут активную «санитарную зачистку» своего рынка. Например, в условия тендеров для производителей прописывают положения, автоматически отсекающие импортеров и «серые» компании. НПП Казахстана начинает работу над созданием электронного реестра, в котором производители могли бы заявлять о себе и своих возможностях – но лишь на добровольных началах. Также продолжится работа по внедрению типовой технической специализации.

Принципиальный вопрос: сколько средств госзаказа осваиваются вне поля отечественного производителя, – остался без точной оценки.

Какой стала система риск-менеджмента в ЕНПФ?

Ирина Слободская

Система корпоративного управления является темой активного обсуждения в странах как с развитыми, так и с развивающимися экономиками. Чем прозрачнее управление и сильнее система управления рисками, тем увереннее чувствует себя бизнес и в конечном счете государство. Особенно когда речь идет о подотчетных правительству структурах. Управление рисками – вовсе не статичный процесс, а непрерывная защита компании от непредвиденных событий. Проще говоря, от всех опасностей – отметила в разговоре с корреспондентом «Капитал.kz» заместитель председателя АО «Единый накопительный пенсионных фонд» Сауле Егеубаева.

ЕНПФ, на который обращены все взгляды в стране, уже не тот, что раньше. В апреле этого года совет директоров фонда утвердил концепцию новой политики управления рисками, рассказала наша собеседница. Изменились принципы по определению и охвату всех видов рисков, с которыми сталкивается ЕНПФ в своей работе, пояснила она.

«В развитии риск-менеджмента Единого пенсионного фонда важным шагом стал пересмотр системы внутреннего контроля. Теперь она представляет собой трехуровневую систему защиты деятельности ЕНПФ в соответствии с международными стандартами Basel III и COSO. Участники бизнес-процессов несут ответственность за выявление, анализ, управление, снижение уровня рисков и формирование отчетности по ключевым из них», – рассказала Сауле Егеубева.

Предусмотренная система внутреннего контроля предполагает разделение полномочий, определение ответственности субъектов бизнес-процессов, их постоянный мониторинг и оценку. Данные ключевые элементы системы внутреннего контроля формализованы во внутренних нормативных документах фонда.

Для оценки финансовых рисков используются различные инструменты: стресс-тесты, анализ чувствительности, VAR-оценка и другие методы. Учитывая наличие проблемных и тревожных активов в портфеле, полученных в результате объединения пенсионных активов, и общую обстановку на финансовом рынке и в экономике в целом, ЕНПФ посчитал необходимым усилить систему контроля, предупреждения и снижения кредитных рисков эмитентов.

Для этого специалисты подразделения оценки рисков проводят периодический анализ финансового состояния эмитентов, а также оценку перспектив возврата совершенных инвестиций, пояснила заместитель главы ЕНПФ. Помимо этого, фонд намерен усовершенствовать и расширить набор инструментов для выявления триггеров и индикаторов, сигнализирующих раннее выявление рисков.

Важно напомнить, что поскольку в соответствии с Договором о доверительном управлении пенсионными активами АО «ЕНПФ» доверительным управляющим является Национальный банк РК, то в процессе управления пенсионными активами он также обеспечивает наличие системы управления рисками.

«Политика инвестирования собственных активов ЕНПФ достаточно консервативна и имеет жесткие требования к рейтингам эмитентов, ограничения по размеру инвестиций в финансовые инструменты одного эмитента. В результате обеспечивается сохранность собственного капитала ЕНПФ. Перечень разрешенных для покупки финансовых инструментов ограничен и преимущественно состоит из казахстанских государственных и иностранных ценных бумаг, облигаций нацхолдингов и депозитов в Национальном банке Республики Казахстан», – рассказала Сауле Егеубаева.

В марте этого года ЕНПФ и Нацбанк заключили договор доверительного управления собственными активами фонда. Согласно документу, Нацбанк осуществляет инвестиционное управление собственным портфелем ЕНПФ. При этом инвестиционная стратегия регулятора опирается на перечисленные лимиты и ограничения.

В новой программе «пенсионного» риск-менеджмента утверждены определенные уровни риск-аппетитов и риск-толерантности ЕНПФ. Риск-аппетит представляет собой совокупную степень риска, которую фонд считает для себя допустимой в процессе достижения поставленных целей. Совет директоров фонда утверждает и пересматривает его на ежегодной основе или по мере необходимости, если стратегические планы изменились.

Вместе с тем нефинансовые риски несут серьезные угрозы существенных убытков, продолжила замглавы ЕНПФ. Например, из-за ошибок в результате функционирования информационных систем, внешних событий могут возникнуть операционные убытки. В этом году ЕНПФ расширил механизмы управления операционными рисками и инструменты по их самооценке. Кроме того, фонд расширил перечень ключевых индикаторов риска (КИР) и улучшил методы мониторинга.

«КИР являются опережающими показателями и отражают потенциальные источники операционных рисков. Этот вид инструментов позволяет заранее идентифицировать потенциальные риски и реагировать на них», – рассказала Сауле Егеубаева.

Постоянное совершенствование системы управления рисками является неотъемлемой частью работы ЕНПФ. Фонд поставил перед собой задачу в ближайшем будущем разработать стратегию достижения высоких показателей эффективности внутреннего контроля.

«Система управления рисками и внутреннего контроля направлена на предотвращение системных ошибок и предупреждение рисков, влияющих на достижение конечной цели по качественному оказанию пенсионных услуг ЕНПФ», – заключила Сауле Егеубаева.

Банковский сектор не будет прежним

[Начало на стр. 1]

Умут Шаяхметова, в частности, критиковала программы субсидирования, конкуренцию банков и квазигосударственных институтов, а также фондирование банков со стороны государства, которое не учитывает качество финансовых институтов и уровень рейтингов. В то же время изымаемая Нацбанком ликвидность с рынков превышает 3 трлн тенге, или 23% от совокупного портфеля, и могла бы при определенных обстоятельствах пойти на кредитование.

Вливаемые регулятором средства в рамках программы докапитализации банков не смогут быть направлены на кредитование, так как существуют очень жесткие ограничения в их мандате и они должны быть практически целиком инвестированы в ноты Нацбанка. Уровень кредитования между тем продолжает снижаться и составляет, по последним данным, примерно 28% от ВВП, в то время как, например, в России этот показатель достигает 64%. Сама Умут Шаяхметова однако признает отсутствие достаточного количества качественных заемщиков. Рост начался пока только в сырьевых секторах, фактически не использовавших кредитные ресурсы казахстанских банков, а заемщики из несырьевых секторов по-прежнему перегружены долгами.

Выход состоит в либерализации и приватизации, где значительные шаги можно было бы сделать очень быстро, а также в снижении уровня государственного присутствия в экономике. Глава «Халык Банка» также подчеркнула, что практика широкого субсидирования противоречит политике инфляционного таргетирования, и посетовала на то, что у банков нет доступных инструментов валютного хеджирования.

Сложное поддержание статус-кво

Пожалуй, главная идея, которую до аудитории конгресса пытался донести Ерболат Досаев, состоит в том, что государство радо было бы отказаться от своей роли основного инвестора в экономику и хотело бы, чтобы она вернулась к финансовому сектору. Вице-премьер упомянул о желании вернуться к тем реалиям, которые были когда-то исторически, – 11 лет и больше назад. Вопрос скорее в возможностях банков. Он также отметил, что правительство планирует сделать значительные шаги в плане либерализации и приватизации в 2018 году. Что касается конкуренции с институтами развития, реакция может последовать уже до конца года, для них могут быть установлены новые пороговые значения кредитования проектов. Вопрос в том, смогут ли заполнить возникающий вакуум банки. (Вице-премьер некоторое время возглавлял холдинг «Байтерек» и, видимо, знает проблему изнутри.)

В то же время Ерболат Досаев, поддерживая определенное равновесие между амбициями финансового сектора и бизнеса, отметил, что отмена субсидирования – это тот шаг, на который правительству пойти сложно. При нынешнем уровне предоставления ресурсов рынку под 10,25% годовых и марже банков может просто не оказаться достаточного количества заемщиков, так как крайне небольшое количество из них имеют уровень рентабельности выше 15%. Кроме того, вице-премьер успокоил финансистов относительно конкуренции МФЦА и KASE, отметив, что нет планов закрывать отечественную фондовую площадку и у бирж будет разная специализация. МФЦА будет нацелен, прежде всего, на привлечение иностранных инвесторов.

Глава Нацбанка в свою очередь подчеркнул, что списываемые кредиты в спасаемых банках не имели перспектив возвратности, формально кредитный портфель банковского сектора мог бы оставаться больше, но это не было бы предметом для гордости. В нынешней ситуации, когда приходится исправлять проблемы довольно длительного периода, не может быть простых решений и безболезненных шагов. При этом своей стратегической задачей в денежно-кредитной политике Нацбанк считает снижение инфляции ниже 4% к 2020 году. Размен в достижении этой основной цели на решение каких-то сиюминутных задач и попыток стимулировать экономику с помощью эмиссии не привел бы ни к чему хорошему.

Такой опыт есть у развитых стран. Данияр Акишев заявил также в качестве одной из важнейших целей предсказуемость решений в денежно-кредитной политике для рынков. Едва ли не главной проблемой сектора остается инерционность мышления со сформированными ожиданиями – нефть по $100, фиксированный курс тенге и прежняя жизнь.

Полет в Вашем вкусе

Аэрофлот уделяет особое внимание бортовому меню, учитывая самые разные вкусы и традиции при его составлении. Мастерство шеф-поваров авиакомпании получило широкое признание во всем мире: Аэрофлот вошел в ТОП-10 авиакомпаний с лучшей кухней на борту*, а также стал обладателем престижной премии «Вкус на высоте»** и «золотой» награды в номинации «Шампанское на борту международных рейсов»***. Каким бы классом Вы ни летели, Вам предложат широкий выбор блюд и напитков. Наслаждайтесь превосходной кухней Аэрофлота и совершайте новые кулинарные открытия!

* По версии американского журнала Global Traveler.
** Премия за лучшее бортовое питание по версии британского журнала Business Traveller.
*** В рамках международного конкурса «2017 Wines on the Wing airline wine tasting».

ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ ЕВРОПЫ В 2017 ГОДУ
THE WORLD`S 4-STAR AIRLINE Авиакомпания «4 звезды» Скайтракс
САМЫЙ СИЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД Согласно рейтингу Бренд Финанс 2017

www.aeroflot.ru

Реклама. Сертификат эксплуатанта № 1 от 17.11.2011. ПАО «Аэрофлот», 119002, Москва, ул. Арбат, д. 10, ОГРН 1027700092661.

Анвар Сайденов: «Происходящее в банковском секторе – все еще последствия кризиса 2008-2009 годов»

Николай Дрозд

В связи с отмечаемым на этой неделе Днем финансиста «Капитал.kz» обратился к Анвару Сайденову, возглавлявшему Национальный банк РК с 2004-го по январь 2009 года, за оценками побед и поражений казахстанской банковской системы

– Анвар Галимуллаевич, каковы, по-вашему, главные достижения и неудачи в денежно-кредитной политике и регулировании за годы суверенитета?

– Думаю, что хотя сейчас распространено критическое отношение к «лучшей финансовой системе СНГ», все равно был период – вторая половина 90-х – начало двухтысячных, – когда было чем гордиться на самом деле. Это и внедрение международных стандартов, и активное привлечение иностранных игроков на наш финансовый рынок. Ну и болезненное сокращение количества банков с более чем 200 до 50, затем до 30. Если говорить о Нацбанке как о регуляторе, эти достижения нельзя перечеркивать. Другое дело, что целый ряд субъективных и объективных факторов привел к тому, что наша банковская система находится в той состоянии, в каком мы ее видим сейчас.

Выделение надзора в отдельное агентство в свое время было серьезным структурным изменением. Опять же какие-то недоработки самого АФН привели к тому, что оно было возвращено в лоно Национального банка. Для этого были субъективные предпосылки, но возникший вследствие этого конфликт налицо, в виде, например, того конфликта интересов, с которым сталкивается Нацбанк, будучи регулятором и одновременно крупным игроком на финансовом рынке. Есть более локальные достижения, о которых можно упомянуть, например, то, что построенная платежная система в свое время также признавалась лучшей на постсоветском пространстве. Важным было и внедрение различных механизмов и институтов финансового сектора, той же системы гарантирования депозитов, жилстройсбережений.

Говорить о денежно-кредитной политике, конечно, сложнее, поскольку в курсовой политике других важных «центробанковских» направлений мало чем можно похвастаться. Хотя можно отметить достаточно серьезный переход к инфляционному таргетированию, как бы его ни критиковали сейчас. Определенные шаги в данном направлении предпринимались. Отметил бы создание Национального фонда как очень важный шаг – это, конечно, достижение не только Нацбанка, но и руководства страны и экономического блока в целом. Думаю, что это было очень значимое решение, существование Национального фонда и его роль в тяжелые времена нельзя недооценить. Прорывом стало и создание накопительной пенсионной системы. Эта реформа также прошла очень тернистый путь шараханий из крайности в крайность, но мы ее внедрили опять же первыми в СНГ по достаточно прогрессивным моделям – это была очень серьезная подвижка. Наши реалии привели к тому, что пенсионная система была под таким грузом проблем, что пришлось делать кардинальные изменения. Насколько они были правильными – отдельный большой вопрос. В какой-то степени можно говорить о достижении определенного статуса Национального банка. Больше, конечно, о времени, когда его возглавлял Даулет Хамитович Сембаев, Ораз Жандосов, Григорий Марченко. Тогда авторитет института был очень высок, и к нему прислушивались не только наш истеблишмент и руководство страны, но и население в целом. Думаю, это было очень важно.

Неудачи – это как раз те девальвации, которые происходили. Среди них были крайне необходимые, например, переход к свободно плавающему обменному курсу 1999 года. Это был взвешенный шаг, хотя, по некоторым оценкам, возможно, осуществленный с небольшим опозданием. Если оценивать последние девальвации, то механизмы реализации, влияние на экономику и конкурентоспособности наших предпринимателей были далеки от идеала. И, вспоминая неудачи, нельзя не упомянуть о росте внешнего долга банковского сектора накануне кризиса 2008-2009 годов. Наверное, в этом все же была доля вины регулятора и надзора. Последствия тех ударов, которые получила банковская система, не преодолены до сих пор, банки и сейчас не вышли из той ситуации. То, в каком состоянии находится ряд секторов – строительство, рынок недвижимости, – все это следствие упомянутых просчетов.

– Какие ваши решения ретроспективно кажутся наиболее удачными и что хотелось бы изменить, будь такая возможность?

– Наверное, правильное говорить не о каких-то личных решениях, принимаемых в период руководства Нацбанком, а о тех событиях, в которых участвовал. Могу вспомнить про получение Казахстаном первого инвестиционного рейтинга и размещение первых еврооблигаций в 1996 году. Тогда, хоть и на последнем этапе, подключился к этому процессу. Это был знаковый момент, мы это сделали раньше Росии, ненамного, но все-таки. Еще могу упомянуть, что принимал участие в выделении Агентства финансового надзора из Нацбанка. Это и большой опыт, и в целом я до сих пор оцениваю это решение как правильное. Тогда я курировал надзор как заместитель председателя Нацбанка, а Елена Бахмутова была директором департамента финансового надзора, общего для всего финансового рынка. Мы как раз работали над тем, на каких принципах должно выделяться агентство, как оно должно финансироваться, какой будет структура и в конечном итоге даже в какое подразделение пойдет каждый сотрудник. Считаю, что создание АФН нельзя назвать однозначной удачей, но это было важное событие, в котором также довелось принимать участие. Есть еще одно достижение, может быть, моя личная роль там была больше, но, с другой стороны, реакция людей и освещение в СМИ были смешанными – это ввод новых тенге 2006 года. По-прежнему очень люблю этот банкнотный ряд. Был вовлечен в этот процесс с нашим дизайнером и банкнотной фабрикой очень сильно, хотя это, может быть, не совсем правильно. Уважаемый Ораз Жандосов меня за это критиковал, считая, что председатель Нацбанка не должен так погружаться в процесс печатания банкнот. Какие-то изобразительные решения, быть может, не были идеальными, но считаю, это был удачный шаг Национального банка, получивший признание. Десятитысячная банкнота тогда была признана лучшей на проводившемся впервые конкурсе, в котором участвовало все международное банкнотное сообщество. То, что мы стали первыми чемпионами, вызывает большое удовлетворение.

Что хотелось бы изменить? Если говорить о чем-то совсем уж личном, то серьезно бы подумал, идти ли мне в БТА после Национального банка в 2009 году. Это была очень тяжелая и, признаюсь, неблагодарная работа. Не могу сказать, что она полностью завершилась успехом, хотя две реструктуризации, которые удалось провести, были достаточно жесткими для кредиторов. Для банка это тоже был успех, но сама проблема БТА Банка присутствует до сих пор и полностью не решена. И, конечно, в 2009 году никто не представлял масштабы и сложности тех задач, которые все еще существуют.

И, возвращаясь к кризису 2007-2009 годов, я в Нацбанке, а также руководство АФН видели какие-то риски и предпринимали промежуточные шаги, чтобы действовать внешние заимствования. Нацбанк повышал минимальные резервные требования, АФН вводило требования по открытой валютной позиции и ограничения по заимствованиям. Но барьеры для дешевых ресурсов фондирования, которые поступали, а потом неэффективно вкладывались, преимущественно в недвижимость, создать не удалось. Не знаю, можно ли даже с имеющимся нынешним знанием вернуться в ту ситуацию и как-то все предотвратить. На последнем Конгрессе национальных банков, который состоялся в 2006 году, шли очень бурные обсуждения по этому поводу. С одной стороны, была точка зрения регулятора, а с другой – крупнейших банков, которые считали, что с помощью этих заимствований и вложений в конкретные секторы поддерживается экономический рост. По итогам той давней дискуссии не было принято однозначных решений.

– Что сейчас происходит в банковском секторе, на ваш взгляд, – кризис, стагнация или устойчивый рост? Почему одни игроки чувствуют себя очень хорошо, а другие – очень плохо. И почему обострение ситуации с банками началось именно сейчас (Казинвестбанк, Delta Bank, Казком, Bank RBK)?

– Все это, наверное, последствия 2008-2009 годов, хотя, думаю, во многом то, что произошло с нашими банками в 2008-2009 годах, и то, что они расхлебывают до сих пор, это было связано с тем, как выстраивалась наша банковская система. И тот кризис высветил все ее слабые места. Назвал бы сегодняшнее состояние попыткой преодоления кризисных явлений, которые все равно продолжают присутствовать. Возьмем такой очень важный вопрос: принципы корпоративного управления – взаимоотношения акционеров, советов директоров и менеджмента в банковском секторе. Еще по итогам кризиса 2008 и 2009 годов на примере БТА озвучивался тезис о том, что не были совершенны процедуры корпоративного управления, не было «стены» между менеджерами и акционерами. Думаю, это во многом связано с тем, что в наш банковский сектор акционеры приходят не для того, чтобы получать просто дивиденды от банковской деятельности. Последние события как раз подтверждают: у собственников интерес к банкам связан с финансированием своих собственных проектов. Пример очень многих институтов это доказывает. Сам по себе банковский сектор с точки зрения зарабатывания дивидендов в наших условиях не слишком привлекателен. Наши банки, даже крупные, во многом строились таким «феодальным» образом. Институт должен работать на «хозяина», а все остальное практически является побочной функцией. Крайне важно также вспомнить, на каких ресурсах росли наши банки. Зависимость от государства всегда была очень велика. В определенные периоды дешевых внешних заимствований, высоких рейтингов страны она снижалась. После 2008-2009 годов у нас произошло заметное огосударствление экономики, и основное фондирование стало происходить через нацкомпании, госхолдинги, государственные программы, и доступ к этим ресурсам превратился в очень важный источник благосостояния наших банков. Депозиты физических лиц, конечно, играли определенную роль, но не главную. Если говорить о тех банках, которые перечислены, то общей чертой как раз является то, что любой ценой, правдами и неправдами, привлекались средства государственного и квазигосударственного секторов. Когда возникло противоречие с точки зрения целей собственников банков и тем, как происходило фондирование, как раз и возникали проблемы, и «феодализм» в очередной раз показывал свой «оскал». Понятно, что это происходило в основном с банками второго эшелона. Казком – это отдельная история. Он нес на себе груз БТА, и того, как была структурирована сделка по его приобретению.

Какого-либо шокового обострения в секторе в последние годы ведь и не происходило. Просто проблемы, которые никуда не исчезали, высвечиваются в одном или в другом банке, когда под влиянием объективных и субъективных причин то обостряется ситуация с ликвидностью, то проблемный кредитный портфель переходит определенные разумные пределы управляемой ситуации.

– Теперь и с точки зрения фондирования на сектор будет оказываться давление в сторону укрупнения?

– Укрупнение само по себе также не является панацеей. Говорить, что какие-то банки очень хорошо себя чувствуют, сложно. Наверное, кто-то более или менее спокоен. Если исключить «дочек» глобальных игроков или российские банки, у которых специфическая бизнес-модель и доступ к ресурсам, то, конечно, «Халык» выделяется. Но в то же время большую часть своей прибыли он заработал в прошлом году не за счет кредитования, а за счет доходности своего портфеля госбумаг. То есть проблемы связаны как с тем, что коренится внутри самих наших банков, так и с нашей экономикой, не создающей благоприятных предпосылок для оздоровления банковского сектора. В каждом из этих банков можно найти и какие-то специфические сложности, допустим, в Delta, ситуацию в зерновом бизнесе. Поэтому считаю, что посткризисное тяжелое состояние не преодолено.

Как кредитор последней инстанции и обладатель ресурсов ликвидности Нацбанк в рамках программы обеспечения финансовой стабильности предпринимает правильные шаги. Другой вопрос, что у многих возникает впечатление, что в капитал банков вливаются бюджетные средства, но, во- первых, они возвратные, а, во-вторых, Национальный банк с точки зрения эмиссии денег играет особую роль, которой должен периодически пользоваться. Ситуация в банковском секторе, конечно, непростая, и как долго продлится этот период, сложно предсказать.

– Извлечены ли в полной мере банковским сектором уроки из кризисов?

– Думаю, наши банкиры – достаточно профессиональные финансисты, умные люди. Проблемы довольно большому количеству людей были ясны еще тогда, в 2008-2009 годах. С этой точки зрения вынесение уроков, наверное, произошло. Но полностью завершить работу над ошибками не удалось. Это очень трудно сделать, потому что рамки, в которых существуют наши банки, – это прежде всего структура экономики, и каналы, по которым поступают ресурсы, поменялись не очень сильно. Вера в то, что государство протянет руку помощи и через денежные каналы, другие способы, окажет поддержку бизнесу и банкам, очень велика. Надеяться на то, что все сделает сам рынок, опрометчиво, поскольку этого свободного рынка давно уже нет даже в странах рыночных экономиках. Поэтому ответ – и да, и нет. Но это всегда так, даже если выводы сделаны, самое сложное – реализация. Наша экономика все равно является транзитной, нет истории институтов и рыночных сил, которые бы могли изменить ситуацию. Оптимизм все равно присутствует, сам сталкиваюсь с поколением молодых, очень образованных финансистов. Примерно то же происходит на государственной службе.

Как бы грустно это не было, себя приходится относить к другому поколению, которому остается уже только советовать. Хотя, наверное, в любом возрасте люди способны на реализацию самых фантастических проектов.

Какие ошибки нужно не допустить, чтобы стать участником жилищной программы

На примере программы «Алматы Жастары»

Карлыгаш Темирболатова

В середине октября Управление жилья и жилищной инспекции Алматы и Жилстройсбербанк Казахстана подписали соглашение о запуске жилищной программы для молодежи «Алматы Жастары». Деловой еженедельник «Капитал.kz» ознакомился с условиями получения жилья по этой программе, понял, по каким критериям были отобраны кандидаты на получение льготного займа, какие ошибки совершили те, кому было отказано в приеме заявлений, и делится этой информацией с читателями.

Новый подход к поддержке вкладчиков

«Мы впервые в системе жилищных строительных сбережений подписываем соглашение именно с акиматом, которое направлено на поддержку вкладчиков. Если до этого все пытались поддерживать жилищное строительство, то теперь подход поменялся», – отметила во время подписания соглашения Ляззат Ибрагимова, председатель правления «Жилстройсбербанка Казахстана». К слову, в депозитном портфеле ЖССБК по Алматы примерно треть, то есть 50 тыс., – это вклады молодых людей в возрасте от 20 до 30 лет.

Для Алматы 2017 год стал Годом молодежи – таково поручение президента страны Нурсултана Назарбаева. Запущена дорожная карта поддержки города Алматы на 2017-2020 годы, которая создает условия «для самореализации и всестороннего развития молодежи, ее адаптации к жизни в условиях мегаполиса».

Программа «Алматы Жастары» рассчитана на жителей в возрасте до 35 лет, таких в Алматы в настоящее время около 800 тыс. У них появляется возможность получения льготного займа на приобретение жилья: 10 млн тенге под 5% годовых. Срок займа будет рассматриваться индивидуально и будет зависеть от оценки платежеспособности (ее оценку проводит Жилстройсбербанк Казахстана) – в диапазоне от 3 до 25 лет. Одно из основных условий – приобретение именно первичного жилья. На реализацию программы бюджет города выделил 1 млрд тенге.

За что начислялось больше баллов

Пул кандидатов формировался по балльной системе – ее специально разработали для программы «Алматы Жастары». Так, например, за каждый год в зарегистрированном браке начислялось 2 балла, за первого ребенка – 10, за каждого последующего ребенка – 15 (к слову, это самый «догостоящий» пункт в балльной системе). Значение имеет и стаж работы в организациях и учреждениях города, причем больше баллов – 2 – получали государственные служащие, военнослужащие, работники организаций и предприятий в сфере образования, здравоохранения, культуры, спорта и социальной защиты населения, вне зависимости от формы собственности. За принадлежность к социально уязвимым слоям населения начислялось 10 баллов. Если кандидат зарегистрирован как индивидуальный предприниматель, он получал по 1,5 балла за каждый год, пока его ИП работало в городе. Каждый год постоянной регистрации в Алматы приносил заявителю по 1 баллу. За каждые 5% первоначального взноса на счете в ЖССБК начислялось 10 баллов, при этом учитывался минимальный первоначальный взнос (от 10%, то есть примерно 1 млн тенге, но не больше 50%).

Заявления на участие в программе принимались с 23 октября до 3 ноября. За это время поступило 6657 заявлений – таковы данные сайта almaty-zhastary.kz. Определены 100 участников и 50 резервных участников «Алматы Жастары», успешно прошедших отбор по условиям этой программы.

Ошибки. Как не упустить свой шанс?

Часть кандидатов на получение льготного жилищного займа через «Алматы Жастары» совершили ошибки, которые не позволили им воспользоваться такой возможностью. Информация интересна на случай продолжения программы и для тех, кто хотел бы в принципе принять участие в программах, связанных с жилищным строительством.

Например, как сообщается на сайте программы, некоторые кандидаты не предоставляли справки из Управления миграционной службы по г. Алматы, подтверждающие регистрацию в Алматы, по разным адресам. Кто-то предоставлял некачественные фотоснимки или сканы с копий необходимых документов. Граждане, которые находятся в разводе, считали количество лет предыдущего брака как за действующий брак, кто-то некорректно указывал время регистрации брака, стажа работы (округляя время). Суммы, бывшие в заявлении, не подтвердились выписками из ЖССБК.

Кто-то из претендентов не выполнял требования программы. Например, возраст заявителя или супруга (-и) превышал 35 лет. Заявители или их члены семьи не имели регистрации в городе Алматы либо у заявителя или супруга (-и) не набирался год постоянной регистрации в мегаполисе. Кто-то из потенциальных участников программы или члены их семьи имели жилье или долю в общей совместной собственности. Кто-то преднамеренно ухудшал свои жилищные условия (например, через обмен). А кто-то просто не имел стажа работы в полгода в городе Алматы (при несоответствии этому требованию участники также не относились к социально уязвимым слоям населения).

Сериал из франшизы: «Женский доктор» стал «Абзал жан»

Как снимался первый в Казахстане медицинский сериал по франшизе

Елена Тумашова

Сериал «Абзал жан», снятый по франшизе украинского сериала «Женский доктор», прошел на телеканале «Хабар». Для казахстанского телевидения, в принципе привыкшего к адаптированным реалити-шоу, франшиза в игровом формате, тем более таком, как «медицинский процедурал», – в новинку. «Это не тот сериал, который можно снять на камеру мобильного телефона. Для его создания требуются специальные знания, и актеры, словно профессиональные врачи, должны выполнять определенные манипуляции, работать инструментами. Кроме того, потребовалось адаптировать материал для казахстанского зрителя», – говорит Николай Пак, руководитель продакшн-студии «Первое творческое объединение», которая занималась приобретением франшизы для телеканала «Хабар» и непосредственно самими съемками.

Деловому еженедельнику «Капитал.kz» спикер рассказал, каково это – снимать «медицинский процедурал», почему было решено купить франшизу, а не создавать сериал с нуля, чем удалось удивить украинского продюсера и как проходили переговоры с правообладателями, которые, учитывая, что это действительно качественный материал, не спешат им разбрасываться.

«Женский доктор» подкупил успешностью

В киноиндустрии этот формат – «медицинский процедурал», когда все события происходят в больнице, разбираются медицинские случаи и главными героями становятся врачи и пациенты, – достаточно развит. «Мы рассматривали возможность адаптации успешных англоязычных сценариев. Подходили к этому вопросу с точки зрения бизнеса – чтобы был выбор», – рассказывает Николай Пак. «Женский доктор» «взял» своей успешностью: на территории СНГ это самая успешная оригинальная авторская история. Сериал придумали украинские авторы для российского телевидения, он прошел в России на Первом канале. Показывали его и в Казахстане. Выбрать именно эту франшизу было решением руководства «Хабара», причем у телеканала это также был первый опыт покупки франшизы многосерийного сериала. В Казахстане подобных форматов – не просто с драматургией и в больничных стенах, а именно с медицинской спецификой – не снимались.

Еще одной причиной выбора «Женского доктора» стала актуальность темы женского здоровья, рождаемости – это интересует государство, поэтому оно и сделало заказ на такой сериал для казахстанского телевидения.

Почему именно франшиза?

Почему был выбран формат именно с франшизой, а не, скажем, создание сценария с нуля? «Писать сценарии к комедийным сериалам, ситкомам у нас, в принципе, научились (в отрасль пришли бывшие кавэшники), этим занимаются в том числе драматурги. Специфика нашего сериала в том, что сценаристы должны быть очень глубоко погружены в тему медицины. Вообще эту франшизу – «Женский доктор» – начинал врач, который стал сценаристом. Достоверность очень важна», – говорит Николай Пак.

Если говорить о стоимости франшизы, то она варьируется от телевизионного рынка и рынка рекламы в стране. Например, купить такой продукт для России будет стоить дороже, чем для Казахстана. В целом кинофраншизы для нашей страны могут стоить от $100 до $3 тыс. за эпизод.

Зрителям нужны диалоги на родном языке

Сериал «Абзал жан» снимался не в чистом виде, как написан «Женский доктор», приходилось очень много адаптировать. Прежде всего – сами истории. «Это связано с ментальностью. Некоторые вещи для нас чересчур резкие, обществу их не примет. Но это не значит, что мы сглаживали углы, эмоциональная составляющая осталась очень сильной», – рассказывает Николай Пак.

«Хабар» как государственный телеканал должен придерживаться этического регламента. Поэтому приходилось кавешо вещи менять. Например, «состарить» героиню, которая в украинской версии забеременела в 12 лет. Это сделало работу интереснее: творческая команда начала погружаться в свои истории, искать именно казахстанскую специфику.

И, конечно, нужно было говорить со зрителем на родном языке. Тем более на столь важные темы. «Этот сериал ведет наиболее актуальные диалоги с населением о бесплодии, абортах, неправильном восприятии ЭКО, женском здоровье в целом. Мы обязаны с местными актерами на родном языке вести диалоги «через телевизор». Это очень важно, особенно для той аудитории, которая все еще остается телесмотрящей», – говорит собеседник.

Помогли профессиональные врачи

Процесс работы над сценарием был долгим и кропотливым. Помимо адаптации самого материла, нужно было переводить на казахский язык, в том числе сугубо медицинскую терминологию. Редакторы работали в несколько этапов.

Привлекались и профессиональные врачи: в процессе написания сценария консультантами выступили сотрудники международного клинического центра репродуктологии PERSONA. Выбор пал именно на эту клинику, потому что здесь представлены все специалисты, связанные с женским здоровьем, беременностью, родами, – гинекологи, специалисты по бесплодию, хирурги, акушеры, неонатологи, лаборанты, семейные психологи и пр.

Кроме того, нужно было также обучить актеров выполнять врачебные манипуляции: например, стоять в нужном месте за операционным столом, правильно держать инструменты, работать на аппарате УЗИ. В этом также помогли консультации специалистов «Персоны».

Когда скромный бюджет играет на руку

Столь же профессионального подхода потребовало и оборудование. Нужно было купить хирургические лампы, столы, инвентарь, кроваты. «Одна только реанимационная кровать стоит несколько десятков тысяч долларов. Мы брали такие кровати в аренду, их владельцы потом все время, пока мы снимали, приходили и проверяли, на месте ли они», – вспоминает Николай Пак.

Вообще, если говорить в целом по рынку, в Казахстане стоимость одной серии составляет $7-12 тыс., в России съемка больших сериалов обходится в сумму от $100 тыс. до $200 тыс. за серию, на Украине – $35-150 тыс.

В ограниченных финансах (к слову, для казахстанской киноиндустрии это объективное положение дел: таков рынок) есть и определенные плюсы. Большие бюджеты позволяют работать в удовольствие, небольшие – оптимизировать процесс. На финальной встрече с украинскими партнерами исполнительный продюсер сериала «Женский доктор» поинтересовался, на какой режим съемок мы вышли – за сколько смен снимаем серию. И, учитывая бюджеты сторон, очень удивился: они, сказал он, пришли к такому режиму съемок только к третьему сезону.

Как проходили переговоры

Процесс переговоров с правообладателями «Женского доктора» был сложнейшим, привлекалось огромное количество юристов, консультантов, переводчиков, переговорщиков. Потому что, во-первых, Film.ua – это мощная телекинокомпания. Во-вторых, законодательства Казахстана и Украины различаются. В-третьих, необходимо было договориться об оптимальной для канала цене: получить скидку и вместе с ней все – шапку, музыку, дополнительные скрипты, права на интернет (сейчас все очень жестко следят за тем, кто может выставлять продукт в Сеть).

Представители продакшн-студии сравнивают приобретение качественной франшизы с продажей завода. «Хабар» как инвестор должен был иметь абсолютно прозрачную картину – чтобы все было строго по закону, потому что это взаимоотношения двух стран. Поэтому каждая буква, каждый нюанс утверждались.

«Нам нужно было гарантировать, что казахстанский материал будет на уровне. Это был трудоемкий и затратный процесс. Нас проверяли со всех сторон и мы проверяли сами себя. И «Хабар», и украинские партнеры всегда могли сделать выбор в пользу другой продакшн-студии. Работая по таким крупным сделкам, с франшизами такого качества, нужно держать марку», – заключает Николай Пак.

По его словам, франшиза первого сезона включает 40 серий. Студия отсняла 32 и в течение двух лет (таково условие договора с правообладателями) может отснять еще 8. Сериал «Абзал жан» стал популярным у зрителей.

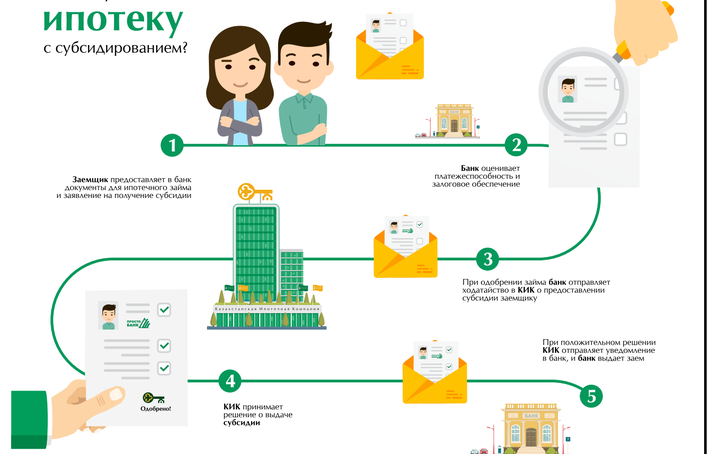
Как создаются казахстанские франшизы?

Елена Брицкая

В 2016-м в Казахстане появилось 10 отечественных франшиз, в 2017 году – 17. И это только аккредитованных, то есть тех, которые привели документы в соответствующий вид, вошли в реестр и стали членами Казахстанской ассоциации франчайзинга KazFranch (КАФ). «А сколько есть незарегистрированных или псевдофраншиз, которые работают по интуиции!» – говорит Адемы Досжанова, вице-президент, сочредитель КАФ. «Капитал.kz» поинтересовался у нее, как происходит процесс создания франшиз в Казахстане.

«Всем широко известно, что бизнес можно создавать, развивать и продавать. Все три вида предпринимательской деятельности можно объединить следующим глаголом – «франчайзировать», это возможность быстрого и качественного развития бизнеса», – говорит она.

Три основные причины, по которым предприниматели решают заняться франшизой: отсутствие времени, кадров, средств для развития в других регионах.



«Франчайзировать свой бизнес особенно привлекательно во время кризиса, так как собственные средства компании уходят на поддержание операционной деятельности предприятия, а на развитие средств не остается», – подсказывает вице-президент КАФ.

Но осознанно и ответственно могут прийти к такому решению только те компании, у которых реально работающий рентабельный бизнес, уникальная технология, более или менее известная торговая марка, возможность рекламной и технологической поддержки партнера, в общем, сложенная система, готовая к клонированию.

«Обычно процесс создания казахстанской франшизы начинается с обращения потенциального франчайзера в нашу компанию за услугой по упаковке франшизы, то есть разработки франчайзингового пакета», – рассказывает Адемы Досжанова.

В каждом случае цена услуг «дочки» КАФ, которая «упаковывает» франшизу, индивидуальна, в зависимости от произведенного анализа документов, имеющихся на предприятии, и желаний клиента. Варьируется она от 100 тыс. до 2 млн тенге. Срок исполнения также зависит от объема работы и может составить от 1 месяца до 1 года.

Франчайзинговый пакет включает стратегию развития, руководство по операционной деятельности и инструкцию запуска, финансово-экономическое обоснование, книгу корпоративного стиля (бренд-бук), договорную базу, создание и внедрение в практику модели управления отдельными франчайзи и сетью.

На выходе правообладатель получает готовый продукт, а также действующий механизм управления сетью и стартовый набор маркетинговых инструментов по продвижению франшизы.

Среди отечественных франчайзеров можно отметить такие активные компании, как сеть кофеен-кондитерских «Кренделия», Coofee Boom, стрит-фуд Red Dragon, образовательная академия «Жас Кеменгер», «Исма», медицинская компания «Сункар», бренд детской одежды Mimioriki.

Всего на рынке действуют около 50 успешных отечественных франшиз в разных сферах, но наибольшее их число – в сфере общественного питания, образовательных и других услуг. «Хотелось бы увидеть новых игроков в сфере производства и сельского хозяйства», – говорит Адемы Досжанова.

Многие казахстанские бренды имеют потенциал для выхода на международный рынок. Адемы Досжанова пока не раскрывает конфиденциальную информацию о брендах, которые на стадии завершения переговоров и выхода за границу. «Но точно могу сказать, что такие франчайзинговые системы, как Red Dragon, «Исма», «Айкуне», Tez и еще несколько франшиз, уже имеют свои иностранных франчайзи», – отмечает она.

По ее словам, за весь период развития национального франчайзинга, а он довольно короткий, всего 3-4 компании отказались от такой бизнес-модели после запуска или не получают ожидаемых результатов. Как правило, это происходит из-за неправильных бизнес-решений, нежелания обучаться и развиваться (мы все знаем и не учите нас).

«Лучше я создам франшизу, как я ее понимаю, и начну ее продавать – а там посмотрим», – такой подход не работает, уверена Адемы Досжанова.

Если же, несмотря ни на что, была создана франшиза, то правообладатель думает, что после создания странички на сайте «франчайзинг» инвесторы выстроятся к нему в очередь. «Увы, реалии таковы, что надо донести свое предложение инвестору», – предостерегает она.

Еще один подводный камень: по-прежнему многие франчайзи предпочитают западные франшизы отечественным. Да, зачастую их бизнес-модели хорошо отработаны. Но не в Казахстане. «Например, инвестор поверил в то, что французский бренд лучше, чем отечественный. Купил франшизу, получил эксклюзив на всю территорию страны и безумно обрадовался таким привилегиям. Когда началась реальная работа, то французы, не зная местных реалий, выбрали для открытия третий этаж торгового центра в центре столицы. Как оказалось, с минимальным трафиком покупателей. Франчайзи три года пытался выживать. В результате негатив у всех: и у франчайзера, и у франчайзи. На этой невеселой ноте все и разошлись», – рассказывает вице-президент КАФ.

А, работая с национальным брендом, помимо знания местного рынка, не надо решать вопросы с таможней, нет проблем с задержками поставок и логистикой. В ряд приоритетных направлений франчайзинга и государство готово инвестировать, например, в производство и в легкую промышленность.

«Поэтому, если у вас есть небольшой работающий бизнес, есть хотя бы из 2-3 протестированных объектов, смело начинайте его «франчайзировать». А мы в этом поможем», – предлагает Адемы Досжанова.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНСКАЯ КИНОИНДУСТРИЯ В ФАЗЕ РОСТА

По итогам первого полугодия объем услуг по производству кино, телепрограмм и музыкальных записей составил 18 млрд тенге – сразу на 58,5% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Примечательно, что в прошлом году в киносфере напротив наблюдался спад (-4,2% к 2015). Локомотив казахстанского кино по итогам полугодия – культурная столица. Доля Алматы выросла до 59,8% от РК (против 46,8% годом ранее), объем услуг увеличился сразу более чем в 2 раза, до 10,8 млрд тенге. Еще 25,4% от всех услуг по кино- и видеопроизводству пришлось на Астану – 4,6 млрд тенге, +23,6% за год. Билеты в кино стоили в среднем по РК 1219 тенге за сеанс по итогам октября – на 2,7% больше, чем годом ранее. Больше всего в крупных городах и мегаполисах страны платить приходится киноманам Атырау и Астаны. В то же время казахстанское кино можно теперь посмотреть онлайн за символическую сумму от 20 до 350 тенге – за новинки полнометражных художественных фильмов. Главная казахстанская киностудия страны, АО «Казахфильм», передала архив, собранный за 82 года (начиная с 1935 года), казахстанскому кинопорталу «Бродвей». С 1 августа в рамках подписанного контракта о размещении в онлайн-кинотеатре было передано 645 оцифрованных фильмов. **(energyprom.kz)**

ЖИЛСТРОЙ СТАВИТ НОВЫЕ РЕКОРДЫ

По итогам трех кварталов застройщики РК ввели в эксплуатацию рекордные 7,92 млн квадратных метров жилья — это на 10,2% больше, чем годом ранее. Из них более четверти пришлось на столицу (2,04 млн кв. м, сразу +24,2% к аналогичному периоду годом ранее). Также в тройке лидеров — Алматы (14,5% от РК, 1,15 млн кв. м, +16,1% за год) и Мангистауская область (8,4% от РК, 664,8 тыс. кв. м, сразу +35,8% год-к-году). В построенных домах число квартир достигло за 9 месяцев 69,9 тыс. — это на 13,7% больше, чем годом ранее. Из них 28% пришлось на Астану, 13,1% - на Алматы и 8% – на Мангистаускую область. Ударные темпы вводу нового жилья наблюдаются четвертый год подряд. Так, по сдаче жилых площадей показатели прошлого года обгоняли 2015 сразу на 17,6%, в 2015 годовой рост составлял 18,9%, в 2014 — 9,8%. Количество построенных квартир в 2016 году превосходило 2015 на 13,5%, годовой рост в 2015 составлял 23,5%, в 2014 — 8,9%. На высокие показатели жилстроя благотворно влияют государственные программы поддержки. Так, к примеру, только по линии Жилстройсбербанка с начала текущего года было введено в эксплуатацию около 6 тыс. квартир — это почти 9% от всего числа квартир, сданных за этот период в новостройках. Более того, до конца года ЖССБКК планирует сдать порядка 5 тыс. квартир и порядка 200 частных домов. **(ranking.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЧИСЛО ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ INSTAGRAM ПРЕВЫСИТ 1 МЛРД

Число пользователей Instagram достигнет 1 млрд в первую неделю 2018 года — к 5 января или чуть раньше, прогнозируют аналитики маркетинговой компании Mediamix. Таким образом, в этой гонке Instagram опередит основных глобальных конкурентов — Snapchat и Twitter. Как отмечают в компании, за последние пять лет Instagram прибавлял в среднем 653 тыс. 595 пользователей в сутки. Mediamix анализировала данные за период после того, как Facebook приобрела Instagram — с июля 2012 года по сентябрь 2017 года. В своих расчетах аналитики Mediamix отмечают, что рост с 300 млн до 400 млн пользователей занял у Instagram 286 дней, а с 600 млн до 700 млн — всего 126 дней. По их оценкам, теперь примерно за 100 дней аудитория соцсети может скакнуть с текущих более 800 млн до 1 млрд человек, в том числе потому, что популярность сервиса в последнее время резко выросла благодаря проекту Stories и совершенствованию обмена сообщениями. По оценкам Goldman Sachs, к концу 2018 года Snapchat увеличит аудиторию со 178 до 221 млн человек. Mashable прогнозирует, что за это время число пользователей Twitter вырастет с 330 до немногим более 400 млн человек. По данным 4C, расходы на рекламу в соцсетях (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, Pinterest и Snapchat) в третьем квартале выросли в среднем на 31%. Наиболее быстрый рост показали Snapchat (+73%) и Instagram (+55%). При этом функция Instagram Stories привлекает все новые бренды, и расходы в связи с этой категорией подскочили на 220% в годовом выражении. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

QUALCOMM ОТВЕРГЛА СДЕЛКУ ПО СЛИЯНИЮ

Американский производитель электроники Qualcomm отказался от сделки по слиянию с Broadcom. Общая стоимость сделки оценивалась в $130 млрд. Broadcom предложила приобрести Qualcomm по цене $70 за акцию, что в сумме составляет $103 млрд. Кроме того, компания была готова принять на себя задолженность Qualcomm на сумму порядка $25 млрд/ После этой сделки Broadcom могла стать главным поставщиком чипов для мобильных устройств на мировом рынке. Электроника компании в 2017 году оказалась бы в 1,5 млрд смартфонов по всему миру. Однако руководство Qualcomm сочло, что конкуренты недооценили стоимость компании. «После всестороннего обзора предложения, проведенного с участием наших финансовых и юридических советников, совет пришел к выводу, что предложение Broadcom серьезно недооценивает Qualcomm», — цитирует Reuters заявление председательствующего директора совета директоров Qualcomm Тома Хортона. На фоне сообщений об отказе Qualcomm от слияния стоимость акций компании повысилась более чем на 1%, до $65,65 за акцию, свидетельствуют данные биржи NASDAQ. В то же время акции Broadcom упали почти на 1%, до $262,4 за акцию. **(РБК)**

Сколько стоят квартиры по госпрограммам в Алматы и области?

Реальные цены на портале Баспана.kz

Карлыгаш Темирболатова
Фото: портал Баспана.kz

Два месяца назад Жилстройсбербанк Казахстана запустил новый портал недвижимости Баспана.kz. На этой площадке собрана информация о жилых объектах, построенных или еще находящихся в процессе строительства по государственным жилищным программам по линии акиматов и «Байтерек девелопмент».

Деловой еженедельник «Капитал.kz» поинтересовался, какая недвижимость сейчас выставлена на портале. Для пилотного обзора мы выбрали жилые объекты, находящиеся в Алматы и Алматинской области.

Алматы: жилье за 159 800 и 177 330 тенге за квадрат

В настоящее время в Алматы строятся два жилых комплекса. Многоэтажный жилой комплекс в микрорайоне «Жас-Канат» расположен в Турксибском районе города. Возводить его начали в декабре 2016 года, закончить строительство планируется к концу ноября этого года. Заказчик строительства – коммунальное государственное учреждение «Аппарат акима г. Алматы».

Комплекс состоит из четырех зданий, количество этажей – девять. Это жилые дома IV класса комфортности из монолитного железобетона 200 мм сейсмостойкостью 9 баллов. Стоимость квадратного метра здесь составляет 177 330 тенге. Таким образом, однокомнатные квартиры предлагаются по таким ценам: площадью 39,14 – 39,15 кв. м – до 6 942 469,50 тенге, площадью 43,87 – 44,26 кв. м – до 7 848 625,80 тенге. Двухкомнатные квартиры площадью 61,71 – 65,72 кв. м стоят до 11 654 127,60 тенге. Трехкомнатные площадью 74,74 – 74,75 кв. м – до 13 255 417,50 тенге, трехкомнатные площадью 87,83 – 87,83 кв. м – до 15 574 893,90 тенге.

Второй жилой комплекс, представленный для города Алматы, расположен в микрорайоне «Шанырак-5» («Саялы»). Его строительство началось в декабре 2016 года, срок окончания, согласно информации, размещенной на портале Баспана.kz, обозначен сентябрем этого года. Заказчик, как и в первом случае, – коммунальное государственное учреждение «Аппарат акима г. Алматы».

Этот жилой комплекс включает в себя 13 зданий высотой пять этажей. Класс комфортности, сейсмостойкость и материал несущих стен – как в жилом комплексе в микрорайоне «Жас-Канат». Однако стоимость квадратного метра здесь ниже – 159 800 тенге.

В описании объекта говорится, что в этом жилом комплексе обеспеченность жилой площадью составляет 15 кв. м на одного человека, отмечается, что рядом располагаются специализированный ЦОН, детский сад и средняя школа.

Однокомнатная квартира площадью 38,96 – 40,02 кв. м здесь продается за 6 395 196 тенге, двухкомнатная площадью 61,72 – 65,72 кв. м – до 10 502 056 тенге. Трехкомнатные квартиры предлагаются в двух вариантах площади: 74,69 – 75,77 кв. м стоят до 12 108 046 тенге, 87,83 – 87,83 кв. м – до 14 035 234 тенге.

Алматинская область: дом с инфраструктурой

Для обзора предложения по Алматинской области мы выбрали четыре объекта – половину из того, что выставлено на портале Баспана.kz.

Первый рассматриваемый нами объект расположен в Талдыкоргане в развивающемся юго-западном районе. Это секционный разновысотный жилой дом, состоящий из 159 квартир. Единое здание состоит из трех секций, сблокированных между собой и разделенных антисейсмическими швами на всю высоту здания, включая фундаменты. Рядом детский сад, средняя школа, также объекты культуры и спорта – Дворец школьников, Центр молодежной политики, дворец спорта «ЖАСТАР».

Объект строился с декабря 2014 года, дата окончания строительства – сентябрь 2017-го. Заказчиком строительства выступило государственное учреждение «Аппарат акима Алматинской области», застройщик – ТОО «ГАКУ-Курылыс».

Здесь можно приобрести одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. Стоимость квадратного метра – 140 000 тенге. Однокомнатные квартиры здесь предлагаются в таком ценовом диапазоне: 5 608 400 тенге – 6 862 800 тенге, площадь, соответственно, 35,13 – 40,06 кв. м и 49,02 – 49,02 кв. м. Двухкомнатные квартиры продаются по цене от 7 214 200 тенге до 7 214 200 тенге, площадь – от 50,40 – 51,53 кв. м до 62,84 – 62,84 кв. м. Трехкомнатная квартира площадью 69,16 – 69,16 кв. м оценивается максимально в 9 682 400 тенге.

Второй выбранный нами объект, «представляющий» Алматинскую область, – 50-квартирный семиэтажный жилой дом в микрорайоне «Карлыгаш» в Каскелене.

Дом строится по заказу аппарата акима Алматинской области застройщиком ТОО «СурМАК». Из описания объекта интересный момент – в доме устанавливаются металлопластиковые окна с энергосберегающими стеклами.

Стоимость квадратного метра составляет 140 000 тенге. Однокомнатная квартира площадью 42,10 – 42,10 кв. м стоит до 5 894 000 тенге, двухкомнатные квартиры площадью 59,90 – 59,90 кв. м и 64,13 – 64,13 кв. м предлагаются по ценам 8 386 000 тенге и 8 978 200 тенге соответственно. Квартира из трех комнат продается за 11 760 000 тенге, ее площадь составляет 84 – 84 кв. м.

В декабре этого года ожидается окончание строительства 12-этажного кредитного жилого дома на 64 квартиры. Он расположен в Талдыкоргане, состоит из двух зданий. Заказчиком строительства выступило АО «Байтерек девелопмент», застройщик – ТОО «Reincom service».

Квадратный метр здесь оценивается в 146 092 тенге. Стоимость жилья начинается от 6 061 357,08 тенге – столько стоит однокомнатная квартира площадью 41,49 – 41,49 кв. м. Двухкомнатная квартира площадью 60,22 – 60,22 кв. м оценивается в 8 797 660,24 тенге, трехкомнатная квартира площадью 77,32 – 77,32 кв. м – в 11 295 833,44 тенге.

Четвертый участник нашего обзора – кредитный жилой дом в Талдыкоргане. Это секционный разновысотный жилой дом на 171 квартиру, высота – пять, семь и девять этажей. В описании указано: здание состоит из пяти секций, сблокированных между собой и разделенных антисейсмическими швами на всю высоту здания, включая фундаменты.

Дом строится по заказу аппарата акима Алматинской области компанией «ЖЕТЫСУЖИЛСОЦСТРОЙ».

Стоимость квадратного метра – 140 000 тенге в «чистовой» отделке. Класс комфортности – III. Отмечается, что дом включает 57 однокомнатных квартир общей площадью от 38,90 до 51,00 кв. м; 92 двухкомнатные общей площадью от 56,20 до 59,80 кв. м; 22 трехкомнатные общей площадью от 79,20 до 83,80 кв. м. Соответственно, цены здесь начинаются от 5 782 000 тенге за однокомнатную квартиру. Однокомнатные квартиры большей площади предлагаются за 7 140 000 тенге. Двухкомнатные оцениваются в сумму до 8 372 000 тенге, трехкомнатные – в сумму до 11 732 000 тенге.

От госпрограмм – к рынку

Напомним, что портал Баспана.kz создается как единая площадка, на которой будут объединены строительные компании, государственные органы и вкладчики самого банка. Такая интеграция необходима для того, чтобы клиенты ЖССБК, не посещая физически филиал банка, могли выполнить различные операции – подать заявку на участие в госпрограмме, выбрать строительный объект, участвовать в распределении жилья, выбрать квартиру.

«Мы хотим все вывести в онлайн для того, чтобы человеку, который становится вкладчиком нашего банка и участником госпрограммы «Нурлы жер», было удобно обслуживаться», – сказала во время презентации портала Ляззат Ибрагимова, председатель правления Жилстройсбербанка Казахстана.

Портал будет развиваться в три этапа. Первый – включение в базу жилья, строящегося акиматами и «Байтерек девелопмент», этот этап реализуется в настоящее время. На втором этапе на этой площадке появится информация обо всех объектах, которые будут возводиться по программе «Нурлы жер» частными застройщиками. Эти застройщики используют инструменты поддержки Фонда гарантирования жилищного строительства и субсидирование через фонд «Даму». На третьем этапе к порталу планируется подключить застройщиков со всего рынка, и это позволит им оценить спрос на строящиеся ими объекты и скорректировать исходя из этого свое предложение.

ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

iD Home VIP

iD Home VIP топтамасындағы қызметтер қатары арта түсті!

до 120 Мбит/с дейін
iD TV
HD
iD TV online
КИНО

Теперь еще больше услуг в пакете iD Home VIP!

2014.09.10 № 14014826 лицензияны Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігінің Байланыс, ақпараттандыру және ақпарат комитеті берген.
"Қазақтелеком" АҚ телекоммуникация желілерін пайдаланатын "ALACAST" ЖШС-ның ҚР МАМ 2012.22.11.

www.telecom.kz 160

Слепой маркетинг

Почему субъекты МСБ терпят крах и как стимулировать спрос

Валерий Сурганов

Ахиллесовой пятой крупного казахстанского бизнеса, который добивается выгодных кредитов и инвестиций от институтов развития и госхолдингов, является повсеместное пренебрежение таким инструментом, как маркетинг. С малым и средним бизнесом ситуация иная: здесь выживают как умеют и зачастую рассчитывают только на свои силы, что приводит к большей эффективности работы. Но и тут имеются свои подводные камни: наш МСБ далеко не всегда изучает те локации, в которых он собирается действовать, не обращает внимания на культуру потребителей и совсем не пользуется таможенной статистикой.

Контрабанда в помощь

Иногда диву даешься, как наши предприниматели не угадывают с собственным позиционированием. В Астане это приобретает наиболее причудливые формы. Ну, например, основной потребительский спрос в столице сосредоточен на правом берегу Ишима, так как здесь обитает львиная доля жителей и гостей столицы. Да, левый берег развивается и разрастается. Да, здесь проживают более платежеспособные граждане. Однако то, что на языке ретейла называется «проходимостью», на левобережье до сих пор не сформировано. Тем не менее невооруженным глазом можно увидеть, что до сих пор на левом берегу острый дефицит представляют пункты быстрого питания. Их очень мало, а в некоторых местах нет совсем. Хотя очевидно, что в «обеденный перерыв» они могли бы срывать банк. Но почему-то на левый берег Астаны бизнес идет неохотно.

К примеру, владелец компании, которая готовит и доставляет обеды в офисы, сказал нам, что ему просто боязно выходить на левобережье, а на правом берегу он чувствует себя уютней и спокойней. Мало того, он признался, что его фирма целиком работает в «серой» зоне: официально он не бизнесмен, а безработный или самозанятый и принципиально не платит налоги. Прибыль, хоть и небольшая, но есть – на жизнь хватает, удается откладывать. Но если работать «по-белому», об успешном бизнесе придется забыть.

Другой предприниматель, работающий в сфере торговли, говоря, быть может, о себе, признался, что «по-белому» работать вполне можно, но без других хитростей никак не обойтись. Например, если у тебя сеть бутиков, где продается одежда, ты можешь обанкротиться, если всегда будешь закупать товар по честным ценам и продавать его пусть даже и со 100-процентной маржой. Ведь клиенты идут очень слабо: Новый год, праздники, веселые распродажи и хороший дисконт могут сделать доброе дело и заманить большее количество покупателей, но что ты будешь делать все остальное время, когда в день у тебя в буквальном смысле совершат одну-две средние покупки. По его словам, в помощь бизнесу в таких случаях всегда приходит… контрабанда. И нечего, мол, стесняться – так работают многие. Да, ты не формируешь дополнительный спрос, а клиенты, как шли вялотекущим потоком, так и идут, но зато ты резко сокращаешь издержки. Вместо 100% за партию товара ты отдаешь 20-30% своего капитала, то есть экономишь до 70-80% своих средств. Соответственно, тогда ты можешь более успешно работать со скидками, завлекая клиентов. Да, это нечестно и незаконно и к тебе всегда могут нагрянуть «маски-шоу», но свой выбор ты делаешь сам: много честных бизнесменов полегли и разорились, мало того, ушли в такой долг, что расплачиваться им до конца жизни. А чтобы выжить, заработать и разбогатеть – есть только один рецепт – рисковать! Но тут либо пан, либо пропал.

Время и локация

Ладно, что мы все о грустном и незаконном. Выжить, продвинуться и раскрутить свой бизнес можно, сформировать своего клиента и непрекращающийся денежный поток тоже вполне по силам. Вот несколько историй.

В недавнем прошлом известный столичный ресторатор Егор Кочетов поднял свой бизнес до уровня известного в Астане бренда «Жирная овечка». Стильный ресторан в хорошем районе правобережья был очень выигрышным с точки зрения кухни и позиционирования. Егор, безусловно, угадал. Кухня – адаптированные под наши реалии китайские блюда, которые расходились как горячие пирожки. Ориентация – на средний класс, не выше, но и не ниже. «Жирной овечке» сопутствовал успех, так что ее хозяин даже в разгар кризиса после почти двукратной девальвации в 2016 году задумал открывать новый ресторан на левом берегу. Левобережья он не боялся.

«Дело в том, что рынок дорогих ресторанов, как и дорогих квартир, да и в общем всего дорогого, резко просел в средний сегмент. Тут-то мы и поймали наших новых клиентов. То есть, если до кризиса, эти люди обитали и обедали в сегменте «премиум», то после они, сознательно экономя, спустились классом ниже – в средние заведения. Таким образом, мы ничего не потеряли, а лишь приобрели новых посетителей», – рассказал «Капитал.kz» Егор Кочетов.

Тем не менее бизнесмен предпочел двигаться дальше по совершенно иной траектории. Он все же не стал открывать новый ресторан, да к тому же прикрыл старый. Однако сбережений предпринимателю хватило, чтобы эмигрировать в США и начать новую жизнь. Да, сейчас он, как все американцы встает в 6:00 и едет на работу, но все равно верит, что возможностей там, где он сегодня, гораздо больше. Не исключено, что это типичный американский "хэппи-энд" с казахстанской начинкой.

Еще один успешный предприниматель – Алексей – сделал свой бизнес на пиве. Сегодня у него сеть пивных магазинов по всей столице. Он понимает, что его товар не является чем-то изысканным – сам он не пьет даже то, что продает, так как считает, что злоупотребление пивом приводит к одурманенной голове, а это мешает бизнесу. При этом он абсолютный реалист и убежден, что в данной сфере продвигаются единицы. На один успешный пример приходится десять неудачных. Лично ему кажется, что залогом успеха в пивной рознице можно считать два фактора – время и локацию.

«Дело в том, что первый свой магазин я открыл почти 10 лет назад. Тогда конкуренции на этом рынке практически не было. Это сейчас в районе моего первого магазина, как гроздья, облепили все окрестные улицы такие же пив-маркеты, как у меня, только принадлежащие конкурентам. Но к ним либо никто не идет, либо идут очень мало, даже если клиенту гораздо удобнее и ближе прийти к ним, все равно идут к нам. И постепенно конкуренты закрывают свои магазины, а на их место приходят другие точно такие же, чтобы снова закрыться. Почему так происходит?! Потому что у меня огромный гандикап в 10 лет постоянного упорного труда, и переломить это ни у кого уже не получится. Люди привыкли, они чтут традиции даже в таком деле, как употребление алкоголя. Я скажу больше: у моих конкурентов интерьер лучше, продавщицы красивее, а ассортимент больше. Но к ним все равно не идут, идут ко мне. Потому что, ребята, зачем открывать точно такой же магазин на одной улице?! Это глупо. Но еще глупее, когда приходит третий бизнесмен и видит, что друг напротив друга стоят два пивных маркета и думает: «Ага, значит здесь живут любители пива! Дай-ка и я открою свой пивной магазин в соседнем доме!». Такие проваливаются еще больше. А всего-то нужно пойти туда, где этого нет, и открыть свой магазин там», – рассказал Алексей.

В то же время наш собеседник уверен, что просто так прийти и открыть магазин в «чистом» районе нельзя. Нужно изучать местную публику. Например, он считает безумием открывать кофейни в районах, где живут «грубые мужики», предпочитающие шашлык и пиво. А ведь такое тоже делается.

«Не обязательно тратить большие деньги на маркетинговое исследование. Достаточно самому обследовать район. Например, со своим товаром я не иду туда, где одна гламурная публика, или я избегаю районы, где плохие тротуары или их вообще нет. Людям должно быть удобно идти или прогуливаться по тротуарам и заходить в мои магазины. Потом можно зайти в местные магазины и последить, что и на какую сумму покупают клиенты, поговорить с продавцами. Зайти в пункты питания, узнать, что заказывают, сколько денег оставляют. Все это на самом деле простая подготовительная работа», – убежден он.

Стране не хватает веников, болтов и бочек

«У нас, когда начинают бизнес, совсем не изучают спрос. Не проводят маркетинговых исследований, и на выходе мы получаем тотальное однообразие, когда в одном доме с 7 подъездами открывают несколько парикмахерских, называемых салонами красоты, или одинаковых общепитов. Говоря образно, у нас часто парикмахерские открываются в тех районах, где 90% местных жителей – лысые», – говорит известный казахстанский эксперт в области малого и среднего бизнеса, председатель комитета социального партнерства и социальной сферы президиума НПП «Атамекен» Талгат Доскенов.

По его словам, комедийных примеров не совсем четкого и грамотного подхода множество. Например, часто можно увидеть, как в Астане открывают «салоны для бородачей» или барбер-шопы, хотя в столице никто почти не носит бороду. «Вы вначале формируете культуру ношения испанской бородки и совместно с fashion-индустрией продвигаете эту моду: должны быть плакаты с этими бородками, должны быть договоренности с кабельным каналом, который показывает, насколько красива и мужественна борода у мужчин, и затем вы открываете магазин, где к этой бороде все прикладывается – разные лекала, по которым можно бриться, и инструменты. Здесь должна быть определенная продуманность и последовательность действий», – уверяет Талгат Доскенов.

К тому же, как полагает эксперт, казахстанский МСБ редко учитывает таможенную статистику импорта, иначе бы уже давно преуспел в различных нишевых сегментах.

«В нашу страну ежегодно завозится одних веников разных типов для уборки и клининга на $10 млн. Можно сделать собственный бизнес на этих вениках. Их можно, например, поставлять коммунальным предприятиям Астаны, Алматы и Шымкента, продавать в офисы. Одних гаек и болтов в Казахстан ежегодно завозится примерно на $25 млн. Если у тебя маленькое машиностроительное предприятие – изучаешь закупки и делаешь гайки и болты. У нас же обычно выпускают какую-нибудь монопродукцию и на этом заканчивают», – рассказывает Талгат Доскенов.

Он привел пример со строительством завода по производству самолетов в Караганде. Вернее с тем фиаско, которое он потерпел.

«Тут все аналогично – никто не изучал спрос: какая потребность у нефтяников, у спасателей, у энергетиков в этих самолетах, которым нужно облетать протяженные сети. Ведь у нас в сельской местности нет посадочных полос, нет аэродромов, а значит самолеты окажутся бесполезными. Может быть, лучше было выпускать вертолеты, которые везде могут приземлиться, но об этом не подумали. Просто кто-то в Минсельхозе сказал, что «пробьет» заказ на серьезную партию самолетов, и они обрадовались. А что делать с этими самолетами дальше? Наши фермеры – в основном мелкие крестьяне – не могут себе позволить взять пусть и небольшой самолет в кредит или лизинг, не говоря о том, чтобы прикупить эту «игрушку». Было построено огромное здание завода, которое нужно отапливать и освещать, то есть за счет одной только электроэнергии эти самолеты стали бы неконкурентоспособными по цене. А ведь можно было построить маленький цех», – констатировал Талгат Доскенов.

По его словам, такие бизнес-проекты должны исходить из принципа револьверного кредита: один патрон использовали – построили маленький цех, параллельно изучаете рынок, и если нужно, то строите второй цех.

«Если самолеты не нужны, вертолетов не надо, так почему бы не переоборудовать цех под выпуск бочек для хранения воды. У нас, кстати, тоже дефицит бочек. Приходится завозить, знаете ли. В Астане грунтовые воды близко: можно вырыть котлованы на улицах, засыпать землей и пусть там эти бочки стоят – двухсот- и пятисотлитровые – и через фильтры очищают и собирают грунтовые воды. А затем через насос и разводные шланги поливать улицы, когда нет дождя. Водовозы не будут ездить и тратить горючее. И воду коммунальным предприятиям не придется закупать. Экономия составит от 2 млрд тенге, как сейчас, до 500 млн тенге, то есть 1,5 млрд тенге», – пояснил Талгат Доскенов.

Иностранным инвесторам тут не место

Почему же многие элементарные вещи не проходят в Казахстане, бизнес не получает желаемого развития, а спрос так и остается неучтенным.

«Если вы хотите что-то создать, то в Казахстане вам необходимо от 3 до 5 лет на развитие собственного бизнеса. Но зачастую столько времени у вас нет. Я сам курировал около 10 бизнес-проектов, и только один из них «выстрелил» и прошел. Почему? Все просто: в одном случае не дали землю, в другом – под фармзавод на деньги американских инвесторов дали, но запросили слишком неподъемную сумму. Я возил итальянских инвесторов в свободную экономическую зону в Карагандинской области, где они хотели построить 7 предприятий единой технологической цепочки по производству оборудования для нефтегазовой промышленности. Им тоже поставили невыполнимые условия: свободной земли в СЭЗ нет, но если хотите, покупайте за $1 млн участок. Учредителями землей войдете? Нет, покупайте… И это только начало», – объясняет Талгат Доскенов.

По его словам, то же самое продолжается и в вопросе получения электроэнергии, воды, подведения инженерных коммуникаций. Да, иностранные инвесторы готовы вкладываться и развивать бизнес в Казахстане, но наши чиновники перечеркивают для них любую возможность.

«По так называемым присоединяемым мощностям – по воде, теплу, электроэнергии, канализации. Вы все это не получите. Самое сложное в нашей стране – создать реальное предприятие, предприятие реального сектора экономики. Присоединяемые мощности стоят дорого, информация закрыта, а где взять землю, тоже непонятно. Это же должно быть очень просто. Я американец или канадец. Я захожу на сайт, посвященный привлечению инвестиций в нашу страну, и вижу карту инвестиций. В Астане или Алматы, Атырау или Караганде – должна быть вся информация по свободным земельным участкам, их стоимости, стоимости подведения коммуникаций. Я, не приезжая в Казахстан, должен иметь возможность сделать заявку и оплатить деньги и ни с одним чиновником не встретиться. А в реальности у иностранных инвесторов вымогают взятки. То есть ты еще ничего не построил и не произвел, а у тебя уже одни затраты. И потом, если ты официально открываешь ТОО, то через квартал к тебе приходит налоговая и требует авансовый платеж. Вот и получается, что бизнеса еще нет, а ты только фиксируешь убытки. Поэтому иностранные инвесторы разворачиваются и уходят», – посетовал Талгат Доскенов.

Эксперт уверен, что, помимо промахов МСБ, который иногда допускает детские ошибки при открытии своего дела, не руководствуясь маркетингом, государство тоже не оказывает поддержки в приходе и развитии иностранных инвестиций в Казахстане.

5 примеров талантливого позиционирования на рынке

Олег Спектор

Пять историй успеха, которые увидели свет благодаря грамотному поиску новых рынков сбыта и нестандартным способам продвижения, в подборке делового еженедельника «Капитал.kz».

De Beers. Лучшие друзья девушек – это мужчины

Самый возрастной пример из нашей подборки – гениальный маркетинговый ход алмазной корпорации De Beers. «Бриллиант – это навсегда». Чтобы оценить глубинный посыл слогана, впервые прозвучавшего в ходе рекламной кампании 1946 года, нужно заглянуть в историю. На дворе стояла середина XX столетия. Некогда существовавшие законы, финансово наказывавшие жениха за разрыв помолвки, постепенно отменялись. Это позволяло многим молодым людям обещать, но не обязательно жениться. Маркетологи De Beers провели исследование рынка, в ходе которого пришли к выводу о том, что молодые девушки перестали ощущать себя защищенными, и решили воспользоваться их положением для повышения продаж. В своих рекламных объявлениях представители ювелирной индустрии рекомендовали женскому полу принимать только те обручальные кольца, стоимость которых в несколько раз превышала месячный доход молодого человека. На языке эволюционной экономики, покупая бриллиантовое кольцо, молодой человек делал «вложение» в даму сердца, посылая ей негласный, но очень весомый сигнал о серьезности своих чувств. Экономические исследования показывают, что именно к 1950-м годам сформировался спрос на дорогостоящие обручальные кольца, и De Beers выступили в роли пионера, запустившего этот процесс.

Grupon: от социального проекта к самому действенному способу экономии

Всемирно известный сервис для желающих сэкономить на покупке товаров и услуг когда-то был социальной платформой, прикрепленной к домену thepoint.com. На этом ресурсе прежде совершенно не знакомые люди могли договариваться о совместных акциях – от помощи голодающим в Африке до бойкота заведений, навязывающих фаст-фуд. Вскоре многие пользователи поняли, что thepoint.com позволяет совершать не только чисто некоммерческие совместные акции, но и добиваться вполне прозаичных целей. Например, совершать совместные покупки и получать хороший дисконт. В какой-то момент проект, получивший неплохие спонсорские, исчерпал себя. Но его разработчик Эндрю Мейсон, успел оценить коммерческий потенциал зарождавшегося продукта. Он подвесил платформу на новый домен, дописал части кода вместе с одним единственным сотрудником и начал договариваться с небольшими компаниями о возможностях предоставления групповых скидок. Так Groupon стал первооткрывателем в сфере агрегаторов интернет-скидок.

Red Bull: новый способ позиционирования

Успех бренда самого популярного в мире энергетического напитка целиком и полностью принадлежит его создателю. Во время командировки в Таиланд директор по маркетингу Unilever узнал об энергетике Krating Daeng, снискавшем популярность у местных дальнобойщиков. Собрав все сбережения и детально продумав бизнес-план, Дитрих Матешиц покинул компанию и открыл собственное дело. В родной Австрии азиатский напиток не прижился, кроме того, у энергетика было несколько конкурентов, которые были знакомы потребителю. В течение трех лет компания понесла убытки на $1 000 000. Тогда Дитрих решил доработать рецептуру напитка, сменить его название и переработать маркетинговую стратегию. Экс-сотрудник Unilever пошел ва-банк. Для начала он искусственно завысил цену и в два раза уменьшил объем напитка и выбрал новый стильный дизайн банки-батарейки. Спустя два года компания решила договориться с магазинами о том, чтобы размещать банки не в отделах напитков, а в любых других (до сих пор Red Bull можно встретить даже в отделе с мясными деликатесами). Тогда же Red Bull начали раздавать студентам. Во время сессий бесплатный напиток, способный «окрылить», шел на ура. Сегодня энергетик продают более чем в 150 странах.

Western Union: телеграф VS живые деньги

В середине XIX века New York State Printing Telegraph Company, занимавшаяся объединением телеграфных линий на западе Соединённых Штатов, была одной из самых перспективных компаний. Темпы развития опережали ожидаемые, количество офисов за три года выросло cj 132 до 4000, капитал компании – с $220 тыс. до 48 млн. Для повышения узнаваемости бренда компанию решено было переименовать в Western Union, впоследствии она построила первую трансконтинентальную телеграфную линию. Через 20 лет после запуска компания занялась денежными переводами. Прибыль, полученная от предоставления данного сервиса, превзошла ожидания, однако не превышала доли в 5%. Спустя век доходы от услуг денежных переводов превысили поступления от услуг телеграфа. Решение сменить профиль компании на финансовую деятельность было вынужденным: в 80-х телефонные компании теснили телеграф, долги WU росли с геометрической прогрессией. К 1983 году убытки превысили $54 млн, в течение нескольких лет компания была на грани банкротства. На сегодняшний день выручка компании, занимающейся денежными переводами, превышает $5,4 млрд.

LG: от профессионалов к простым потребителям

Корейская компания LG начала свою историю в 1947 году как химическое производство, выпускающее косметику и пластмассы. Лабораторные разработки достигли солидных результатов, и владелец решил сбывать полученные материалы производителям техники. Пластмассы оценили по достоинству, тогда владелец компании решил воспользоваться производством в целях компании и попытать удачу на новом рынке. Спустя несколько лет у химического гиганта появился собственный бренд производителя электроники под названием GoldStar. В Корее техника была невероятно популярна, западный рынок же узнал GoldStar в качестве LG, появившейся в 1995 году. Расшифровкой аббревиатуры LG стал слоган «Жизнь хороша» (Life is Good). Сегодня южнокорейский производитель – четвёртая в мире по величине финансово-промышленная группа, которая все еще занимается не только электроникой, но и химией.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ДОБЫЧА БИТКОИНОВ СТАНЕТ НЕРЕНТАБЕЛЬНОЙ

Уже через пять лет добыча биткоинов станет абсолютно нерентабельной из-за слишком быстрого роста себестоимости криптовалюты. К такому выводу пришли аналитики финансового конгломерата Citigroup. По словам аналитика компании Кристофера Чепмена, к 2022 году майнинг будет рентабельным только при стоимости биткоина выше $300 тыс. К этому же времени общее потребление электроэнергии для добычи биткоинов сравняется с потреблением всей Японии и будет ограничиваться государствами. «Мы считаем, что достигнуть таких уровней майнинговых мощностей невозможно, и правительства применят к майнерам регуляторные и налоговые меры, чтобы не допустить роста потребления электроэнергии», — отметил Кристофер Чепмен. Примечательно, что эксперт также считает, что криптовалютное сообщество будет вынуждено изменить модель заработка и перейти на алгоритм Proof-of-Stake. При этом в выигрыше останутся участники, у которых изначально было больше криптовалюты. «Нынешняя гонка вооружений не отвечает интересам майнеров, и мы считаем, что биткоин может перейти на Proof-of-Stake. Особенно если на такой шаг пойдет Ethereum. Это может стать вопросом выживания криптовалюты», — сказал Чепмен. Ранее глава Citigroup Inc. Майкл Корбат заявил, что криптовалюты представляют «реальную угрозу» традиционной финансовой системе, на что та ответит введением государственных цифровых валют. Proof-of-stake (PoS) — метод защиты в криптовалютах, при котором вероятность формирования участником очередного блока в блокчейне пропорциональна доле, которую составляют принадлежащие этому участнику расчетные единицы данной криптовалюты от их общего количества. **(forklog.com)**

ДАТА-ЦЕНТРЫ РОССИИ ТЕРЯЮТ ВЫРУЧКУ

Российский рынок коммерческих дата-центров продолжает расти с точки зрения площади и количества установленных стоек, однако выручка операторов сократилась, сообщают аналитики IDC. По их данным, в 2016 году общее число стоек коммерческих ЦОДов в России превысило 28,7 тыс. штук, чему способствовала оптимизация бизнеса и курса компаний на снижение совокупных IT-расходов. При этом выручка операторов центров обработки данных в долларах значительно сократилась по сравнению с 2016 годом из-за изменения курса рубля, сопровождавшегося снижением цен на услуги операторов в результате усиления конкуренции и, как следствие, некоторой растерянности и медлительности заказчиков. «2016 год стал сложным для российского рынка коммерческих центров обработки данных. Заказчики начали проявлять все больший интерес к услугам более сложным, чем просто размещение или аренда серверов и стоек в машинных залах. При этом «средний чек» пока не вырос настолько значительно, чтобы позволить большинству операторов коммерческих ЦОДов добавить эти новые сложные услуги в свой портфель», — сообщил старший аналитик российского представительства IDC Михаил Попов. **(servernews.ru)**

AUCHAN ОТКРОЕТ МАГАЗИНЫ БЕЗ ПРОДАВЦОВ

Французский ретейлер Auchan в сотрудничестве с китайской компанией Hisense до конца 2017 года планирует открыть в Китае несколько сотен мини-маркетов Auchan Minute, которые будут работать без продавцов и привычных касс. Магазины будут представлять собой небольшие торговые павильоны площадью менее 20 квадратных метров, а их ассортимент будет включать свежие продукты, напитки, снэки и другие повседневные товары. Чтобы воспользоваться магазином, покупателю потребуется смартфон с установленным мессенджером WeChat — отсканировав QR-код у входа, пользователь сможет попасть внутрь. Такие же коды на товарах позволят положить их в виртуальную корзину, а оплатить покупки можно будет через сервис AliPay. Отметим, что идея магазина без постоянного персонала привлекает все больше компаний. Так, летом этого года шведская компания Wheelys начала тестирование автоматизированного передвижного магазина Moby на улицах Шанхая. Основное отличие Moby от магазинов, которые планирует открыть Auchan, состоит в том, что он оснащен колесами и обеспечивает себя энергией за счет солнечных батарей. **(hitech.newsru.com)**

КНР ОБОГНАЛА США ПО ЧИСЛУ СУПЕРКОМПЬЮТЕРОВ

Китай впервые в истории лишил США господства в списке 500 мощнейших суперкомпьютеров. В обновленном рейтинге TOP500, который составляет организация ISC, теперь насчитывается 202 самые быстрые системы из Поднебесной (еще полгода назад их было 159) и только 144 «американцев» (на 25 меньше, чем в июне). Так, первое и второе места в рейтинге заняли машины, производимые в КНР, а замкнула тройку лучших Cray из Швейцарии. В последний раз Америка не вошла в тройку рейтинга TOP500 в 1996 году, уступив позиции трем японским суперкомпьютерам. При этом еще четыре года назад в Соединенных Штатах находилась почти половина мощнейших систем в мире — 253 штуки. В ноябре Китай не только превзошел США по числу представленных в TOP500 суперкомпьютеров, но и по совокупной их производительности. Лидерство продолжает удерживать машина Sunway TaihuLight, которая была создана без использования компонентов иностранного производства. Ее производительность — 93 петафлопс (93 квадриллиона операций в секунду). На втором месте расположилась система Tianhe-2, установленная в Национальном суперкомпьютерном центре в Гуанчжоу, с уровнем производительности в 33,86 петафлопс. **(hitech.vesti.ru)**

Услуги eGov для регистрации бизнеса

Тлек Ерсаин

Правильно оформленные документы на тот или ной вид деятельности остаются залогом успешного старта бизнеса, будь то непосредственно сама регистрация компании или оформление уполномоченных лиц, которые работают в ней. Сегодня зарегистрировать свой бизнес на территории Казахстана можно тремя способами: через портал электронного правительства eGov, через НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» и территориальные органы юстиции. Во всех этих случаях получить услуги можно с примерно одинаковым пакетом документов, однако сделать это через портал электронного правительства eGov намного проще, быстрей и удобней. Например, для получения одной и той же услуги в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» необходимо сделать запрос на получение справки из государственной базы данных «Юридические лица» по форме, а также принести удостоверение личности. В случае с порталом достаточно авторизоваться и заказать услугу онлайн. О том, как получить услугу в сфере регистрации и развития бизнеса, «Капитал.kz» рассказывает в своей новой подборке.

Получение справки о всех регистрационных действиях юридического лица

Эту услугу можно получить через портал электронного правительства, а также в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Для получения услуги онлайн необходимо авторизоваться и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». В новом окне надо заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью либо при помощи смс-пароля, но для этого нужно обязательно иметь регистрацию в базе мобильных граждан. Ознакомиться с обработанной справкой можно в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг»).

Получить эту же услугу можно и в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Для этого необходимо сделать запрос на получение справки из государственной базы данных «Юридические лица» по форме, а при себе иметь документ, удостоверяющий личность.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 20 минут

Получение справки о зарегистрированном юридическом лице на заданную дату

Теперь справку о зарегистрированном юридическом лице на заданную дату можно получить онлайн на портале электронного правительства. Сделать это можно так: авторизоваться, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. Для подписи заявки можно использовать как электронную цифровую подпись, так и смс-пароль, для пользования которым нужно обязательно иметь регистрацию в базе мобильных граждан. Ознакомиться с обработанной справкой можно в личном кабинете, после чего предъявить ее по месту требования.

Эту же услугу можно получить в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Для этого необходимо принести запрос на получение справки из государственной базы данных «Юридические лица» по форме, где указывается вид предоставляемой информации, а также удостоверение личности, так как для получения услуги требуется идентификации личности.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 20 минут

Получение справки о внесенных изменениях в документы

Справку о последних внесенных изменениях в учредительные документы можно получить как онлайн, так и в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». В первом случае пользователю необходимо авторизоваться, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. Примечательно то, что для получения этой услуги не обязательно иметь электронную цифровую подпись. Услуга доступна при помощи смс-пароля, но для этого нужно обязательно иметь регистрацию в базе мобильных граждан. После всех этих действий в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно ознакомиться с обработанной справкой и предъявить по месту требования. Для получения услуги в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» необходимы следующие документы: запрос на получение справки из государственной базы данных «Юридические лица» по форме, согласно приложению, а также удостоверение личности.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 20 минут

Услуги портала eGov для юридических лиц

1. Получение справки о последних внесенных изменениях в учредительные документы — БЕСПЛАТНО — 20 минут
2. Получение справки о всех регистрационных действиях юридического лица — БЕСПЛАТНО — 20 минут
3. Получение справки о зарегистрированном юридическом лице на заданную дату — БЕСПЛАТНО — 20 минут

Топ услуг портала eGov в сфере Жилищно-коммунального хозяйства

1. Назначение жилищной помощи — БЕСПЛАТНО — 10 дней
2. Выдача справок о зарегистрированных и прекращенных правах на недвижимое имущество для физических лиц — БЕСПЛАТНО — 20 минут
3. Выдача справки по определению адреса объектов недвижимости на территории Республики Казахстан — БЕСПЛАТНО — 20 минут

Услуги eGov в сфере жилищно-коммунального хозяйства

Тлек Ерсаин

Создание электронной версии правительства eGov позволило множеству граждан получить доступ к традиционным государственным услугам, имея под рукой компьютер или смартфон. Доступность услуг в диджитал-формате стала возможной также благодаря электронным цифровым подписям, за счет которых и можно получить практически все госуслуги онлайн. Согласно данным Министерства информации и коммуникаций РК, сегодня портал электронного правительства предоставляет около 900 услуг и сервисов, а пользователями eGov являются более 50% экономически активного населения страны, или более 5,3 млн человек. «Капитал.kz» продолжает публиковать подборки услуг, которые можно получить онлайн. На сей раз это услуги eGov в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Назначение жилищной помощи

Для получения услуги онлайн достаточно авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. К заявке необходимо прикрепить сканкопии документов, подтверждающих доходы семьи, счета о размерах ежемесячных взносов на содержание жилого дома, счета на потребление коммунальных услуг, квитанцию-счет за услуги телекоммуникаций, а также счета о размере арендной платы за пользование жилищем. Нужно отметить, что максимальный допустимый объем прикладываемых документов не должен превышать более 1 Мб. После всех этих действий в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно ознакомиться с уведомлением об обработке заявки, которое поступит в течение указанного времени.

Эта же услуга доступна в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Для этого понадобятся: заявление, удостоверение личности, документы, подтверждающие доходы семьи, счет о размерах ежемесячных взносов на содержание жилого дома, счет на потребление коммунальных услуг, квитанции-счет за услуги телекоммуникаций, а также счета о размере арендной платы за пользование жилищем. На сайте портала можно ознакомиться со списком городов, жители которых смогут получить услугу онлайн.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 10 календарных дней

Выдача справок о зарегистрированных и прекращенных правах на недвижимое имущество для физических лиц

Справку о зарегистрированных и прекращенных правах на недвижимое имущество можно получить так: авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». Далее нужно заполнить заявку и подписать ее ЭЦП (электронной цифровой подписью) либо при помощи смс-пароля (обязательно иметь регистрацию в базе мобильных граждан), после чего в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с обработанной справкой и предъявить по месту требования. Эта же услуга доступна для получения через государственный орган, но для этого необходимо предъявить заявление и удостоверение. Адвокаты со своей стороны предоставляют ордер. Временные и реабилитационные управляющие – соответствующие решения суда, а ликвидационные комиссии – приказ.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 20 минут

Выдача справки по определению адреса объектов недвижимости на территории РК

Получить разрешение на снос или перезакладку (перенос) геодезических пунктов на бумажном носителе либо мотивированный ответ об отказе теперь можно через портал электронного правительства. Услугу можно получить, если перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» можно так: авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить и отправить заявку. Для уточнения адреса объекта недвижимости нужно также заполнить заявление. В «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») пользователь сможет ознакомиться с обработанной справкой и предъявить по месту требования. Нужно отметить, что онлайн-услугу можно получить только по уточнению адреса объекта недвижимости на территории РК.

В случае если пользователь хочет получить справку по присвоению (предварительного) адреса объекта недвижимости в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан», ему необходимо подать заявление, а также решение местного исполнительного органа о предоставлении земельного участка для целей строительства. Кроме этого документа, в госоргане можно получить справки по уточнению, присвоению (постоянного) или упразднении адреса объекта недвижимости и справку о присвоении (предварительного) адреса объекта недвижимости.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: до 6 рабочих дней

Услуги портала eGov в области земельных отношений

1. Утверждение землеустроительных проектов по формированию земельных участков — БЕСПЛАТНО — 7 дней
2. Оформление и получение актов на право временного безвозмездного землепользования — от 1,9 до 5,2 МРП — 6 дней
3. Предоставление информации об изготовлении идентификационного документа на земельный участок — 542 тенге — 15 минут

Какие услуги в области земельных отношений доступны онлайн?

Тлек Ерсаин

Электронное правительство сделало процесс получения государственных услуг намного проще. Уже не нужно отстаивать очереди, собирать множество справок и документов и блуждать в поисках верного кабинета. Перенос части государственных услуг онлайн позволил воспользоваться огромным списком наименований услуг, которые теперь можно оформить не выходя из дома. О том, как получить информацию об изготовлении идентификационного документа на земельный участок или утверждение землеустроительных проектов по формированию земельных участков и других услуг в области земельных отношений – в материале «Капитал.kz».

Утверждение землеустроительных проектов по формированию земельных участков

Получение приказа об утверждении землеустроительного проекта по формированию земельного участка теперь стало доступно через портал электронного правительства eGov. Услугу можно получить в государственном органе и на сайте. Как и прежде, оформить услугу онлайн представляется намного удобней, чем искать на карте и оправляться в ближайший ЦОН. За короткие семь дней портал электронного правительства предлагает получить утверждение землеустроительных проектов по формированию земельных участков. Для этого нужно перейти на портал «электронного лицензирования» и войти в систему. На странице портала «электронного лицензирования», открывшейся после нажатия кнопки «Заказать услугу онлайн», нужно выбрать необходимый подвид деятельности. В паспорте услуги пользователь может ознакомиться с пакетом документов и снова перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». После указания необходимых данных, заполнения заявления и подписи при помощи ЭЦП в «Личном кабинете» в разделе «Мои заявления» можно отследить статус. Кроме того, о получении разрешения можно узнать в разделе «Мои разрешительные документы».

Такую же услугу можно получить, обратившись в государственный орган. Процедура длится дольше, а пакет документов – шире. В случае обращения заявителя в государственный орган пользователю необходимо предъявить заявление, удостоверение, землеустроительный проект, а также согласование с уполномоченным госорганом в сфере нефтегазотранспортной инфраструктуры.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 7 рабочих дней

Оформление и получение актов на право временного безвозмездного землепользования

Получить в электронном формате или на бумажном носителе акт на право временного безвозмездного землепользования либо мотивированный ответ об отказе можно на сайте портала электронного правительства. Для этого необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». В новом окне пользователю будет предложено заполнить заявку, к которой необходимо прикрепить документы, среди которых: копия выписки из решения акимата о предоставлении права временного безвозмездного землепользования, копия землеустроительного проекта, а также копия материалов по установлению границ земельного участка. Полный список документов представлен на сайте портала электронного правительства. Заявку с приложенными к ней документами необходимо подписать электронной цифровой подписью, после чего в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с уведомлением об обработке заявки. Как правило, уведомление становится доступным в течение двух дней. В случае положительного ответа пользователю необходимо оплатить государственную пошлину за получение услуги, размер которой варьируется от 1,9 МРП до 5,2 МРП.

Стоимость услуги: от 1,9 МРП до 5,2 МРП
Срок оказания услуги: 6 рабочих дней

Предоставление информации об изготовлении идентификационного документа на земельный участок

Информацию об изготовлении идентификационного документа на земельный участок предоставляют в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Для этого нужно просто дать заявку, а также удостоверение. Эта же услуга доступна онлайн, но нужно учесть, что пока услуга доступна в пилотном режиме и только на территории Акмолинской области. Все, что нужно для получения услуги онлайн, это авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить заявку на получение информации об изготовлении идентификационного документа на земельный участок и подписать ее ЭЦП (электронной цифровой подписью). После этого в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с обработанной справкой и предъявить по месту требования. Стоит отметить, что получить информацию об изготовлении идентификационного документа на земельный участок может только собственник земельного участка.

Стоимость услуги: 542 тенге
Срок оказания услуги: в течение 15 минут

Услуги из раздела «Недвижимость», которые можно получить онлайн

Тлек Ерсаин

Наверное, самым малоприятным занятием во время оформления документов остается бесконечное хождение по кабинетам с кипой справок. Бывает и так, что ты забываешь, например, очередную справку с банка, хотя уже отстоял свою очередь, и все приходится делать заново. С появлением электронного правительства получение государственных услуг стало простым и понятным, ведь на сайте портала eGov есть даже алгоритм подачи заявки на получение услуги, а слева указаны все сроки и стоимость. Так что пользователь вряд ли сможет запутаться. «Капитал.kz» рассказывает, какие услуги на портале eGov из раздела «Недвижимость» можно получить онлайн.

Получение разрешения на снос или перезакладку геодезических пунктов

Получить разрешение на снос или перезакладку (перенос) геодезических пунктов на бумажном носителе либо мотивированный ответ об отказе теперь можно через портал электронного правительства. Услугу можно получить, если перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», после чего в новом окне откроется портал «электронного лицензирования», где пользователю нужно авторизоваться и подать заявление. Электронное заявление нужно подписать цифровой подписью. Отследить статус поданного заявления можно в разделе «Мои заявления», а о получении разрешения можете узнать в разделе «Мои разрешительные документы». Получить услугу в государственном органе можно так: предоставить документ, удостоверяющий личность услугополучателя (оригинал представляется для идентификации личности услугополучателя), а также заявку по форме.

Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 20 рабочих дней

Представление информации о принадлежности земельного участка

Информация о принадлежности земельного участка доступна для получения двумя способами: на сайте eGov и через НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». В первом случае, пользователю необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». Далее нужно заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью, после чего в личном кабинете (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с обработанной справкой и предъявить по месту требования.

Стоимость услуги: в госоргане – 542 тенге
Срок оказания услуги: 15 минут

Оформление и получение актов на право частной собственности на земельный участок

Получить в электронном формате или на бумажном носителе акт или дубликат акта на право частной собственности на земельный участок или мотивированный ответ об отказе можно на портале электронного правительства. Пользователю всего лишь необходимо авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. К заявке нужно прикрепить следующие документы: копию выписки из решения акимата, копию землеустроительного проекта, утвержденного уполномоченным органом, копию материалов по установлению границ земельного участка на местности. На сайте портала можно найти полный перечень документов для получения услуги. Заявку с прикрепленными документами нужно подписать электронной цифровой подписью, после чего уже можно ознакомиться с уведомлением об обработке заявки в личном кабинете. После всех этих действий, в личном кабинете в разделе «История получения услуг» пользователь может найти файл с актом на земельный участок в электронном формате.

В случае положительного ответа необходимо оплатить государственную пошлину за получение услуги. Для этого нужно выбрать способ оплаты, ввести данные платежной карты с указанием номера, ФИО владельца, срок действия и CV-код. По завершении оплаты пользователь может ознакомиться с чеком об оплате, который хранится в электронном варианте в личном кабинете в разделе «История оплаты услуг». Комиссия за проведение оплаты составляет 100 тенге. Пока что онлайн-услугу в пилотном режиме можно получить только в Астане.

Стоимость услуги: от 1,9 МРП до 5,2 МРП
Срок оказания услуги: 6 рабочих дней

Какие услуги доступны eGov в сфере недвижимости

1. Получение разрешения на снос или перезакладку геодезических пунктов — БЕСПЛАТНО — 20 дней
2. Оформление и получение актов на право частной собственности на земельный участок — от 1,9 до 5,2 МРП — 6 дней
3. Предоставление информации о принадлежности земельного участка — 542 тенге — 15 минут

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

BITCOIN ЗА НЕСКОЛЬКО ДНЕЙ ОБВАЛИЛСЯ НА 30%

Курс самой популярной в мире криптовалюты Bitcoin за последние дни обвалился почти на 30%. Агентство Bloomberg отмечает, что с вечера пятницы курс биткоина опустился на 9,5%, а со среды, когда был установлен новый рекорд ($7882 за биткоин), стоимость криптовалюты снизилась на 29%. Одной из причин столь резкого падения эксперты Bloomberg называют то, что инвесторы начали вкладываться в другую криптовалюту – Bitcoin Cash. Ее стоимость с пятницы выросла на 40%. Тогда за один Bitcoin Cash давали $2478, однако к понедельнику одна единица этой криптовалюты, которая отделилась от биткоина в августе, стоила уже $1325. Инвесторы стали переходить на Bitcoin Cash из-за большего размера блока этой криптовалюты. Технически это позволяет быстрее производить транзакции и понизить размер комиссионных. Сторонники классического биткоина выступали против увеличения размера блока, так как опасались, что это подорвет децентрализованную природу криптовалюты и уничтожит принцип, положенный в ее основу. Как пояснил агентству Майк Кайамори, глава компании Quoine, активно работающей на рынке криптовалют, происходящее на рынке можно охарактеризовать как панику. **(newsru.com)**

В БЕЛАРУСИ ОТКРОЕТСЯ КРИПТОВАЛЮТНАЯ БИРЖА

Весной 2018 года в Беларуси будет запущена криптовалютная биржа, торги на которой будут осуществляться в том числе с помощью белорусского рубля. Запуск биржи состоится на сайте cstate.by. В настоящий момент там работает только обратный отсчет до старта торгов. Подробностей о структуре биржи и кто за ней стоит, пока немного, но в описании говорится: «Первая централизованная криптовалютная биржа с возможностью легального ввода и вывода фиатных средств, созданная в Таможенном союзе». Также отмечается, что, помимо стандартных обменных и торговых операций, на платформе будет возможность ввода белорусских рублей. Кроме того, на сайте присутствует раздел «Для инвесторов», в котором говорится, что «в настоящее время проходит раунд инвестирования в развитие и улучшение биржи». Ранее Национальный банк Беларуси заявлял, что пока не рассматривает вопрос легализации расчетов в криптовалюте за товары и услуги. В то же время Белорусская валютно-фондовая биржа не исключает, что в перспективе может начать торговлю криптовалютами и стать площадкой для **ICO-проектов. (rg.ru)**

ПОЕЗД НА ВОДОРОДНОМ ТОПЛИВЕ

На железнодорожном вокзале города Вольфсбургу состоялась презентация первого поезда на водородных топливных элементах Coradia iLint. Он разработан и изготовлен в немецком городе Зальцгиттер французской компанией Alstom — европейским первопроходцем в области высокоскоростных электропоездов. С 2021 года 14 таких поездов будут осуществлять постоянные пассажирские маршруты между четырьмя немецкими городами федеральной земли Нижняя Саксония — Кукксхафеном, Бремерхафеном, Бремерфирде и Бюкстехуде. Соответствующий договор нижнесаксонское транспортное ведомство подписало с фирмой-производителем Alstom, а также компанией Linde, которая будет отвечать за техническое обслуживание и поставку водородного топлива. Первые два поезда-прототипа Coradia iLint начнут движение по маршруту Бюкстехуде — Кукксхафен уже весной 2018 года. Как заявил на презентации министр транспорта Нижней Саксонии Олаф Лис (Olaf Lies), «отныне на незлектрифицированных участках железных дорог появилась настоящая альтернатива поездам на дизельной тяге». Земельное транспортное министерство планирует в ближайшем будущем полностью заменить водородными поездами дизельные региональные поезда. На эти цели выделено 81,3 млн евро. Двигатели внутреннего сгорания, работающие на водородных элементах, считаются надежными и высокоэкологичными. **(DW)**

БИЛЛ ГЕЙТС ПОСТРОИТ «УМНЫЙ ГОРОД»

Принадлежащая Биллу Гейтсу инвестиционная компания приобрела 10 тысяч гектаров земли рядом с Финиксом, столицей штата Аризона. Согласно сообщению, размещенному на сайте компании, в будущем там планируется построить «умный город», который назовут Бельмонт, по имени компании Belmont Partners, совершившей покупку. «Город Бельмонт будет создан со взглядом в будущее. В нем современные коммуникации и инфраструктура будут гармонично сочетаться с зонами отдыха, удобными улицами, на которых со временем появятся мощные дата-центры, тестовые образцы самых современных технологий и беспилотные автомобили. В городе будут тестировать новые бизнес-модели и самые современные технологии производства», — сообщается в пресс-релизе компании. Согласно предварительному плану застройки, десятую часть Бельмонта планируют отвести под школы, офисы и административные здания, остальную площадь собираются отдать под застройку компаниям и стартапам, которые изъявят желание работать в новом «умном городе». Представители администрации Аризоны покупкой довольны. Сообщается, что практически все формальности уже улажены, но о том, когда именно планируется начать стройку, ничего не сообщается. **(hi-news.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

РЫНОК E-COMMERCE К 2020 ГОДУ ВЫРАСТЕТ В 3 РАЗА

К 2020 году рынок электронной коммерции может увеличиться в 3 раза. Об этом сообщил председатель правления «Казпочты» Сакен Сарсенов. «Что касается объемов рынка, по нашим данным, к 2020 году предполагается трехкратное увеличение рынка электронной коммерции в количественных объемах. Мы сейчас считаем это в денежных объемах. Я думаю, в ближайшее время мы доложимся», – отметил Сакен Сарсенов. По словам главы компании, в следующем году «Казпочта» планирует запустить модуль, «который позволит клиентам-бизнесменам, подключившись к инфраструктуре «Казпочты», получить все виды платежей – Apple pay. «В принципе, подключившись к нашей инфраструктуре, как бизнесмены, так и клиенты имеют право доступа ко всем инструментам», – уточнил спикер. При этом Сакен Сарсенов добавил, что европейские партнеры очень заинтересованы в услугах «Казпочты». «Казахстан является самым коротким плечом от Китая до Европы и России, и мы активно планируем участвовать в транзитных потоках, которые идут со стороны Китая в сторону Европы и РФ. Есть договоренность с российской почтой, с литовской, польской и турецкой. Сейчас на Хоргосе и СЭЗ «Восточные ворота» открыты точки, где китайские логистические компании нам сдают товары, а мы дальше доводим до конечных пользователей в Европе и России», – рассказал Сакен Сарсенов. **(kapital.kz)**

ЕАЭС НУЖДАЕТСЯ В РАЗВИТИИ ЦИФРОВИЗАЦИИ

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев, выступая на казахстанско-российском форуме межрегионального сотрудничества, указал на важность обмена опытом в области цифровизации здравоохранения и развития общей сети телемедицины. «Эта работа начата в рамках ЕАЭС. Я предложил провести форум ЕАЭС по цифровизации в Астане в первом квартале следующего года. Казахстан и Россия должны быть локомотивами в этой сфере», — сказал Нурсултан Назарбаев. Глава государства отметил, что нужно продолжить работу по формированию общего рынка лекарственных средств и медицинских изделий, а также выработать единые согласованные позиции в этой сфере и устранить барьеры для свободного перемещения фармацевтической продукции. Также Нурсултан Назарбаев подчеркнул возможность налаживания совместной работы по ряду направлений в сферах рынка труда и системы социальной защиты. «В рамках ЕАЭС мы решили создать общий рынок труда. Для повышения его эффективности необходимо унифицировать требования к квалификации, знаниям и умениям работников. Нашим правительствам нужно принять меры по гармонизации и синхронизации этой работы», — сказал президент. **(Интерфакс-Казахстан»)**

В АССОЦИАЦИЮ БЛОКЧЕЙНА ВОЙДУТ 30 СТРАН

В Международную децентрализованную ассоциацию криптовалют и блокчейна (МДАКБ), создание которой в прошлом месяце инициировала российская ассоциация РАКИБ, могут войти Австрия, Германия и Швейцария. Об этом рассказал председатель правления Совета по развитию внешней торговли и международных экономических отношений (RTEDC) Максим Черешнев. «Объединить усилия для разработки регуляторной базы для криптовалют и блокчейна заинтересованы профильные ассоциации около 30 стран. Готовность выразили в том числе организации Австралии, Германии, Швейцарии, Турции и Казахстана», — рассказал Максим Черешнев. В октябре сообщалось, что в МДАКБ войдут ассоциации Бахрейна, Индии и Сингапура. Максим Черешнев уточнил, что в ассоциации МДАКБ будет действовать совет директоров, куда войдут представители профильных ассоциаций каждой из стран-участниц. РАКИБ была зарегистрирована в Минюсте РФ 13 октября как объединение юрлиц под названием «Ассоциация разработчиков и пользователей технологии блокчейн и продуктов, созданных на ее основе, в интересах развития цифровой экономики». Ассоциация вырабатывает повестку для диалога с регуляторами — по легитимизации криптовалюты и внедрению блокчейн-технологий в государственных и коммерческих структурах, а также обсуждение законодательных инициатив в области регулирования. **(RNS)**

ЧЕРЕЗ EGOV ВЫДАНО 200 ТЫСЯЧ КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ

Казахстанцы стали все чаще получать свою кредитную историю через портал электронного правительства eGov.kz и отделения НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». За январь-октябрь текущего года через портал электронного правительства выдано 204720 персональных кредитных отчетов, в отделениях НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» — 30615. Популярность этих двух способов получения отчетов связана с их удобством и оперативностью. По данным Первого кредитного бюро, с начала года количество выданных персональных кредитных отчетов составило 272807. Это в 1,5 раза выше показателя выданных персональных кредитных отчетов за аналогичный период 2016 года, где количество составляло 176231. При этом отмечается, что 96% от общего количества полученных персональных кредитных отчетов было выдано бесплатно согласно требованиям действующего законодательства. Напомним, что один раз в год каждый может получить свой персональный кредитный отчет совершенно бесплатно. **(kapital.kz)**

«Нурлы жер» стимулирует жилищный сектор Караганды

Сергей Буянов

Заложенные в государственной программе «Нурлы жер» новые механизмы поддержки строительной отрасли позволили Карагандинской области значительно оживить темпы ввода жилья. По итогам девяти месяцев сдано 308,5 тыс. квадратных метров, что на 13,6% больше аналогичного периода 2016 года.

Как сообщили «Капитал.kz» в Управлении строительства Карагандинской области, с января по сентябрь 2017 года в целом по региону за счет всех источников финансирования было введено в эксплуатацию 2677 квартир. Их общая площадь составила 308,5 тыс. квадратных метров (113,6% к факту деятельности 2016 года).

Наибольший объем обеспечило индивидуальное жилищное строительство – 121,4 тыс. квадратных метров (39,3%). В целом за счет госинвестиций построено 111,1 тыс. квадратных метров жилья (36%): 92,8 тыс. – за счет средств из местных бюджетов и других источников, 14,6 тыс. – кредитное, 3,7 тыс. – арендное жилье для очередников. Еще 76 тыс. квадратных метров (24,7%) составило коммерческое жилье.

Пять инструментов

Программа жилищного строительства «Нурлы жер» разработана по поручению Президента РК для комплексного решения жилищных вопросов в стране и предлагает различные варианты для всех слоев населения.

Во-первых, это строительство арендного жилья для социально незащищенных граждан.

Во-вторых, строительство индивидуальных домов для граждан, стоящих в очереди на получение земельных участков. Цена квадратного метра готового жилья не должна превышать 120 тыс. тенге (для регионов).

В-третьих, увеличение строительства кредитного жилья через систему жилстройсбережений для очередников местных исполнительных органов. Стимулом служит улучшение механизма финансирования строительства – выпуск облигаций с периодичностью до 2 лет с повторным направлением ранее выделенных средств на новые проекты строительства. Цена квадратного метра такого жилья не выше 140 тыс. тенге (для регионов).

В-четвертых, стимулирование строительства жилья частными застройщиками через субсидирование ставки кредитов, выдаваемых банками застройщикам. Половина построенного таким образом жилья реализуется через «Жилстройсбербанк Казахстана» (ЖССБК).

В-пятых, повышение доступности ипотеки через снижение ставки кредитования путем субсидирования займов Казахстанской ипотечной компанией (КИК).

ИЖС для вкладчиков

В рамках проекта по строительству индивидуальных жилых домов для вкладчиков ЖССБК в Караганде (микрорайон «Кунгей») подготовлены две площадки (на 40 и 60 участков), обеспеченные инженерными коммуникациями. Начало строительства запланировано на 2018 год, сейчас проводятся конкурсные процедуры на право разработки проектно-сметной документации на застройку.

Построенные индивидуальные жилые дома будут реализованы гражданам, которые, во-первых, состоят в местных исполнительных органах в очереди на получение земельных участков, во-вторых, являются вкладчиками ЖССБК. Причем первоначальный взнос покупателя должен составлять не менее 30% от суммы покупки. В этом случае он получает кредит на остальную часть на 15 лет под 5% годовых. Столь низкая ставка вознаграждения достигается благодаря субсидированию КИК.

Миллиарды в кредит

На строительство кредитного жилья в текущем году в Карагандинской области посредством выпуска облигаций АО «Байтерек девелопмент» выделено 1 млрд 526,6 млн тенге. В рамках этих средств начато возведение трех высотных домов в карагандинском микрорайоне «Панель-Центр». Общее число квартир тут составит 1128. Строительство идет по графику, и до конца года предполагается сдача 936 квартир (49,7 тыс. квадратных метров). Еще 192 квартиры (9,8 тыс. квадратных метров) будут введены в 2018 году.

Кроме того, путем выпуска облигаций в текущем году выделены средства в размере 5,2 млрд тенге на начало других 15 проектов возведения кредитного жилья по Карагандинской области. Их реализация рассчитана на 2017 – 2018 годы. В настоящее время на всех этих объектах начаты строительно-монтажные работы, первое жилье начнут сдавать уже в нынешнем году. Всего планируется ввод в эксплуатацию 2292 квартир.

В том числе в Караганде будут построены семь высоток жилого комплекса «Триалистник» в микрорайоне «Панель-Центр» общей площадью 76 тыс. квадратных метров (1344 квартиры).

В микрорайоне «Юго-Запад» (Караганда) будут построены пять 9-этажек общей площадью более 43 тыс. квадратных метров (828 квартир).

В Балхаше появятся два 45-квартирных дома общей площадью 5,3 тыс. квадратных метров (90 квартир).

В Жезказгане строится 5-этажный дом на 2,1 тыс. квадратных метров (30 квартир).

Таунхаус в аренду

Для строительства арендного жилья без права выкупа Карагандинской области на 2017 год из Национального фонда РК выделено 1 млрд. 562,5 млн тенге. Деньги предназначены для возведения 11 объектов. Из них в текущем году планируется ввести в эксплуатацию пять домов на 96 квартир. Остальные шесть проектов (240 квартир) намечено ввести в 2018 году.

В частности, по одному дому строится в городах Караганда, Шахтинск и поселке Осакаровка. Два проекта реализуются в Абае, в том числе запланированный на сдачу в текущем году 9-этажный дом на 36 квартир. Четыре проекта будут реализованы в Жанааркинском районе, в том числе в нынешнем году завершается строительство 8-квартирного дома в поселке Атасу (484 квадратных метра). В Шетском районе реализуется два проекта, в том числе до нового года будет сдан таунхаус на четыре квартиры в поселке Аксу-Аюлы.

Доступная ипотека

Что касается ипотеки, то благодаря программе «Нурлы жер» ежемесячный платеж для заемщика снижается на 30%. Финансовым агентом субсидирования ставки выступает КИК.

Для примера приводится такой расчет: гражданин получает в банке второго уровня ипотечный кредит в размере 7 млн тенге под 17,5% годовых на 10 лет. При этом его ежемесячный платеж составит 123 885 тенге.

Когда же благодаря субсидированию ставки через КИК ставка вознаграждения снижается до 10%, ежемесячный платеж становится равным 92 506 тенге.

Отметим, что максимальная сумма ипотечного жилищного займа, подлежащего субсидированию, для регионов составляет 15 млн тенге. В Алматы и Астане – 20 млн.

Дома в Актобе пересчитали осенью

Как в Актюбинской области продвигается исполнение госпрограммы «Нурлы жер»?

Владимир Бурьянов

В рамках государственной программы «Нурлы жер» в 2017 году в Актюбинской области планируется ввести в эксплуатацию не менее 650 тыс. квадратных метров жилья.

По итогам 10 месяцев 2017 года в Актюбинской области уже введено в эксплуатацию 495,2 тыс. квадратных метров жилья (или 3516 квартир). На долю индивидуального жилищного строительства приходится 240,6 тыс. кв. м и на многоэтажные жилые дома – 254,6 тыс. кв. м жилья.

До конца текущего года планируется ввести еще 254,8 тыс. квадратных метров, в том числе:

- 90,4 тыс. кв. м кредитного жилья по линии ЖССБК через АО «Байтерек Девелопмент» путем выпуска облигаций местных исполнительных органов (МИО). А это шесть девятиэтажек в жилом массиве «Нур Актобе» (1278 квартир);
- 5,5 тыс. кв. м арендного жилья для очередников МИО за счет местного бюджета в г. Актобе и районах области (106 квартир);
- 14,0 тыс. кв. м арендного жилья для социально уязвимых слоев населения за счет средств республиканского бюджета – пятиэтажные дома в Каргалинском, Мугалжарском и Алгинском районах Актюбинской области (180 квартир);
- 56,3 тыс. кв. м кредитного жилья по линии ЖССБК через АО «Байтерек Девелопмент» путем выпуска облигаций МИО – 3-хэтажные таунхаусы в жилом массиве областного центра «Нур Актобе» (858 квартир);
- 25,0 тыс. кв. м кредитного индивидуального жилья по линии ЖССБК через АО «Байтерек Девелопмент» путем выпуска облигаций МИО (двухэтажные коттеджи в жилом массиве «Нур Актобе» (194 квартиры);
- 30,0 тыс. кв. м коммерческого жилья;
- 33,6 тыс. кв. м индивидуального жилья за счет средств населения в районах области и по г. Актобе.

На подведение необходимой инфраструктуры к районам массовой жилищной застройки предусмотрено 5,9 млрд тенге, из которых в настоящее время освоено 5 млрд тенге. Фактически проложено 653 км сетей, или 86,3% к запланированным 756 км.

В районах области осуществляется строительство пяти 5-этажных 60-квартирных арендных жилых домов без права выкупа общей площадью 23,4 тыс. кв. м. На сегодня из выделенных республиканским бюджетом 1,5 млрд тенге освоен 1 млрд тенге. При объекта будет введено в эксплуатацию в декабре 2017 года, два объекта являются переходящими на 2018 год.

В Актобе реализуется пилотный проект строительства индивидуального жилья в едином архитектурном стиле по программе «Нурлы жер», который был презентован премьер-министру страны Бакытжану Сагинтаеву в ходе его визита в конце марта.

«Этот проект впервые в республике реализуется в Актобе. 65% используемых в строительстве этих домов материалов являются продукцией местных производителей. Мы из качественных материалов можем строить дома в короткие сроки. У нас есть возможность за три-четыре года построить современный городок, не имеющий в Казахстане аналогов. Причем жилье будет доступным. Для этого мы изучили финансовые возможности получателей будущего жилья, их доходы. Цена квадратного метра строящегося жилья не превысит 120 тысяч тенге. В строительстве будут использованы блоки, газоблоки, кирпич. Главный оператор – домостроительный комбинат. Новое строительство позволит полностью обеспечить работой строительные организации, а также ДСК», – докладывал премьер-министру аким области Бердыбек Сапарбаев.

Возведением малоэтажных и быстровозводимых домов по государственной программе «Нурлы жер», ведущегося в микрорайоне Нур Актобе, занимается несколько строительных компаний: ТОО «Үй құрылыс комбинаты», ТОО «Соллерс», ПК «Нектар», ТОО «Брен-Групп», ТОО «Саулет құрылыс – 2007», ТОО «Коктем-строй», ТОО «Глобал бизнес строй», ТОО «Боско КЗ», ТОО «Шанс 21», ТОО «Динамо».

«Мы в этом году намерены сдать 7 домов. По нашему проекту строятся только двухкомнатные квартиры, площадь которых составляет 58 квадратных метров. Квадратный метр стоит 120 тыс. тенге», – рассказал директор ТОО «Брен-Групп» Даурен Оразбаев.

В жилом массиве «Нур Актобе» строятся три микрорайона – 1-й, 1а и 8-й, которые займут в общей сложности 151 га. На первом этапе в 2017-2018 годах в первом микрорайоне (50 га) планируется строительство 60 трехэтажных таунхаусов общей площадью 135 тыс. кв. м для очередников-вкладчиков ЖССБК, что позволит обеспечить благоустроенным жильем более 2500 семей, а также около 300 малоэтажных индивидуальных кредитных домов (коттеджей) с предоставлением 10 соток земли. Учитывая, что некоторые коттеджи рассчитаны на два хозяина, то общее число квартир составит 423. Под индивидуальное кредитное жилье по пилотному проекту отводится 101 га.

Общая площадь застраиваемого района – 1200 гектаров. В будущем, по заверению властей, здесь появятся как минимум 2140 одно-, двух-, трех- и четырехэтажных домов. На этой территории можно поселить до ста тысяч человек. Главное преимущество – удобная инфраструктура: есть вода, газ, электричество, канализация. Рядом проходит международная трасса Актобе – Орск.

В настоящее время в первом микрорайоне жилого массива «Нур Актобе» идет полным ходом строительство 3- и 4-этажных 20 жилых домов общей площадью квартир 47,8 тыс. кв. м (858 квартир). На 8 объектах жилья работы завершены.

В первом «А» микрорайоне ведутся работы по строительству 122 коттеджей (194 квартиры) общей площадью 25,2 тыс. кв. м. Завершены строительно-монтажные работы на 20 объектах жилья. Сдача объектов в эксплуатацию запланирована на ноябрь-декабрь 2017 года.

Для финансирования строительства указанных малоэтажных и многоэтажных домов местными исполнительными органами выпущены облигации на 13 млрд тенге, которые выкупило АО «Байтерек Девелопмент» сроком на два года под 0,35% годовых. Из этих средств 6,3 млрд освоены.

Как прокомментировали в Управлении строительства, архитектуры и градостроительства Актюбинской области, при стоимости 1 кв. м жилья 120 тыс. тенге ежемесячный платеж будет зависеть от квадратуры жилья и условий накопления. Общая площадь одной квартиры малоэтажных и многоэтажных застроек будет составлять от 37 до 80 кв. м, коттеджных домов – от 117 до 156 кв. м.

Тогда при обязательном первоначальном взносе 30% и квадратуры жилья сумма ежемесячного платежа будет варьироваться в среднем от 30 тыс. до 126 тыс. тенге.

Уже сейчас для участия в программе «Нурлы жер» для получения индивидуального жилья с семьяным участком подали заявки более 350 человек, состоящих в очереди на получение земельного участка (это главное условие), из которых 72 очередника подтвердили свою платежеспособность.

По направлению «Стимулирование коммерчески застройщиков» проведено 3 заседания регионального координационного совета. Поддержаны заявки застройщиков ТОО «Соллерс», ТОО «Хиба-Наз» и ТОО «Заводсветотехника» на строительство девяти- и пятиэтажных жилых домов в Актобе. 50% жилья, а это 115 квартир, распределят среди вкладчиков АО «ЖССБК».

По направлению «Стимулирование ипотечного кредитования» направлено 50 заявок в АО «Казахстанская ипотечная компания» на сумму займа 335 млн тенге, из которых получили одобрение в данное время 46 заявок на сумму 305 млн тенге.

Всего в Актюбинской области очередниками на получение земельного участка под ИЖС являются 149,1 тыс. человек, из которых в Актобе – 116,8 тыс. человек. Количество вкладчиков АО «ЖССБК» в области – 77 тыс. человек. Очередники на жилье по области – 27,8 тыс. человек, по Актобе – 21,3 тыс. человек.

Наша работа настроена на уважение, любовь и единство

На телеканале «Хабар» стартовал второй сезон танцевального проекта – «Биле, Қазақстан!». Самые стойкие и сильные участники тренировались под руководством именитых хореографов Казахстана и ближнего зарубежья. Своими мыслями о проекте поделился ментор и учитель участников конкурса Анатолий Фролов

– Анатолий, вы являетесь главным хореографом программы «Биле, Қазақстан!». Расскажите, пожалуйста, как выстраивается работа с танцорами на проекте. Находите ли вы индивидуальный подход к каждому?

– Быть главным хореографом «Биле, Қазақстан!» интересно, приятно и, конечно же, ответственно одновременно. Но я не боюсь ответственности, скорее люблю это чувство. Что касается индивидуального подхода, то, конечно, да. Мне кажется, что это единственный верный путь в работе и сотрудничестве. Когда ты знаешь человека, чувствуешь его энергию, то это только помогает и ускоряет нас в работе. Это крайне важно, потому как времени на подготовку очень мало у ребят.

С финалистами проекта занимаемся хореографией 7 дней перед первым прямым эфиром, и на этих занятиях я увидел их сильные и слабые стороны. За это время успели сдружиться, найти общий язык, а самое главное – я смог стать для них наставником. Наша работа настроена на respect, love & unity (уважение, любовь и единство, – ред.).

– Какие качества необходимы танцору для победы?

– Думаю, очень важно быть гибким, «быть водой», которая может принять любую форму. На каждом эфире участникам попадаются различные темы и стили постановок, поэтому важна гибкость или, как танцовщики говорят, «универсальность», но этот термин более точен к стилям танца, а «гибкость» – к образу, собственному стилю и характеру. Конечно же, куда без харизмы, выносливости, стойкости и стремления к победе?! Этот набор должен иметь каждый финалист проекта. Ну а дальше судьба распорядится…

– Можете ли вы выделить кого-то из финалистов?

– Для себя я, конечно же, выделил людей, которые физически и психологически готовы победить в проекте «Биле, Қазақстан!», но раскрывать свои догадки не буду. Потом участники проекта увидят и прочитают интервью, будут задавать мне много вопросов (смеется). Или же кто-то расстроится, что я не назвал их имена. Но так или иначе у нас честный проект. Еще немного времени, и вся страна узнает, кто победит в проекте. А участникам посоветую только верить в себя и свою победу.

– Как думаете, что отличает казахстанскую версию проекта от других? В чем сильные стороны казахстанских танцоров?

– Если сравнить разные версии проекта So You Think You Can Dance, то четко можно увидеть разницу в ментальности страны, разницу между подачей информации зрителю, между образами танцоров, разницу между танцевальными стилями, которые нравятся телезрителю. Не могу сказать, что казахстанская версия кардинально отличается, но это как разница между регионами страны, странами, континентами – все мы разные, но все мы люди. Сильная сторона в том, что это что-то новое для Казахстана и танцоры реально горят желанием доказать друг другу, кто из них лучший.

– Как думаете, какой вклад вносит проект «Биле, Қазақстан!» в культурную, общественную и другую сферы?

– Этот вклад огромнейший. Это сложно описать, можно только оценить через некоторое время. Очень важно, что этот проект развивает и прививает любовь к танцу и культуре в танце.

Участники получают новую информацию, новый опыт, который они потом будут делиться в студиях, на баттлах и тусовках, а зритель открывает для себя мир танца, который, возможно, не был ему знаком, открывает для себя новые стили танца, новые грани современного искусства. Я не удивлюсь, если этот проект изменит чью-то судьбу или мировоззрение. Часто сталкиваюсь с тем, что родители не считают танцы профессией или серьезным занятием и запрещают ребенку связывать свою жизнь с этим. Но это ошибка. Танцы – это прекрасный мир, где можешь чувствовать себя свободным.

Считаю, что проект долженломать стереотипы, вдохновлять и заставлять думать, мечтать и работать над собой. Пока мы видим верхушку айсберга, но мы же знаем, что там, под водой, намного больше льда. Так же и в нашем проекте – он движет огромные массы и вдохновляет людей.

Курс на онлайн

Как упростить сотрудникам доступ к знаниям

Тлек Ерсаин

Дистанционное онлайн-обучение по-прежнему остается чуть ли не основной возможностью для компаний подогнать» нового сотрудника под себя или «прокачать» скиллы уже имеющегося. Порядка 42% крупнейших мировых корпораций планировали в этом году увеличить бюджет на внедрение и поддержку решений для корпоративного обучения. Такую информацию приводит агентство Brandon Hall Group, при этом подчеркивая, что безусловным лидером в данной области остается США. В Америке дистанционное обучение применяют уже несколько десятков лет. Если взглянуть на мировой рынок, то он оценивается в $165 млрд, а к 2023 году, по прогнозу Global Market Insights, должен вырасти до $240 млрд. Это консервативный прогноз. Казахстан на пару с Россией и остальными странами СНГ, конечно, отстают от США, причем существенно, но пытаются исправиться. Например, в России по данным исследования компании «Нетология групп», «Высшей школы экономики» и фонда «Общественное мнение», объем корпоративного сегмента онлайн-образования уже составляет 3 млрд рублей. «В этом году просто бум интереса к дистанционному обучению», – рассказывает Юрий Усков, основатель компании iSpring, специализирующейся на продуктах для дистанционного обучения.

По его словам, корпоративные клиенты из России и стран СНГ не только активно внедряют онлайн-обучение, но и быстро копируют новые тренды. «Это и микрообучение, когда тема делится на серию мелких курсов, и геймификация, когда сотрудники получают «ачивки» и баллы за прохождение курсов, что их дополнительно мотивирует», – говорит Юрий Усков.

Борьба с издержками

В страховой компании «Сентрас Иншуранс» дистанционное обучение начали внедрять почти год назад – в декабре 2016 года. Компания хотела решить две проблемы. Во-первых, логистическую: для тренингов приходилось объезжать 17 филиалов, а это затраты и трудности с бронированием отелей, покупкой билетов. Во-вторых, тренинги проводились раз в год, и к следующему занятию люди забывали, чему их учили на предыдущем. «Сумма на обучение за год при постоянных командировках получается приличная. Если бы я каждый квартал выезжала в каждый филиал, то это было бы в любом случае дороже приобретения системы дистанционного обучения», – рассказывает начальник отдела развития персонала «Сентрас Иншуранс» Юлия Граусбард.

Очные тренинги сохранились, но теперь они дополняются онлайн-курсами и вебинарами. «После тренинга в течение определенного времени – через месяц, два, три – мы закрепляем темы, – объясняет Юлия Граусбард. – А перед следующим тренингом можно проверить знания с помощью тестов». Дистанционное обучение в компании ориентировано на отдел продаж. Есть две программы – для руководителей и обычных сотрудников. Первых учат подбирать персонал и управлять им, а вторых – технике продаж и знанию страхованых продуктов. Система заработала спустя месяц после запуска. Создает онлайн-курсы и управляет учебным порталом один человек. «В идеале одного администратора хватает на 100 сотрудников, проходящих обучение», – говорит представитель «Сентрас Иншуранс».

По словам Юлии Граусбард, в «Сентрас Иншуранс» эффект от дистанционного обучения будут измерять в конце года. Но как минимум уже удалось расширить охват программы обучения на все филиалы и сэкономить время на организацию некоторых тренингов, переведя их в формат вебинаров и электронных курсов. К тому же сотрудники могут проходить онлайн-обучение в любое время – так они меньше отвлекаются от работы. В компании со следующего года еще планируют создать мотивационную программу: чтобы успехи в обучении поощрялись и вдохновляли на развитие других сотрудников.

Мотивировать или помогать

В компании Kcell ситуация другая: там программа мотивации уже работает, причем на основе геймификации. За каждый пройденный курс выдаются бейджи, а в конце года сотрудники с большим числом бейджей получат подарки. Внедрять дистанционное обучение в Kcell начали около двух лет назад. Компания уже тогда была дистрибьютором смартфонов iPhone, Samsung и Lenovo в Казахстане, и нужно было обучить сотни продавцов. Проблема в том, что магазины по всей стране, поэтому обучать сотрудников надо было удаленно. «Мы сделали два небольших курса и опробовали на сотрудниках в Алматы. Им такая модель обучения понравилась», – говорит Дамир Туканов, тренер в Kcell.

Сейчас у компании уже около 70 курсов, в основном о новых смартфонах и других гаджетах. «Раньше сотрудникам приходилось искать информацию о новинках в интернете, а сейчас мы им оптом сгружаем все данные в одном курсе», – объясняет Дамир Туканов. Форматы используются разные – есть видеокурсы с обзором новинок, есть обычные слайды. Способ подачи материала зависит от тематики курса. Тренер признается, что не все обучение можно сделать онлайн: там, где подразумевается личный, эмоциональный контакт – например, общение с клиентом – приходится проводить очные занятия. Хотя в Kcell хотят попробовать и такие тренинги перевести в онлайн.

«Больше от руководителя зависит. Если нет нагрузки, то могут в рабочее время», – говорит Дамир Туканов. Но по большей части в нерабочее время: когда едут домой или делают домашние дела. По словам Дамира Туканова, доступ к онлайн-курсам можно получить в любое время. Тем более платформа для дистанционного обучения, которой мы пользуемся, поддерживает мобильные приложения. Интересно, что продавцы могут использовать курсы и как подсказки в работе при общении с клиентом – в них есть все характеристики разных гаджетов.

Стратегия обучения сотрудников в Kcell одними онлайн-курсами не ограничивается. Компания завела закрытые страницы в Facebook и Instagram. «Люди постоянно прокручивают ленты соцсетей. В перерывах или на обеде, – объясняет Дамир Туканов. – Наткнутся там на наш пост и узнают про новую технологию или новую технику продаж».

И в «Сентрал Иншуренс», и в Kcell электронные курсы создают сотрудники компании, они же и отслеживают результаты. «У нас были клиенты, которые заказывали курсы у сторонних агентств. Но никто лучше людей внутри самой компании не знает их бизнес. Это исключительно их экспертиза. Курсы, разработанные самостоятельно, приносят намного больше пользы», – объясняет Юрий Усков. По его словам, у iSpring, например, есть платформа для развертывания обучения, а специалисты могут научить создавать курсы. «Мы объясним, как запустить все, как создать контент, как сделать группы, как геймификацию, но это их обучение, и они этим рулят», – говорит спикер.

Тут возникает вопрос, сколько можно сэкономить, отказавшись от очного образования в пользу дистанционного? По словам Юрия Ускова, усредненных показателей нет, но среди клиентов его компании есть пример, когда компания-клиент сократила таким способом издержки на обучение в 22 раза. Преимуществ у дистанционного образования, особенно для компаний с разветвленной системой филиалов, несколько. Как объясняет Юрий Усков, во-первых, сокращение издержек на организацию очного обучения – например, оплата переездов и гостиниц для тренеров. Во-вторых, можно на одном уровне поддерживать осведомленность сотрудников, как центрального офиса, так и филиалов. В-третьих, увеличивается скорость обучения при появлении новой линейки продуктов или открытии нового подразделения. Ведь доступ к онлайн-курсам сотрудники могут получить в любое время, а управлять системой можно централизованно.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЧИСЛО ТРАНЗИТНЫХ ПОЛЕТОВ ЧЕРЕЗ КАЗАХСТАН РАСТЕТ

За 9 месяцев 2017 года в воздушном пространстве Казахстана количество обслуженных полетов составило 183 877, из них количество выполненных транзитных полетов — 87 688, что на 5,2% больше, чем за аналогичный период 2016 года. Более 50% от общего количества полетов в воздушном пространстве РК являются транзитными. Основу транзитного движения составляют полеты авиакомпаний дальнего зарубежья и стран СНГ, выполняющих авиаперевозки из Европы, России в страны Юго-Восточной и Центральной Азии. «На долю Трансазиатской сети маршрутов, проходящей через Казахстан, приходится примерно 30–40% общего объема транзитного движения между Европой и Азией, что составляет в среднем 300-350 воздушных судов с сутки», – сообщил Комитет гражданской авиации. Так, полеты по Кроссполярному маршруту из США и Канады в Индию, Пакистан, Объединенные Арабские Эмираты, Сингапур выполняются на регулярной основе авиакомпаниями EMIRATES (ОАЭ) до 20 рейсов в неделю, UNITED AIRLINES (США) до 30 рейсов в неделю, AIR INDIA (Индия) до 40 рейсов в неделю, а также PAKISTAN AIRLINES и SINGAPORE AIRLINES. Кроме того, в комитете отметили, что основными пользователями воздушного пространства нашей республики, выполняющими регулярные транзитные полеты, являются Узбекские авиалинии (до 200 полетов в неделю), Турецкие авиалинии (до 130 полетов в неделю), авиакомпания «Аэрофлот» (до 130 полетов в неделю), авиакомпания «Уральские авиалинии» (до 110 полетов в неделю), авиакомпания Cathay Pacific (100 полетов в неделю), China Southern (100 полетов в неделю), авиакомпания «Сибирь» (100 полетов в неделю), Air India, KLM, Lufthansa, «Тайские авиалинии», «Пакистанские авиалинии», British airways (от 40 до 80 полетов в неделю). **(kapital.kz)**

Где в Казахстане можно найти «степную Швейцарию»?

Доходы от туризма в Актюбинской области выросли на 41,8%

Владимир Бурьянов

Наверное, в каждой области Казахстана есть места, посещение которых оставит только самые лучшие воспоминания. Есть подобные райские уголки и в Актюбинской области, где разработаны туристические маршруты, проходящие по живописным территориям восьми районов региона.

Заработали почти миллиард тенге за полгода

По данным Управления туризма и внешних связей Актюбинской области, более 46,1 тыс. человек обслужены в сфере гостиничного и туристического бизнеса в регионе за первое полугодие 2017 года. Из них резиденты РК – 41,5 тыс. человек, иностранцы – чуть более 4,6 тыс. человек. Это посетители гостиниц, кемпингов, хостелов, баз отдыха и т.д. Оказано услуг в этой сфере за шесть месяцев на сумму 963,4 млн тенге. По сравнению с аналогичным периодом 2016 года (679,15 млн тенге) рост составляет 41,8%.

По динамике роста услуг в данной сфере Актюбинская область занимает третье место в республике, а по количеству обслуженных посетителей – седьмое.

Есть на что посмотреть

Единственным оператором внутреннего туризма по Актюбинской области является ТОО «Зере тур». Компанией разработано 8 маршрутов по районам региона.

Маршрут «Земля легенд». Меловая гора Актолагай некогда представляла собой морское дно. Именно поэтому здесь можно в изобилии найти окаменелые останки моллюсков, кораллов, морских ежей, зубы древних акул, кости, зубы ихтиозавров и динозавров, отпечатки на камнях реликтовых растений, окаменевшие деревья. Проходит по Байганинскому району.

Маршрут «Степная Швейцария». Проходит по Каргалинскому району. Река Каргала и ландшафт действительно чем-то напоминают Швейцарию. Каргалинское водохранилище – это второй по объему рукотворный водоем в Актюбинской области.

Маршрут «Краски великой степи». Иргиз-Тургайский резерват, в котором водятся 250 видов птиц, 29 – млекопитающих, 14 – пресмыкающихся, 4 – земноводных и 10 видов рыб. В тростниковых зарослях встречаются ондатра и кабан. На озерах проходит миграцию розовый фламинго, занесенный в Красную книгу. На юго-востоке есть не менее интересное захоронение – мавзолей Алмат-бия – общественного деятеля, переводчика. Мавзолей возведен народным умельцем из глины, камней и прочих подручных строительных материалов. Комплекс, построенный еще при жизни общественного деятеля, состоит из 7 комнат. Историки утверждают, что стиль строения тот же, что и у древних греков и римлян.

Маршрут «Айдарлыаша» в Хромтауском районе. В начале XX века ученые обнаружили на берегу степной речки Айдарлыаша в Казахстане застывшие в камне раковины моллюсков. Это говорило о том, что здесь сотни миллионов лет назад вместо казахстанской степи было море. 40 слоев земной коры были вытеснены на поверхность. В этих слоях были найдены останки растений и животных.

Есть еще четыре маршрута, проходящие по территории Мартукского, Уилского, Мугалжарского и Хобдинского районов.

«Мы развиваем внутренний туризм по разным районам и по разным направлениям. Это агротуризм, историко-краеведческий, спортивный. В общем, на любой вкус. Есть разработанные маршруты по большинству районов нашей области. Сейчас мы уже выходим на Актау, ЮКО, Астану, Алматы. Если говорить об Актюбинской области, то мы можем предложить интересные туры к меловым горам, древним вулканам и ударному кратеру Жаманшин в Иргизском районе», – говорит директор туроператора «Зере тур» Ботагоз Крамбаева.

По результатам радиоизотопного анализа возраст кратера составляет около 1 млн лет (по другим оценкам – до 53 млн лет). По наиболее широко принятой гипотезе, он образовался по причине падения на Землю метеорита (возможно, астероида или ядра кометы) диаметром от 200 до 400 метров, испарившегося при взрыве. В момент взрыва температура окружающей среды в районе падения достигала 1 700 градусов по Цельсию. Непосредственно после взрыва глубина кратера была не менее 500 метров (возможно, даже 1000 метров). В настоящее время максимальный перепад высот составляет 250-300 метров.

По словам директора турфирмы, в этом году они совместно с представителями омского и новосибирского планетариев проводили десятидневный тур к кратеру Жаманшин.

Большой туристской популярностью пользуются Хобдинский и Каргалинский районы. Маршруты уже достаточно наработаны: есть где остановиться, перекусить.

…И есть куда расти

«В основном вся проблема у нас в том, что на многих маршрутах нет мест питания и размещения. Поэтому все туры однодневные. Не все готовы две-три ночи проводить в палатках. Если говорить о стоимости тура, то один день обойдется от 10 тыс. тенге. В стоимость тура входят питание, услуги экскурсовода и страховка. Все дорожает, включая ГСМ. О какой-то суперприбыли пока говорить не приходится. Если собирается большая группа, то мы делаем скидки. В основном группы набираются из числа школьников и студентов. Получаются мини-группы – 5-8 человек. Работаем и с иностранцами. Были у нас представители Германии и Дании», – рассказывает Ботагоз Крамбаева.

Предпринимательница считает, что Закон «О туристской деятельности в РК» нужно более четко исполнять. По ее словам, все кому не лень устраивают туры. Учителя – школьникам, а преподаватели вузов – студентам. «Люди не имеют права этого делать. Ведь они не страхуют клиентов», – напоминает она.

Еще один нюанс – инфотуры, которые пока нерентабельны. «Мы можем рассказать про тот ли иной район, его достопримечательности. Но к нему пока нет дороги. Например, маршрут к некрополю Хан молаеы в Айтекебийском районе. К нему пока нет дороги, нет инфраструктуры. Ко многим объектам пока очень трудно добраться. Сейчас нас приглашают в районы по программе «Искусство гостевых домов». Пусть люди живут своей жизнью и встречают туристов как гостей. Постепенно люди увидят, что это выгодно. Нужно развивать внутренний туризм», – считает директор турагентства.

Еще одна проблема в сфере внутреннего туризма – экскурсоводы. Уж больно непостоянен сей бизнес. Поэтому экскурсовод – профессия временная. На ставку его никто сажать не будет. Невыгодная это практика. Стоимость услуг экскурсовода варьируется в пределах от 5 тыс. до 25 тыс. тенге (в городе или на выезде в район). Смотря где проходит экскурсия. Получается, что к любому туру пока приходится готовиться индивидуально.

Перспективы зимнего туризма – огромные

Впереди Новый год. До него осталось совсем ничего. Зимний туризм имеет свои особенности. Не каждый себе может позволить встретить наступающий год где-нибудь на Мальдивах или Галапагосских островах. Да и сами по себе новогодние праздники без снега для многих не комильфо.

В Актобе и области существует несколько баз, которые могут предоставить услуги для зимнего досуга. Количество ежегодно меняется, но киты этого бизнеса все равно остаются. Львиная доля турбаз находится, конечно же, в пределах областного центра. Что они могут предложить? Как правило, сервис практически одинаков – лыжи, коньки, санки-ледянки. Плюс к этому стандартное проживание в номерах. Есть просто дневное пребывание с питанием или без него, баня (сауна).

«В Мартукском районе раньше был колхоз «Коминтерн». Вот там очень хорошая природа. Один товарищ выкупил в той местности здание бывшей школы. Он планирует создать там зимнюю базу отдыха. У него есть весь необходимый инвентарь: лыжи, коньки, санки. Хорошие теплые комнаты человек на 30. К тому же он разводит лошадей. Мы планируем к нему зимой организовать тур. Вроде бы 100 км от Актобе далековато, но дорога сейчас в хорошем состоянии. Я в свое время предлагала там создать лыжную роллерную трассу. Но силами ИП или ТОО этого сделать невозможно, слишком большие деньги нужны. А в Кувандыке (Оренбургская область, РФ, – ред.) подобное сделали. Начинали мальми силами. В Мартукском районе тоже можно развивать зимние виды спорта. Но этим не компания-туроператор должна заниматься, а государство. Без государственной поддержки никак нельзя. И еще нужна инициатива местных предпринимателей. А перспективы зимнего туризма в той местности – огромные», – резюмирует Ботагоз Крамбаева.

В ЮКО растет иностранный спрос на турпродукты

На развитие какого туризма делают упор в Южном Казахстане?

Елена Тумашова

Три ночи и четыре дня – столько времени минимально необходимо туристу для того, чтобы посетить Южно-Казахстанскую область и насладиться ее туристическими возможностями.

Сегодня ЮКО вместе с Шымкентом позиционируется как Сердце Шелкового пути. «На глобальном туристском рынке такая концепция уже закреплена за нашей областью», – говорят в туристском информационном центре Ontustik Tourism Center. Концепция предполагает вхождение региона в международные туристические продукты, для чего проводятся различные мероприятия. В первом полугодии этого года ЮКО посетило на 45,5 тыс. человек больше, чем в аналогичном периоде прошлого года: почти 128 тыс. против 82,4 тыс. человек. В Ontustik Tourism Center отмечают, что среди туроператоров возрос спрос на гидов со знанием итальянского, французского и немецкого языков. Это говорит о повышении иностранного спроса на туры по Южно-Казахстанской области.

Кроме того, концепция ЮКО как Сердца Шелкового пути предполагает и привлечение инвестиций. Узнаваемость региона как дестинации уже в значительной степени возросла среди предпринимателей КНР: в Шымкенте планируется возведение зданий-близнецов – «Шанхай-Тауэр» и «Шымкент-Тауэр» – в новом районе Шымкент-сити.

Больше информации – больше туристов

Высокий туристский потенциал Южно-Казахстанской области определяется климатом и большим количеством туристских направлений. Упор делается на трех – историко-культурном, экологическом и лечебно-оздоровительном. В регион стараются привлечь гостей как из дальнего, так и из ближнего зарубежья. «Онтустик Туризм Центр», например, организовал информационные туры для туроператоров и СМИ из Узбекистана, Кыргызстана, России, Китая.

В этом году для развития туристического потенциала и укрепления туристического имиджа ЮКО были проведены различные мероприятия и предприняты определенные меры. Например, был разработан календарь событийных мероприятий – туристских, культурно-спортивных, массовых, которые запланированы к проведению в этом году.

Были отправлены рекламно-раздаточные материалы в посольства Казахстана в Турции, Южной Корее, Франции, а также в туристские организации КНР, Узбекистана, ОАЭ. До конца года планируется отправка раздаточных материалов в казахстанские посольства в Швеции, Индии, Малайзии и туристские информационные центры в российских городах Челябинск и Санкт-Петербург. Кроме этого, информацию о туристических возможностях Южно-Казахстанской области получили туроператоры ближнего и дальнего зарубежья – Кыргызстана, России, Китая, Турции, Узбекистана, ОАЭ, Южной Кореи и т.д.

На туристском портале Ontustiktravel.kz добавлена информация на узбекском языке, ведутся работы по включению опции бронирования туров онлайн, разрабатывается программа ведения учета туристов.

Участие в выставках дает результаты

Туристский потенциал ЮКО представлен и на выставках. В частности, в марте этого года – на выставке Regrad de France в Алматы (организатор – посольство Франции в Республике Казахстан), на международной туристской выставке MITT-2017 в Москве, в апреле – на международной туристской выставке KITF-2017 в Алматы.

Летом прошли такие мероприятия, в которых ЮКО приняла участие как туристская дестинация: как международный форум «II Казахстан-Китай» в Пекине, туристская ярмарка «Кызылжар», фестиваль «Қымыз Фест» в Петропавловске, региональная выставка «Туризм Павлодар-2017» в Павлодаре.

В апреле в Омске и Новосибирске прошло роуд-шоу, во время которого делегация ЮКО провела презентации о туристском потенциале области для местных туроператоров и турагентов. Также были организованы встречи с казахской общиной. По итогам роуд-шоу был подписан меморандум о сотрудничестве с Туристским информационным центром Новосибирской области.

Ontustik Tourism Center и Ассоциация «Центр развития индустрии туризма в Южно-Казахстанской области», воспользовавшись уникальной возможностью, провели выставку фотографий на территории международной выставки ЭКСПО-2017. Посмотреть на достопримечательности региона смогли комиссары ЭКСПО-2017 из 100 стран.

Современный Шелковый путь протестировали

В феврале этого года в Стамбуле прошло X заседание рабочей группы по туризму Совета сотрудничества Тюркоязычных стран по созданию единого туристского маршрута «Современный Шелковый путь». Участники заседания обсудили детали туристского маршрута и приняли решение провести по нему тест-тур. Тест-тур состоялся весной. В нем участвовали 23 зарубежных туроператора, представители СМИ и т.д.

Помимо этого Ontustik Tourism Center знакомит игроков туристического рынка, журналистов из зарубежных стран с туристическими возможностями ЮКО. Например, весной представители Узбекистана, Кыргызстана и КНР гостили в Южном Казахстане в течение пяти дней. Они посетили мавзолей Ходжи Ахмеда Яссауи (среди туристов, кстати, это самое популярное место), мавзолей Арыстанбаба, городище Отырар, лечебно-рекреационный комплекс, санаторий, зоны отдыха.

Кроме того, туристский информационный центр совместно с ассоциацией «Центр развития индустрии туризма Южно-Казахстанской области» организовали тест-тур для крупных зарубежных туроператоров – Caissa, Utour Group Co, Cits, Tuniu.

Туристы пойдут маршрутами

Помимо всего прочего, был разработан единый туристский маршрут по южным регионам страны. Он рассчитан на пять дней и включает в себя достопримечательности Южно-Казахстанской, Жамбылской, Алматинской областей. Непосредственно Южно-Казахстанской области в нем отводится два дня.

В мае туристский информационный центр и Молодежный ресурсный центр дали старт программе «Олкетану», которая направлена на развитие туризма области, формирование качественного «туристского менталитета» у подрастающего поколения.

В рамках программы на сегодняшний день было организовано шесть однодневных туров выходного дня по области, привлечено 130 активных молодых волонтеров. До конца года планируется провести восемь экскурсий.

Также в рамках программы «Олкетану» организованы мероприятия для студентов и волонтеров с целью повышения культуры обслуживания туристов.

ЮКО выгодно сотрудничать с Узбекистаном

Представители туристической отрасли ЮКО заинтересованы в сотрудничестве с коллегами из Узбекистана. «Туры по Шелковому пути в Республику Узбекистан, включающие посещение городов Самарканд, Бухара, Хива и Ташкент, очень популярны среди корейских и японских туристов. Граждане Южной Кореи и Японии могут посещать Казахстан без визы в течение 15 дней. Поэтому одним из приоритетов для себя мы считаем включение дестинации Южного Казахстана в маршруты туроператоров», – прокомментировали «Капитал.kz» в Ontustik Tourism Center.

Как говорят в этой организации, сами узбекские туроператоры считают туры по Шелковому пути без включения в них города Туркестан неполными. Этой осенью ЮКО была представлена на рамках организованной выставке в Узбекистане. Решение об участии области было принято в ходе переговоров с Центром по продвижению национального продукта Узбекистана на форуме, организованном в рамках визита президента Казахстана Нурсултана Назарбаева.

«Впервые мы приняли участие в выставке, организованной Всемирной туристской организацией (ЮНВТО) в Ташкенте, и увидели реальный интерес со стороны предпринимателей Узбекистана и международных участников», – говорят в Ontustik Tourism Center. На выставке были подписаны соглашения между туроператорами ЮКО и туроператорами Узбекистана, а также между узбекскими туроператорами и компанией, которая работает на термальном курорте, расположенном в городе Сарыагаш (в 130 км от Шымкента и в 14 км от Ташкента).

Туры для сладкого ноября

Куда отправиться туристам за самыми нестандартными сладостями?

Наталья Йодес

Шоколад – очень вкусное «лекарство» от депрессии и незаменимое средство против усталости. Ученые выяснили, что для повышения настроения достаточно просто вдыхать аромат шоколада. А английские парфюмеры даже выпустили туалетную воду с запахом этого лакомства. Если вы чувствуете упадок сил в эти осенние дни, то хорошей идеей может стать поездка по шоколадным маршрутам, которые откроют мир популярного лакомства и зарядят энергией благодаря горько-сладкому аромату какао.

Залечь на шоколадное дно в Брюгге

В Бельгии, в общем-то небольшом государстве, можно найти более 2 тыс. шоколадных бутиков. Шоколада здесь производят больше всего в мире – 170 тыс. тонн в год. Существует легенда, что столь любимый во всем мире темный шоколад появился на свет благодаря экспериментам скромного бельгийского аптекаря, который искал новое средство от кашля. Да и появлению пралине мы обязаны жителям Бельгии. Если вы истинный гурман, то вам непременно следует отправиться в шоколадную столицу страны – Брюгге. Именно здесь можно удовлетворить любые прихоти шоколадомана. Здесь в специальных ресторанчиках предложат шоколадное меню, в каждом блюде которого обязательно будет присутствовать толика любимого лакомства. Начиная от супа из какао-бобов и телятины под шоколадным соусом и заканчивая паштетом, приправленным темным шоколадом. Многочисленные магазины, на витринах которых разложены изысканно украшенные конфеты самой умопомрачительной формы и состава, напоминают ювелирные лавки и создают неизменно праздничную атмосферу. Конечно, в городе найдется музей шоколада, который обязательно стоит посетить. Например, в музее шоколада Choco-Story собраны настоящие шоколадные произведения искусства, библиотека, в которой можно найти поистине уникальные книги о какао, шоколаде и изготовлении различных лакомств. Здесь же можно почувствовать себя шоколатье, создавая настоящие шедевры ручной работы. При музее находится шоколадный бар Bar Choc, где выбор просто огромен, одних только коктейлей здесь более 40 видов, совершенно различных на вкус. Брюгге определенно не оставит равнодушными сладкоежек.

Режим работы музея: 10:00-17:00 ежедневно.
Стоимость посещения группой – 7 евро на человека.

Барселона – столица какаоманов?

Шоколад в Испании так же популярен, как солнце и архитектура. Знал ли Христофор Колумб, какой ажиотаж вызовут найденные им какао-бобы? Испания была первой европейской страной, которая узнала, что такое пристрастие к шоколаду – именно здесь заработали первые европейские кондитерские, смешавшие шоколад со специями и травами. С тех пор многие считают Барселону столицей какаоманов. В Барселоне появились такие шоколатье, как Антони Аматлер и Симон Колл. Их шоколадные изделия «Аматлер» и «А Ла Таза» просто бесподобны. Даже спустя 150 лет после открытия.

Естественно, здесь есть свой музей Museu de la Xocolata, в котором можно проследить историю этого лакомства, порисовать им и научиться сочетать его с вином. Экспозиции вызывают самые яркие впечатления, здесь вы увидите разнообразные фигурки, скульптуры из разноцветного шоколада, посвященные сказкам, мультфильмам, нашумевшей эпопее «Звездные войны», а также достопримечательностям Барселоны. Более того, в музее периодически проводятся специальные мастер-классы как для детей, так и для взрослых, записаться на них можно заранее.

Традиции вкуне с новейшим оборудованием позволяют Испании держаться в пятерке мировых лидеров по производству и потреблению шоколада.

Режим работы музея: с понедельника по субботу с 10:00 до 19:00, а также по воскресеньям и праздничным дням с 10:00 до 15:00.
Стоимость мастер-классов начинается от 8 евро, все зависит от продолжительности, обычный вход на взрослого человека – 6 евро, а вот попасть в музей по Barcelona Card можно бесплатно.

Шоколад «для взрослых» в Фрибурге

В отличие от Бельгии, где шоколад появился благодаря колониальному прошлому, швейцарцы никогда не располагали заморскими колониями, где выращивались бы какао-бобы. Однако именно Швейцария одной из первых приходит на ум при упоминании слов «молочный шоколад». Здесь все вокруг просто пропитано шоколадом: его аромат витает на улицах; куда ни кинь взгляд, везде увидишь магазинчики и кафе, торгующие шоколадом и восхитительными десертами. Каждый, кто приезжает в Швейцарию, начинает знакомство с этой удивительной страной прямо с самолета, где вместо мятной карамели предлагают черный шоколад. А в гостинице гость непременно обнаружит в своем номере шоколадный медальон с эмблемой отеля. Швейцария не просто дышит шоколадом – она им живет. Швейцарцы считаются нацией, которая потребляет шоколад в огромных количествах. Они даже ведут свою статистику, из которой следует, что в среднем на одного жителя страны приходится около 12 кг лакомства. Самую большую кондитерскую страны следует искать в Цюрихе, на площади Paradeplatz. Здесь же расположено уличное кафе, где подают восхитительные шоколадные десерты.

На шоколадный швейцарский поезд-экспресс вы уже опоздали, так как он курсирует в летнее время, отправляясь из Монтре до шоколадной фабрики Nestle-Cailler в городке Брок. По пути следования экспресса из Монтре гостей угощают кофе и круассанами, затем он едет в Грюйер, где делает трехчасовую остановку, во время которой туристы могут посетить сыроварню и замок. Далее следует мимо городка Булле в Брок, где находится одна из самых крупных шоколадных фабрик Швейцарии, принадлежащая группе компаний Nestle-Cailler, после чего поезд вернется в Монтре. Однако шоколадные фабрики никто не закрывал, и круглый год там готовят исключительные шоколадные изделия. Посетить их можно и самостоятельно, например, швейцарская шоколадная фабрика Villars, которая находится в городе Фрибурге, ежедневно проводит экскурсии по цехам, где изготавливают шоколад «для взрослых» – с добавлением настоящего абсента. Кроме того, здесь производят несколько вариантов конфет алкогольной начинки – с айвовой, грушевой и сливовой водкой, с коньяком, абрикосовым бренди и, конечно же, классической вишневой настойкой. Будьте готовы к тому, что из ворот фабрики вы выйдете, как говорится, «под градусом». На территории Villars открыт шоколадный бутик, где посетители могут приобрести конфеты в традиционных жестяных коробках.

Режим работы: фабрика открыта для посещения с понедельника по пятницу с 10:00 до 17:30, в субботу с 9:00 до 12:00. Воскресенье – выходной.
Магазин шоколадных изделий работает с 8:30 до 17:30.
Стоимость входа: бесплатно.

Шоколатье по-французски

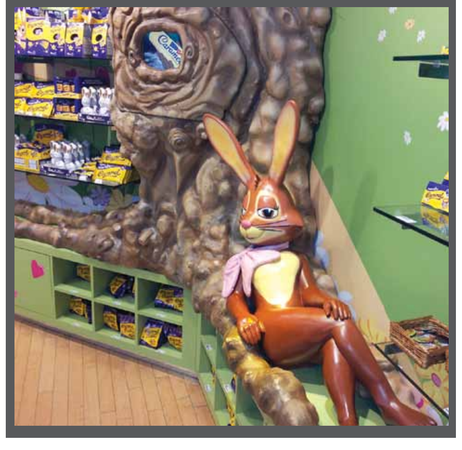
Романтика, искусство и шоколад кого угодно поймают в любовную ловушку Парижа, одного из самых красивых городов в мире. Посетители бутика La Maison du Chocolat мгновенно перенесутся в обстановку фильма «Шоколад», в котором снимались такие звезды, как Джонни Депп и Жюльетт Бинош. Однако во Францию следует отправляться не только для того, чтобы есть шоколад, но и для того, чтобы научиться из него готовить. Для этого стоит отправиться в местечко под названием Rhone Valley, которое расположено неподалеку от Лиона, именно там находится одна из самых известных школ шоколатье – Ecole du Grand Chocolat of Valrhona. Здесь научат делать разнообразные шоколадные муссы, которыми так славится Франция, шоколадную выпечку и шоколадные коктейли. Конечно, в основном школа рассчитана на профессионалов, но существует и трехдневный курс для любителей. Кстати, курсы проходят по всей Франции, необходимо следить за обновлениями, для участия нужно зарегистрироваться на официальном сайте, стоимость варьируется в зависимости от местоположения мастер-классов, от длительности и от преподавателя.

Шоколадный «Диснейленд» в Бронвилле

Английской шоколадной столицей признан город Бирмингем. А точнее, его южный район – Бронвилл, где производятся одни из лучших сортов шоколада в мире. Музей Cudberty World – это настоящий шоколадный «Диснейленд». В нем 14 кругов, в каждом из которых идут презентации на интерактивных дисплеях, живые представления и мастер-классы. Здесь можно попробовать создать своими руками собственный сорт шоколада и продегустировать конечный продукт. С первого взгляда на Cadbury World кажется, что попал в странный мир фильма «Чарли и шоколадная фабрика». Здесь и шоколадный мир ацтеков, и африканское сафари, пурпурная планета, настоящее шоко-

Во время экскурсии рассказывают, как появились какао-бобы в Англии, как выглядел первый магазин Cadbury, на чем развозили первые шоколадки по магазинам. Но больше всего вам понравится рассказ об изготовлении молочного шоколада с последующей демонстрацией процесса. Здесь же работает огромный магазин Cadbury, где можно купить не только молочные плитки шоколада в фиолетовых обертках, но и всевозможные вафли, наборы конфет, арахисовое драже и с полсотни других сортов сладостей, которые можно приобрести только в Англии.

Режим работы: понедельник – пятница с 10:00 до 17:00, суббота – воскресенье с 9:00 до 14:00.
Стоимость входа: 5 фунтов для взрослых, а детям до 16 лет вход бесплатный.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

LAMBORGHINI 3-ГО ТЫСЯЧЕЛЕТИЯ

Итальянская фирма представила способный лечить себя концепт, созданный совместно с Массачусетским технологическим институтом (MIT). Terzo Millennio Concept – рафинированная игра дизайнерского ума и сгусток желаний стратегов марки. Никаких аналогий и прямых наследников в модельном ряду фирмы у машины не будет. Однако он продемонстрировал направления, по которым будут работать в будущем (и уже работают!) конструкторы фирмы. Электрическая силовая установка «Терцо Миллениума» состоит из четырех электромоторов в каждом из колес, питаемых энергией от суперконденсаторов и накопительных блоков, которые встроены прямо в кузов. Последние представляют собой углеродные нанотрубки и ультратонкие батареи, сформированные в различные формы и заполняющие собой пространство между кузовными панелями из карбона. Также концепт оснащен системой рекуперации энергии, более совершенной, что применяется сейчас на болидах F1. Что же касается дорожного просвета, то его тут практически нет совсем – видимо, дороги завтрашнего дня должны быть не просто ровными, а гладкими, как стекло. Кстати, карбон у концептуального «Ламбо» не простой – а самовосстанавливающийся. Все обнаруженные бортовой электроникой трещины и прочие повреждения будут тут же заполняться восстанавливающими веществами, быстро регенерирующими изначальную структуру. Данная технология, над которой сейчас итальянцы работают совместно с учеными Массачусетского технологического института, позволит производить из карбона даже детали с повышенным уровнем износа. В MIT обещали также помочь не только с созданием лечащего себя карбона, но и с продлением ресурса аккумуляторов, которые медленно деградируют в результате старения и большого количества циклов зарядки. Скорее всего, именно эти наработки и найдут свое применение на серийных моделях Lamborghini неумолимо приближающегося третьего десятилетия XXI века.

ОТКЛЮЧИЛ РЕГИСТРАТОР – УВОЛЕН!

Аким Алматы Бауыржан Байбек сказал, что отключение полицейским видеорегистратора грозит ему увольнением. «У каждого полицейского есть видеорегистратор. Если полицейский отключил видеорегистратор, мы считаем, надо его сразу увольнять. Некоторые придумывают: села батарейка или сломался, отключают видеорегистратор и берут взятки. Поэтому мы сказали: отключил видеорегистратор – это условие для коррупции – пиши заявление и уходи... Поэтому мы говорим алматинцам, если вас остановили, требуйте, чтобы включили видеорегистратор. Только с ним, все остальное незаконно», – сообщил аким.

HESLA ПРОДОЛЖАЕТ ЕХАТЬ, ЕХАТЬ И ЕХАТЬ

После перевода Tesla Model S на водород дальность пробега машины возросла с 613 до 1000 км. Перестройкой электроседана занималась голландская компания Holthausen, известная своими поставками газа и постройкой водородных заправочных станций, пишет Electrek. Ее глава Стефан Хольтхаузен утверждает, что им удалось взломать электронику Model S P100D и заменить блок батарей на топливные ячейки и бак с водородом. В результате переделки запас хода обновленного автомобиля, названного как Hesla, увеличился с 613 до примерно 1000 километров. При этом необходимое оборудование удалось разместить таким образом, что это никак не отразилось на свободном пространстве в салоне. Творческий эксперимент над заокеанской машиной проводился не праздного любопытства ради. Хольтхаузен сообщил, что намерен переводить «Теслы» на водород в товарных количествах и что у его фирмы уже собрался пакет заявок для этого. Стоимость превращения Tesla в Hesla составит 50 тыс. евро с каждого экземпляра авто. О реакции материнской компании Tesla Inc. на подобные евроинициативы ничего не сообщается.

Lexus LS+ Concept – привет из будущего

Оксана Черноножкина

В начале зимы текущего года на автосалоне в Детройте Lexus выкатил новое, уже пятое, поколение своего флагмана – модель LS 500. А совсем недавно на Токийском автосалоне японцы показали, как будет выглядеть главная модель их линейки после планового обновления в 2020 году.

LS – для Lexus модель особенная. Именно LS ознаменовал 28 лет назад появление на рынке премиального бренда, который соединил в себе традиции и инновации, уникальный японский стиль и новый подход к роскоши и комфорту. И этой концепции бренд придерживается по сей день.

Конечно, полного представления о том, каким будет LS пятой генерации после рестайлинга, Concept LS+ не дает. Но частично это все же видно. Например, веретенообразная решетка радиатора сохранится. Но она станет крупнее и агрессивнее. Большая поверхность воздухозабора, по словам производителя, будет обеспечивать более эффективное охлаждение силовой установки, а также улучшит аэродинамические характеристики модели. В пользу последнего показателя будет играть и хитрый механизм управления ячейками решетки радиатора.

Останется и четко прорисованным изящный силуэт. Традиционные зеркала заднего вида уступят место электронным модулям видеокамер. Дверные ручки будут скорее всего утопленными в железную плоть дверных панелей, а то и вовсе заменены чувствительными современными сенсорами. Фары получат лазерно-люминофорные секции. Но главное – система автономного управления. Она называется Highway Teammate. И именно на нее был основной акцент во время презентации. Эта система автопилота способна полностью самостоятельно управлять автомобилем на скоростных магистралях, удерживать его в полосе движения, сохранять безопасное расстояние до впереди идущего авто, выполнять перестроение из одной полосы в другую, в том числе совершать обгон, увеличивать скорость или тормозить, и уходить на боковые дороги. А еще она сможет самостоятельно обновляться и совершенствоваться, как это сейчас делает электроника на машинах Tesla. В принципе в каком-то смысле на Lexus это уже работает, просто в упрощенном варианте: фирменная мультимедийная система Enform не требует визитов в сервис-центр – она сама загружает свежие прошивки и обновляется.

Интерьер концепта не показали. Да и надо ли? То, что было создано для нового LS, наверняка преспокойно доживет до следующего поколения. Как-никак, разрабатывая LS пятого поколения, японцы поставили себе целью не просто улучшить то, что уже было создано, а превзойти ожидания клиентов премиум-сегмента по всему миру. И им это удалось. Искусная работа мастеров Такуми (ручная работа) – чего стоят одни только «гофрированные» обшивки дверных панелей! – приводит едва ли не в благоговейный трепет. Трехмерный рисунок, в складках которого прорисован фирменный знак Lexus – «L», причудливо играет, производя разительно отличный эффект при дневном освещении и при подсветке салона в темное время суток. Еще одна уникальная деталь отделки – древесные узоры шимамоку. Они представляют собой художественное сочетание натурального дерева, изысканного японского шпона и применения технологии лазерной резки. А еще подсветка салона, вдохновленная японскими фонариками. И подлокотники, которые выдвигаются рядом с дверной панелью. И кресла, включающие 28 режимов управления, в том числе подогрев, охлаждение, точечный массаж «шиацу». Вот она философия японского гостеприимства омотенаши в действии!

А двигатель, созданный с помощью наработок заводской команды F1? Даже если в 2020 году LS станет гибридным или полностью электрическим, хочется надеяться, что в моторной линейке модели все же оставят этот V6 объемом 3,5 литра с двойным турбонаддувом (415 л.с., 600 Нм, 4,5 с до первой «сотни», и это с полным приводом!). И 10-ступенчатый «автомат» тоже.

Что ж, чтобы все точки над i были расставлены, придется подождать – три года пролетят быстро. Впрочем, японцы наверняка не выдержат первыми, и мы увидим предтечу нового LS гораздо раньше 2020 года.

Harley-Davidson Sport Glide 2018 – два в одном

Поклонникам Harley-Davidson в Казахстане стал доступен мотоцикл Sport Glide 2018 – заводской кастом, вобравший в себя самые лучшие черты современных кастомов Softail и унаследовавший классические линии «старших братьев» из семейства Touring.

Классика вечна. Другое дело, что ее можно подать несколько иначе. Что, собственно, и было сделано в случае со Sport Glide 2018. По большому счету это новый взгляд на классический туринг. Имея новый Sport Glide, вам больше не нужно выбирать между мотоциклом для города и турингом для поездок в выходные дни. То есть американской компании удалось создать модель, которая по сути совмещает в себе две ипостаси. И все благодаря съемным кофрам и обтекателю.

Ходовая часть у мотоцикла легкая и в то же время довольно жесткая, что обеспечивает отменную управляемость. Оригинальная 43-миллиметровая картриджная вилка перевернутого типа обеспечивает повышенный контроль и стабильность на ходу. Задняя подвеска моноамортизаторная с регулировкой предварительного натяга. Ручка регулировки находится чуть ниже правой боковой крышки – это позволяет легко оптимизировать настройки под вес пассажира и багажа.

Два уравновешивающих вала черненого мотора Milwaukee-Eight 107 настроены таким образом, чтобы устранить вибрацию на холостом ходу, но оставить «ощущение работы двигателя» на скорости. Двигатель жестко закреплен на раме, что укрепляет конструкцию и улучшает ощущение контроля над мотоциклом. Точечное жидкостное охлаждение головок цилиндров значительно повышает комфорт водителя и пассажира. Для желающих увеличить мощность и объем предлагаются аксессуары Screamin'Eagle: от Stage I (заменяющие глушитель и настройки впрыска) до Stage IV, которые коренным образом повышают объем двигателя до 114 куб. дюймов!

Модель получила широкое седло с развитой поддержкой и вынесенными вперед подножками – подобная посадка с тремя точками опоры подойдет для райдеров самой разной комплекции. Высота седла – всего лишь 652,7 мм.

Обтекатель нового Sport Glide был спроектирован таким образом, чтобы отражать встречный поток воздуха от груди водителя, но оставлять небольшую струю свежего воздуха в области головы. В нем угадываются классические формы обтекателя Batwing, который был оптимизирован и уменьшен для придания более компактной и стремительной формы. Если же вам по вкусу более развитая ветрозащита, то этот 1,5-дюймовый козырек всегда можно с легкостью заменить на 5,5-дюймовое тонированное ветровое стекло.

Отличают эту модель и колеса с направленным рисунком, выхлопные трубы со скосом и новые жесткие запираемые кофры. Общий объем последних составляет 25,5 л, а открыть их можно одной рукой, причем не вставая с места. За ненадобностью кофры можно и вовсе снять – об их наличии в принципе будут напоминать лишь две точки крепления.

В стандартную комплектацию нового Sport Glide входят также порт USB, бесключевой запуск, охранная система Harley-Davidson Smart Security System, ABS и круиз-контроль. Из прочего стоит выделить головную оптику, которая представлена мощной светодиодной фарой Daymaker.

Доступен новый Glide в трех цветах – Vivid Black, Twisted Cherry и Silver Fortune.

Mitsubishi Pajero Sport – лимитированная версия

В Финляндии разработали приложение для смартфонов Porokello («Оленний колокольчик») – оно позволяет отследить появление на дорогах оленей, Jeep запланировал мировую премьеру нового поколения модели Wrangler на 29 ноября – она состоится в рамках автосалона в Лос-Анджелесе, а в Mitsubishi готовы предложить своим клиентам лимитированную серию Pajero Sport.

Как вы помните, новый Pajero Sport заметно изменился. Он по-прежнему базируется на базе пикапа L200, у него есть рама и куча блокировок, но внешне он разительно отличается от предшественника. Честно говоря, складывается впечатление, что японцы намеренно создали ему образ как бы с запасом – то есть с учетом, что после того как Pajero уйдет на покой, «Спорт» заменит его в роли флагмана марки. Отсюда вся эта слегка вычурная стилистика и практически полное отсутствие заднего бампера. Зато багажник просто огромный, а полноприводная трансмиссия Super Select II с самоблокирующимся межосевым дифференциалом Torsen – раньше за блокировку отвечала вискомуфта. Режимы трансмиссии теперь переключаются шайбой. Самих режимов 4 – «гравий», «грязь/снег», «камни», «песок». У автомобиля немного уменьшился угол въезда – передний бампер вышел слишком массивным, зато угол рампы и съезда напротив выросли, как и глубина преодолеваемого брода – она составляет нынче 700 мм против 500 у предшественника. Еще есть ассистент спуска с горы, камеры кругового обзора, система предотвращения фронтальных столкновений и адаптивный круиз-контроль, замедляющий автомобиль вплоть до полной остановки. Последние функции доступны лишь в топовой комплектации модели Ulimate. Впрочем, о ней и речь.

Лимитированная версия, разговор с которой мы и начали, будет доступна лишь в этой комплектации, причем исключительно с дизельным двигателем 2,4 литра. По большому счету все отличия новой партии будут заключаться в салоне. А точнее – отделке салона. Она будет комбинированная – из натуральной и синтетической кожи, в бежевом цвете.

Из прочих плюсов нового «Спорта» стоит отметить дорожный просвет в 218 мм, топливный бак емкостью 70 литров, подогрев руля и обоих рядов сидений, а также мультимедийную систему Mitsubishi Connect с возможностью синхронизации со смартфоном.

Производят автомобиль на заводе компании в Таиланде. В салонах дилеров он появится до конца ноября, так что заказ можно сделать уже сейчас.

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 «ИД 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,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Журналисты: **Валерий Сурганов, Николай Дрозд, Георгий Ковалёв, Ксения Бондал, Арина Усманова, Оксана Черноножкина**
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 15.11.2017 г. Заказ N 24915.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04