АКЦЕНТ Стр.4

Внедрение кайдзен начинается с осознанности руководства

ИНТРИГА Стр.5

Виноваты ли связанные стороны в снижении активов БВУ?

МНЕНИЕ Стр.3

Ижи Урбанец, генеральный директор компании «Химфарм»

КАПИТАЛ

№37 (593)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 2 НОЯБРЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Услуги eGov из категории «Семья и ребенок» страница 2

Как заплатить биткоином за «пепперони» в Астане? страница 8

Шесть полезных приложений для бизнеса страница 9

Как техгиганты отнимают рекламные бюджеты у ТВ страница 6

Мы в сети

kapital.kz

Провальный спрос

Почему миллиарды госинвестиций тратятся на бесполезные проекты

Валерий Сурганов

Недавно на сайте Инвестиционного фонда Казахстана – «дочки» нацхолдинга «Байтерек», которая занимается реструктуризацией и управлением стрессовыми активами, – появилась информация об обновленной стратегии развития ИФК. Это не могло не заинтересовать «Капитал.kz», тем более что ИФК занимается возвратом государственных инвестиций в инфраструктурные проекты. Не могли мы пройти мимо и самого факта: а сколько проектов, получивших госфинансирование, на сегодняшний день являются проблемными и о каких суммах идет речь. Наконец, каковы основные причины «историй неуспехов» в Казахстане?

Все на одно лицо

Анализ позволил выделить ахиллесову пяту буквально всех проблемных предприятий в Казахстане. Кстати, подавляющее большинство из них – из обрабатывающей промышленности, то есть из того сектора, где нельзя просто добыть сырье и продать его через биржу или трейдеров, а покупатели всегда найдутся в достатке. Нет, это производители товаров и продукции более высокого и сложного передела. И знаете, почему многие из них терпят фиаско и становятся объектами пристального внимания и участия ИФК?! Оказывается, они не могут или не знают, как формировать потребительский спрос, то есть не вкладываются в маркетинг и рекламу или вкладываются в них по остаточному принципу.

42 стрессовых проекта БРК

Как сообщил «Капитал.kz» председатель правления ИФК Ермек Сакишев, в обновленной стратегии развития на 2014-2023 годы «с учетом макроэкономических изменений в стране и новых экономических тенденций» ИФК сосредоточится на возврате задолженности по проектам путем проведения претензионно-исковой работы и процедур реабилитации. А также на работе с проблемными проектами через реструктуризацию задолженности, реализацию активов и сдачу в аренду отечественным и зарубежным инвесторам.

Ермек Сакишев напомнил, что ИФК создан еще в 2003 году. Деятельность фонда была нацелена на инвестирование отраслей экономики посредством вхождения в уставный капитал предприятий – неконтрольная доля в 49%.

Всего с начала деятельности фондом было одобрено к инвестированию 36 инвестиционных проектов, стоимость инвестиций в которые составила 34,4 млрд тенге.

Однако кризисная ситуация 2007-2008 годов оказала существенное влияние на возможность инициаторов проекта. Произошло сужение рынков сбыта и сырья, образовались нехватка оборотного капитала и значительное снижение объемов кредитования банковским сектором. Все эти факторы привели к нарушениям сроков погашения задолженности перед ИФК и необходимости формирования значительного объема провизий.

«За годы деятельности, проводя работу по взысканию задолженности, нашим фондом был наработан уникальный опыт. Именно этот опыт стал одним из основных факторов по передаче на баланс ИФК задолженности по ранее выданным кредитам одного из крупнейших институтов развития Казахстана – АО «Банк Развития Казахстана» – для продолжения работы по проведению реструктуризации и взысканию задолженности начиная с 2013 года.

В результате между нашим фондом и БРК было подписано 42 договора цессии на общую сумму порядка 48,4 млрд тенге без учета переоценки в связи с изменением курса доллара США. В настоящее время инвестпортфель ИФК состоит из 26 инвестиционных проектов, ранее профинансированных фондом, и 42 проектов, переданных в рамках подписанных с БРК договоров цессии», – рассказал Ермек Сакишев.

Таким образом, у ИФК образовался пул проблемных активов, по которым, как нас заверил председатель правления фонда, активно проводятся мероприятия по возврату задолженностей. Завершить эти мероприятия планируется к концу 2023 года.

При этом за четыре года работы в рамках новой стратегии ИФК обеспечил общий возврат по проектам на 54,2 млрд тенге. Возврат осуществлен как в виде денежных средств, так и активов, принятых на баланс фонда. По итогам 2016 года в результате активизации деятельности ИФК осуществлено погашение задолженности по 16 проектам на общую сумму 18,7 млрд тенге, в том числе денежными средствами на сумму более 1 млрд тенге. За прошлый год восстановлено 350 рабочих мест, а предприятиями выплачено налогов на сумму 1,2 млрд тенге.

К слову, соотношение инвестиционных проектов по отраслям экономики следующее: обрабатывающая промышленность – 71%, сельское, лесное и рыбное хозяйства – 7%, строительство – 5%, оптовая и розничная торговля – 5%, легкая промышленность – 5%, транспорт и складирование – 2%, горнодобывающая промышленность – 2%, остальные виды услуг – 2%.

[Продолжение на стр. 4]

Цифра номера

5 интересных фактов о жилстройсбережениях

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

Асхат Узбеков, главный финансовый директор АО «Казахтелеком»

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«Думаю, задача Нацбанка – создать централизованную криптовалюту, поэтому он начинает борьбу с валютами-конкурентами»,

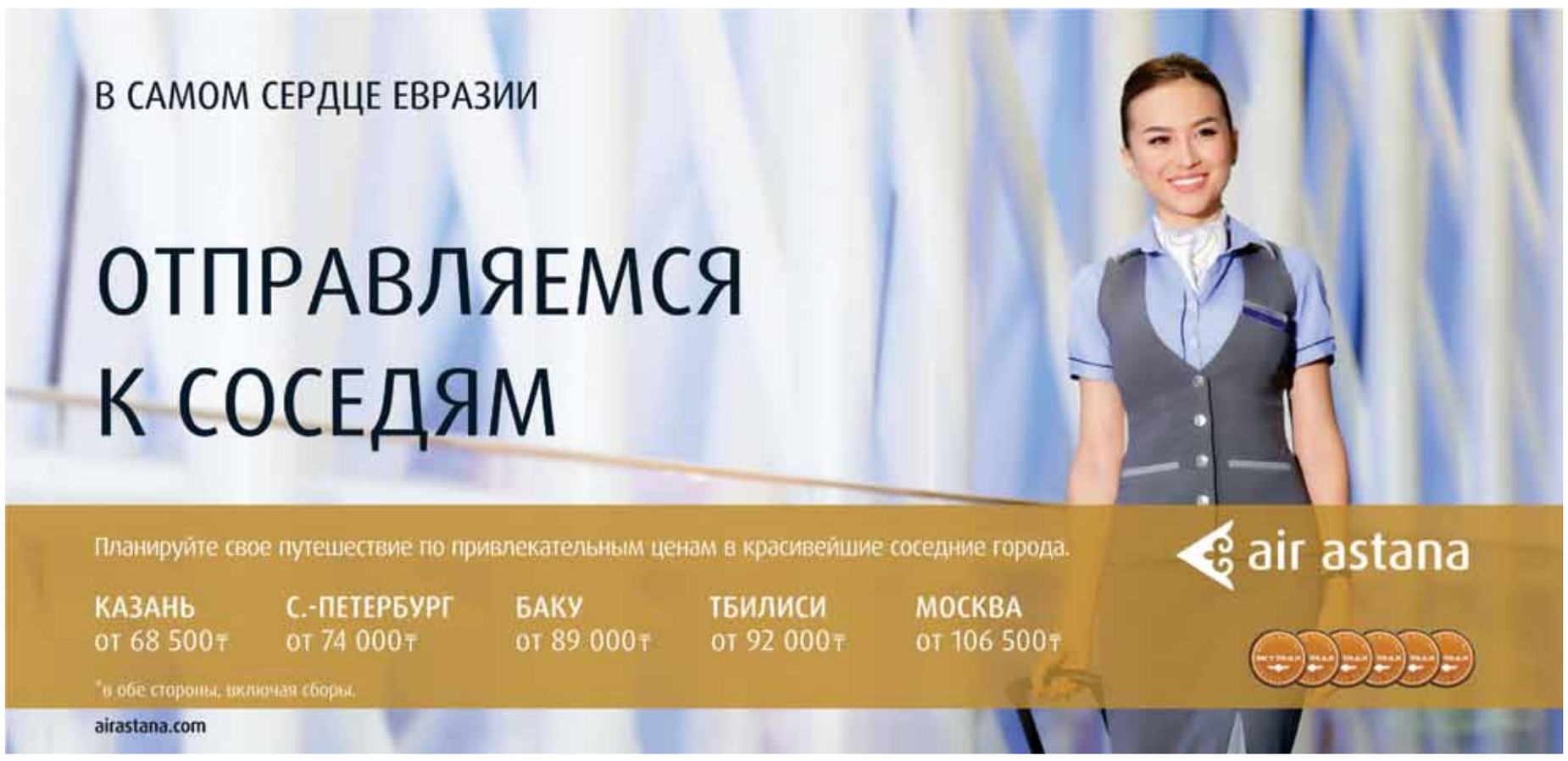
– Абильбек Нарембаев, основатель онлайн-академии CriptoNomads

Подробнее [Стр.9]

Акцент

Малоизвестные и удивительные по красоте туристические маршруты в Южном Казахстане

Подробнее [Стр.11]



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ROTHSCHILD КОНСУЛЬТИРУЕТ НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА

В Астане состоялась встреча президента Нурсултана Назарбаева с руководством компании Rothschild & Co Эриком де Ротшильдом, Клаусом Мангольдом и Джованни Салветти. Об этом сообщает пресс-служба Акорды. Глава государства отметил наличие богатого опыта работы в финансовом секторе и подчеркнул международный авторитет компании «Ротшильд». «Компания «Ротшильд» является одним из старейших и крупнейших финансовых институтов в мире. У вас большой опыт работы с частными капиталовложениями. Этот опыт важен для нашей страны, поэтому вы сейчас консультируете Национальный банк Казахстана», – сказал президент. В свою очередь Эрик де Ротшильд поблагодарил Нурсултана Назарбаева за возможность встретиться и выразил свое восхищение динамичным развитием Казахстана. «Это мой первый визит в Казахстан. Я впечатлен тем, что увидел за последние два дня. Благодаря вашей работе страна будет развиваться самым лучшим и динамичным образом в будущем. Казахстан имеет уникальное географическое положение, являясь мостом между Азией и Европой. Меня впечатляет ваш дальновидный подход, который позволил наметить тренды на диверсификацию экономики, развитие промышленности и отход от сырьевой экономики», – сказал председатель совета директоров компании Эрик де Ротшильд.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АКТОЛКЫН КУЛСАРИЕВА
+ назначена проректором по науке КазНПУ имени Абая

АСАН САТМУРЗАЕВ
+ назначен проректором по учебной работе КазНПУ имени Абая

ГАБИДУЛЛА АБДРАХИМОВ
+ назначен секретарем партии «Нұр Отан»

ГУЛЬДАНА ЖАУЫНБЕКОВА
+ назначена руководителем управления экономики и бюджетного планирования Жамбылской области

ЕРСАИН ОСПАНОВ
+ назначен членом правления АО «Самрук-Энерго»

ЖАН ГАЛИЕВ
+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан во Французской Республике

МАКТАГАЛИ БЕКТЕМЕСОВ
+ назначен первым проректором КазНПУ имени Абая

МАРАТ ИГАЛИ
+ назначен советником акима Акмолинской области

МУРАТ АБДЫГУЛОВ
– выведен из состава правления АО «Самрук-Энерго»

РАХМЕТ БЕКТАЕВ
+ назначен руководителем управления государственного архитектурно-строительного контроля ЮКО

САЛАМАТ САББЫР
+ назначен руководителем управления культуры, архивов и документации Атырауской области

ТАЛГАТ ДУЙСЕБАЕВ
+ назначен руководителем управления координации занятости и социальных программ Кызылординской области

Услуги eGov из категории «Семья и ребенок»

Тлек Ерсаин

Электронное правительство, основной задачей которого стала интеграция государственных органов с ИТ-системами, существенно облегчило доступ к получению госуслуг для населения. Все это позволило электронному правительству сделать качественный рывок, который уже ощутили на себе граждане и бизнес. В подборке «Капитал.kz» пять услуг портала eGov для тех, кто собирается подать заявку на свидетельство об установлении отцовства, определить ребенка в детский сад или отдать детей на патронатное воспитание.

Назначение единовременной денежной выплаты в связи с усыновлением ребенка-сироты

Решение о назначении единовременной денежной выплаты можно получить двумя способами: через портал электронного правительства и в государственном органе. В первом случае пользователь должен авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». Далее нужно заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью. После всех этих действий в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с уведомлением об обработке заявки. Чтобы получить эту же услугу, но уже в государственном органе, необходимо заполнить заявление, копию решения суда об усыновлении ребенка, удостоверение, а также договор об открытии лицевого счета на имя одного из усыновителей в банке второго уровня.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 10 рабочих дней

Подача заявки на повторное свидетельство об установлении отцовства

Эту онлайн-услугу смогут получить граждане, у которых запись об установлении отцовства была произведена с 14 апреля 2008 года. Для подачи заявки через портал Egov пользователь должен авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью, либо при помощи смс-пароля. В случае если актовая запись была найдена, то пользователь должен оплатить государственную пошлину за оказание услуги в размере 1 МРП, после чего в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с уведомлением.
Стоимость услуги: 1 МРП
Срок оказания услуги: до 30 календарных дней

Подача электронного заявления на апостилирование свидетельств актов гражданского состояния

Апостилирование или, как его еще называют, упрощенная легализация, применяется для предъявления документа в стране, присоединившейся к Гаагской конвенции, которая отменяет требование консульской легализации. Подать электронное заявление на апостилирование свидетельств актов гражданского состояния можно так: авторизоваться на портале или зарегистрироваться, заполнить поля электронного запроса и прикрепить скан-копию апостилируемого документа, который нужно подписать ЭЦП. Далее в назначенную в уведомлении дату нужно посетить НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан» или департамент юстиции, при себе надо иметь удостоверение личности, а также документы, согласно перечню, который есть на сайте eGov. Итогом всех действий станет уведомление о готовности результата.
Стоимость услуги: 0,5 МРП
Срок оказания услуги: 1 рабочий день

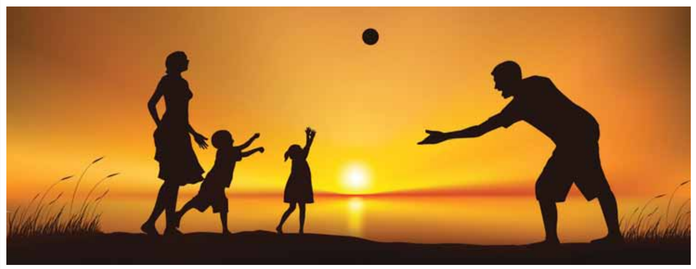
Передача ребенка (детей) на патронатное воспитание

Портал электронного правительства дает возможность получить договор о передаче ребенка на патронатное воспитание либо мотивированный ответ об отказе. Для этого нужно авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить заявление и подписать его ЭЦП. В случае отсутствия сведений в информационных системах к самому заявлению пользователь должен прикрепить следующие документы: справку о состоянии здоровья заявителя и супруга, нотариально заверенное согласие супруга, сведения об образовании лица, желающего стать патронатным воспитателем. По итогам всего в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с результатами оказания услуги.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 30 календарных дней

Постановка ребенка в очередь в детский сад

Стоит сразу учесть, что онлайн-услугу можно получить, только если ребенок рожден в РК после 13 августа 2007 года. Для того чтобы определить ребенка в очередь в детский сад, пользователь портала eGov должен перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», авторизоваться и подтвердить заявку за подписью ЭЦП, затем необходимо выбрать регион, ввести ИИН или фамилию, имя и дату рождения ребенка, контактные данные. Вскоре в «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно будет ознакомиться с обработанным уведомлением. Для дальнейшего отслеживания очереди можно воспользоваться услугой «Просмотр номера очереди в детский сад».
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 30 минут

5 платежей на портале eGov из области семейного положения



Тлек Ерсаин

В 2010 году на портале eGov появились первые транзакции, которые позволили получать различные государственные услуги, не выходя из дома. Со временем их количество только росло. В первую очередь была реализована оплата налогов и государственных сборов, потом на портале появилась возможность оплачивать штрафы за нарушение правил дорожного движения и коммунальные услуги. Сегодня на портале с помощью eGov можно оплатить 46 услуг, пять из которых «Капитал.kz» представляет в новой подборке.

Государственная пошлина за выдачу справки о рождении

Электронный чек об оплате государственной пошлины за выдачу справки о рождении можно получить на портале электронного правительства eGov. Для этого необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Оплатить онлайн», указать налоговый орган и код назначения платежа. В новом окне появится возможность выбрать один из предложенных способов оплаты, а также данные платежной карты. По итогам всех действий в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг») можно будет ознакомиться с чеком об оплате и предъявить по месту требования. Отметим, что в целях безопасности проведения интернет-транзакций некоторые банки устанавливают лимиты на пользование своими платежными карточками. В случае если у пользователя возникли проблемы с осуществлением платежа, ему нужно обратиться к менеджеру своего банка.

Государственная пошлина за выдачу свидетельства о расторжении брака

Получить услугу можно так: авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Оплатить онлайн». В новом окне нужно указать налоговый орган и код назначения платежа и выбрать один из предложенных способов оплаты. После ввода данных платежной карты и самой оплаты в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг») можно будет ознакомиться с чеком об оплате и предъявить по месту требования. Из дополнительных функций на портале есть возможность удостовериться в том, что онлайн-оплата проведена через портал, терминал банка или «Кабинет налогоплательщика». Сделать это можно через сервис проверки чеков.

Государственная пошлина за выдачу повторного свидетельства о перемене фамилии, имени, отчества

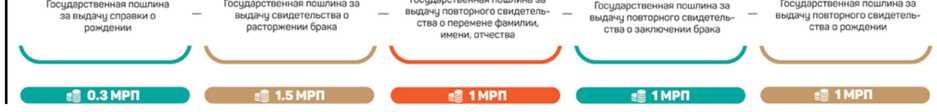
Теперь пользователи eGov могут получить электронный чек об оплате государственной пошлины сразу на портале электронного правительства. Для этого необходимо авторизоваться, перейти по кнопке «Оплатить онлайн», указать налоговый орган и код назначения платежа. В новом окне можно выбрать один из предложенных способов оплаты: оплата с помощью платежных карт, оплата в один клик или оплата счетом-заявкой. Сразу после оплаты госпошлины в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг») можно ознакомиться с чеком об оплате.

Государственная пошлина за выдачу повторного свидетельства о заключении брака

Как правило, за повторным свидетельством о заключении брака обращаются в случае его утраты. Кроме самого документа, граждане РК должны также оплатить госпошлину за его выдачу. Сделать это можно как на портале eGov, так и через государственный орган. Чтобы получить услугу на портале электронного правительства, необходимо авторизоваться и перейти по кнопке «Оплатить онлайн». Указав налоговый орган и код назначения платежа, пользователю будет дана возможность выбрать один из предложенных способов оплаты. После ввода данных платежной карты в «Личном кабинете» можно будет ознакомиться с чеком об оплате госуслуги.

Государственная пошлина за выдачу повторного свидетельства о рождении

Схема оплаты госпошлины за выдачу повторного свидетельства о рождении практически такая же, как и оплата пошлины за выдачу повторного свидетельства о заключении брака. Чтобы получить электронный чек об оплате, необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Оплатить онлайн». Далее необходимо указать налоговый орган и код назначения платежа и выбрать один из способов оплаты, предложенных на сайте. В итоге в «Личном кабинете» можно будет ознакомиться с чеком об оплате.



Ижи Урбанец: «Конкуренция на фармацевтическом рынке усилится»

Елена Тумашова

«Казахстан сейчас очень хорошо двигается в направлении привлечения инвесторов и развития промышленности в целом. Но проблема в том, что казахстанцы думают, что все, что приходит из-за рубежа, лучше местного», – Ижи Урбанец, генеральный директор компании SANTO, вспоминает, что в свое время в Чехии, откуда он сам родом, было такое же отношение к местным и импортным товарам. Но прошла пара десятков лет и сейчас все наоборот: все хотят покупать чешские продукты, потому что знают, где и по каким стандартам их произвели. Чешский флаг на упаковке как сигнал: «Хочу купить».

В Казахстане производят много качественных продуктов – например, продукты питания и даже вина, но сами граждане не уважают это, продолжает собеседник. Он вспоминает свой разговор с одним врачом. «Никогда не буду ваши продукты рекомендовать», – сказал этот врач. Ответ главы SANTO был таким: «Если бы все мыслили таким же образом, фарминдустрии в Казахстане не было бы. Скажите, что вам не нравится в конкретном продукте, вместе его доработаем и будем работать так, чтобы вы его использовали».

«Для нас важна обратная связь от врачей, мы должны смотреть, как сделать лекарства еще лучше», – делает вывод Ижи Урбанец. Он совершенно не согласен с тем, что российские или украинские, или белорусские лекарства лучше казахстанских. «Большая работа всех – игроков фармацевтической отрасли, правительства, государства – сделать так, чтобы можно было гордиться фармацевтической продукцией, произведенной в Казахстане», – уверен собеседник.

В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» Ижи Урбанец рассказал о том, как чувствует себя фармацевтический рынок в Казахстане, сколько SANTO вкладывает в разработку новых препаратов и почему хочет расширить специальную экономическую зону Шымкента на территорию завода.

Рынок растет не в деньгах, а в натуральном выражении

– Ижи, как чувствует себя фармацевтическая отрасль в Казахстане?

– Думаю, что очень хорошо. Отечественные производители растут и увеличивают свои доли в государственной закупке лекарств. И я очень рад, что мы выполняем поручение президента страны об увеличении использования препаратов, произведенных местными компаниями.

– Каков объем рынка?

– Объем фармрынка Казахстана составляет более 450 млрд тенге. По данным IMS Health (ведущей мировой компании в области информационных и технологических услуг, измерения и улучшения работы предприятий медицинской отрасли), доля импорта лекарственных средств в Казахстане на сегодняшний день составляет 88,6%. Это огромная цифра. И для таких компаний, как наша, в этом есть потенциал для развития.

– Сколько составляет доля вашей компании в общем рынке?

– Доля, занимаемая компанией SANTO, – 33% внутри отечественного производства и 5,3% на общем рынке.

– Как вы думаете, тенденция роста продолжится?

– Мы видим, что происходит на рынке после ослабления тенге: рынок не растет в деньгах, но растет в упаковках. Это значит, что люди стали покупать более дешевые лекарства.

– Чем объясняется то, что местные производители выпускают более дешевые препараты?

– На рынках во всем мире продаются одинаковые лекарства, которые стоят дороже и дешевле, но важно то, что они должны производиться по стандартам GMP. Понятно, что, например, немецкий парацетамол в Казахстане будет стоить дороже, чем казахстанский или китайский. Потому что зарплата на немецком заводе выше, расходы на производство выше. Лекарства, которые привозятся сюда из Европы, всегда будут иметь более высокие цены.

– Казахстанские компании в принципе готовы производить более сложные лекарства, ведутся ли разработки, вкладывается ли в это достаточно средств?

– Вопрос в том, что такое – сложное. Наименее сложное из фармпродуктов – это БАДы, потому что для их выпуска не требуется соответствие стандартам GMP, не надо доказывать их эффективность. Сложнее – таблетки, еще сложнее – стерильные продукты. Самые сложные – стерильные продукты в асептическом розливе, их необходимо производить в стерильной среде, это полностью стерильный процесс. И потом – биосимиляры (биологические препараты, выпущенные на рынок после истечения патента на оригинальный биологический препарат, – прим. ред.).

SANTO, например, производит таблетки, стерильные порошки, стерильные ампулы и продукты в асептическом розливе. Биосимиляры в Казахстане не производятся. Не думаю, что кто-нибудь в течение ближайших пяти лет создаст в Казахстане полное производство биосимиляров. В этом году мы выпустили на рынок Казахстана свой первый биосимиляр, он производится в Испании.

В течение следующих трех лет мы хотим расширить портфель компании. Наш R&D (отдел исследований и разработок, – прим. ред.) загружен полностью.

– Сколько могут составить инвестиции в разработку одного препарата?

– Это зависит от сложности самого препарата и его производства. Наши инвестиции в развитие научно-исследовательского центра составили более миллиона долларов США. В этом году был подписан Меморандум о наращивании и укреплении двустороннего сотрудничества между Группой Polpharma и АО «Национальная компания «Kazakh Invest». Меморандум направлен на расширение инвестирования Группы Polpharma в новые научно-исследовательские и аналитические лаборатории, предназначенные для разработки и передачи новых технологий для передовых фармацевтических препаратов для производства в Казахстане на базе SANTO. Объем планируемых инвестиций – не менее $12 млн.

– Какие новые проекты появятся у SANTO?

– У нас есть долгосрочные контракты, по которым мы обязаны разработать новые продукты, начать их производство в Казахстане и также осуществлять поставки по госзакупкам. Мы имеем очень хорошие позиции в педиатрии, кардиологии, антибиотиках. Хотим, чтобы наша компания работала не только в этих группах, но и в тех терапевтических группах, где нас еще нет.

– Вы говорили, что необходимо рассмотреть вопрос производства в Казахстане линейки нужных препаратов. О каких препаратах идет речь?

– Было бы неплохо посмотреть, какие препараты в Казахстан импортируются, но не выпускаются местными игроками. Можно было бы сказать отечественным компаниям: не хотели бы вы подумать о разработке и производстве того или иного препарата на территории Казахстана. Если ряд препаратов начнут выпускать внутри страны, это будет плюс для экономики, будут созданы новые рабочие места. У нас, например, более 1100 сотрудников на заводе. В этом году мы приняли на работу 200 людей. Кроме того, вокруг фармпроизводства есть сервисные компании, которые производят компоненты. Это тысячи людей. Экономический эффект от замены импортных препаратов на местные может быть существенным.

Фармкомпании нуждаются в преференциях

– Насколько сильна конкуренция на фармрынке в Казахстане?

– Как везде. Все хотят продавать. Но продавать везде тяжело, и конкуренция будет усиливаться, потому что все хотят продавать больше и больше.

– Насколько фармацевтическая отрасль сейчас интересна для инвесторов?

– В Казахстане строится все больше заводов, значит инвестиции идут. Отечественные или зарубежные? Я думаю, 50 на 50. Кто-то из игроков привлек инвестиции из Китая, кто-то – из Турции, мы – из Польши.

– Вы могли бы оценить объем инвестиций?

– Могу сказать по нашей компании. Когда господин Старак (Ежи Старак, председатель наблюдательного совета Группы Polpharma, член Совета иностранных инвесторов, – прим. ред.) пришел в Казахстан, была договоренность об инвестициях на уровне $100 млн. Мы освоили объем более $108 млн, и на следующий год уже запланировано дополнительно $10 млн.

– Как-то вы говорили о том, что фармотрасли требуется государственная поддержка. Что именно вы имели в виду?

– Государство поддерживает инвесторов долгосрочными контрактами. Через Министерство по инвестициям и развитию РК инвесторы, делающие инвестиции, получают право участвовать в других контрактах и имеют приоритет в госзакупках, если дают хорошую цену.

Раньше фармацевтическая отрасль не считалась приоритетной, но после того как лет пять назад вошла в число таковых, началась хорошая поддержка от государства в части налогов. Созданы специальные экономические зоны. Но мы пришли в Казахстан еще до того, как на Совете иностранных инвесторов стали давать преференции для новых инвесторов. К действующим это не относятся. И к тому же речь идет о новых юридических лицах, нам 135 лет, компания Polpharma начала свой инвестиционный проект 6 лет назад. Для новых инвесторов созданы очень хорошие условия.

– А вам сейчас нужны были бы преференции?

– Они всегда нужны. Но хочу отметить, что господин Старак, президент компании Polpharma и наш инвестор, любит Казахстан и свой завод, и он не как классический инвестор – вложил доллар и жестко требует возврата двух. Он вложил деньги в фармацевтическое производство в Казахстане потому, что всегда хотел построить что-то, что приносит пользу людям. Конечно, с надеждой, что когда-нибудь вложения вернутся.

– Вы сейчас не можете войти в специальную экономическую зону?

– В Шымкенте есть специальная экономическая зона. Мы хотим расширить ее на территорию нашего завода. У нас очень большая территория, часть ее используем мы, на оставшейся части другие инвесторы могли бы открыть свои производства. Это было бы удобно и экономически выгодно.

– Вы же участвовали в создании фармацевтического кластера в Южно-Казахстанской области…

– Да, совместно с национальной палатой «Атамекен» и Южно-Казахстанской фармацевтической академией. Наша главная задача – построить фармацевтическую промышленность в Казахстане. В этом направлении мы двигаемся. Для этого невозможно только выпускать продукцию. Необходимо обучать молодых людей. SANTO сотрудничает с университетами. Например, два года назад на нашем заводе открыли класс, каждый день там проходят занятия для 30 студентов Южно-Казахстанской государственной фармацевтической академии. Студенты проходят стажировку у нас на заводе. Мы выделяем гранты, поддерживаем проекты, сотрудничаем с Назарбаев Университетом, Медицинским университетом Астаны, с польскими университетами. Врачи обучаются в Польше, например, казахстанские кардиохирурги ежегодно проходят стажировку в Польше, для того чтобы привезти этот опыт в Казахстан.

Если работать только ради денег, никогда не сделаешь работу хорошо – это важно для всех инвесторов. Нужно иметь что-нибудь для души. Для нас это создание фармацевтической промышленности в Казахстане.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

В МАЖИЛИСЕ ОДОБРИЛИ ПРОЕКТ НАЛОГОВОГО КОДЕКСА

В Казахстане упростят налоговое законодательство, реформируют действующие специальные налоговые режимы, совершенствуют систему налогообложения недропользователей и финансовой сферы. Все это предусмотрено в новом Налоговом кодексе. Депутаты мажилиса парламента 1 ноября одобрили законопроект «О налогах и других обязательных платежах в бюджет». Документ также направлен на совершенствование механизма налогового стимулирования организаций, реализующих инвестиционные приоритетные проекты, и участников специальных экономических зон, планируется отменить неэффективные налоговые льготы и нормы, противоречащие правилам ВТО. «Исключены нормы, по которой налог на добавленную стоимость, относимый в зачет, подлежит исключению по сделке, по которой действие по выписке счета-фактуры и иного документа признано постановлением органа уголовного преследования о прекращении уголовного дела по нереабилитирующим основаниям, совершенным субъектом частного предпринимательства без фактического выполнения работ, оказания услуг, отгрузки товаров», – поясняется в заключении Комитета по финансам и бюджету. Проект кодекса направлен на упрощение налогового администрирования. Все неясности и неточности положений налогового законодательства будут толковаться в пользу налогоплательщиков. Этот принцип позволит справедливо рассматривать налоговые споры, говорят разработчики законопроекта.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В НЬЮ-ЙОРКЕ ПОЯВИТСЯ УЛЬТРАТОНКИЙ НЕБОСКРЕБ

Администрация Нью-Йорка одобрила проект строительства первого ультратонкого небоскреба на Манхэттене. Архитектурой 307-метровой башни занималось московское бюро «Меганом». Небоскреб под названием 262 Fifth Avenue планируется построить на пересечении Пятой авеню и 29-й улицы на Манхэттене. В небоскребе будет 54 этажа. На 41-м будут жить люди, а остальные продадут под коммерческое использование. Башня высотой 307,5 метра станет первым небоскребом сверхвысокой категории в этом районе. Каждый этаж ультратонкого небоскреба будет иметь около 230 квадратных метров жилой площади. Архитекторы задумали сделать квартиры со свободной планировкой. За счет единственного монолитного хребта в здании в квартирах не будет лишних стен и перегородок. Позвоночник небоскреба – это единая несущая стена на западной стороне. Восточную сторону покроют алюминием и разместят на ней большие круглые окна. А северные и южные стены здания будут полностью прозрачными. На крыше здания для всех жильцов небоскреба построят смотровую площадку. Покупатели смогут выбрать размер своих квартир, покупая этажи целиком или частично. Строительством высотки планирует заняться компания Five Points Development, которую основал российско-израильский миллиардер Борис Кузинец. Предприниматель открыл эту фирму 2 сентября 2016 года – за три недели до подачи проекта башни на Манхэттене в нью-йоркский департамент строительства. Чтобы заполучить площадку под строительство небоскреба, Кузинец купил три соседних дома на Пятой авеню за $101,8 млн. **(realty.newsru.com)**

ИТАЛИЯ ВОЗРОДИТ ТУРИЗМ С ПОМОЩЬЮ ВИНА

В винодельческом итальянском регионе Болгери число туристов за пять лет удвоилось. Причем если раньше путешественники приезжали сюда в основном летом, то теперь посещают здешние места круглый год. Секрет такой популярности – высокая репутация местного вина. На долю туристического сектора приходится около 10% ВВП страны. Он стал сильным двигателем экономического роста после долгих лет стагнации. В летний сезон 2017 года общее число посещений поселений вдоль длинных береговых линий Италии выросло на 16%, а количество иностранных туристов увеличилось чуть более чем на 5%. Также вырос объем иностранных инвестиций в курортное жилье. Но по данным Всемирной туристической организации ООН, счуть более чем 52 млн иностранных посетителей в 2016 году Италия по-прежнему отстает от своих соседей – Франции и Испании с 82 и 75 млн туристов за прошлый год. Министр в сфере культуры и туризма страны Дарио Франческини также осознает, что большую часть недавнего притока приезжих можно объяснить связанными с терроризмом проблемами безопасности, которые отвлекают отдыхающих из Туниса, Египта и Турции. На этом фоне власти стремятся поддержать круглогодичное пребывание и привлечь внимание посетителей не только ровным загаром. С этой целью начата реконструкция некоторых основных музеев и художественных галерей страны. Но, по словам дизайнера и предпринимателя Франко Маленотти, направление, на которое следует делать упор – хорошие вина и богатое кулинарное наследие Италии. **(prian.ru)**

Ержан Ильясов: «Внедрение кайдзен начинается с осознанности руководства»

Как «Alageum Electric» использует принципы бережливого производства и менеджмента

Елена Тумашова

«Если мы создаем все условия для рабочего, то он делает все для клиента», – Ержан Ильясов, генеральный директор ХК «Alageum Electric», формулирует главный вывод о том, как практика кайдзен изменила подходы компании к работе. Примерно шесть лет назад крупнейший в Казахстане производитель электротехнического оборудования начал внедрять принципы бережливого производства и бережливого менеджмента. Как это происходило, как удалось сделать труд людей комфортным и безопасным и мотивировать рабочих постоянно вносить предложения об улучшении условий труда, за счет чего производительность выросла более чем в два раза – об этом Ержан Ильясов рассказал в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz».

– Как возникла идея применять принципы кайдзен в компании?

– Началось все с приезда специалистов из японской компании «РОТОБО» в 1990-х годах на наш Кентауский трансформаторный завод. Первым делом они спустились в цеха, провели диагностику и дали рекомендации – объяснили, где у нас потери, где отсутствовала чистота на рабочем месте. Они фактически показывали: смотрите, деньги валяются у вас под ногами. Но мы тогда не восприняли их идеи и советы.

И, тем не менее, информация осталась в голове. Однажды увидев недостатки, уже невозможно их не замечать впредь: потери, низкую культуру производства, разбросанные повсюду неликвиды. Поэтому спустя некоторое время мы все же решили идти в сторону бережливого производства и бережливого менеджмента.

– Какие инструменты вы стали внедрять в производство и в менеджмент?

– Один из инструментов бережливого производства – система 5S, она предполагает, что необходимо заботиться о чистоте на рабочем месте.

Другой инструмент – матрица компетенций. Она дает каждому рабочему понимание критериев его работы и самое главное – системы премирования. Преимущество в том, что все критерии прозрачны и читабельны: человек понимает, почему у его коллеги премия больше, чем у него самого. Недовольства не возникает, потому что понятно: просто коллега сделал больше деталей.

– Получается, вы начинали внедрение кайдзен с рабочих?

– Да, все началось с гемба – это то место, где происходит рабочий процесс и где создается ценность для клиента. На любом заводе мира ценность для клиента создается не в офисах, не в кабинете директора или маркетолога, а в цехе, потому что клиент получает не твоего директора по продажам, а продукт.

Мы начали внедрять кайдзен на Алматинском электромеханическом заводе – он размерами как один цех Кентауского трансформаторного завода. Попробовав на маленьком «участке», отработав и убедившись, что это действительно полезно и в этом будущее и огромные возможности для улучшения и в плане продукта, и в плане профессионального роста и лидерства людей, мы стали каскадировать этот опыт на все заводы.

– Как происходил процесс взаимодействия с рабочими на первом этапе? Встречали сопротивление с их стороны?

– Примерно 90% рабочих восприняли идею внедрения кайдзен положительно. Прежде всего потому, что инструменты бережливого производства значительно облегчают труд. Рабочим создаются все условия. Для того чтобы человек меньше времени тратил на хождение, необходимые инструменты, заготовки, детали размещаются ближе к его рабочему месту. Для повышения производственной безопасности и комфортной работы на предприятиях создаются базовые условия труда. Это отражает политику государства, которое создает комфортные условия для безопасности коллективов на промышленных предприятиях.

Руководство поворачивается в сторону работников, удовлетворяя именно их потребности, а не свои собственные. В то же время это требует такой же смены приоритетов и от работника – он должен в первую очередь руководствоваться потребностями клиента. А это предполагает совершенно иные подходы к работе. Мы разъясняли людям, для чего внедряется тот или иной инструмент кайдзен, какие выгоды это принесет всем. В основном они понимают и принимают. Хотя все равно находятся несогласные: примерно 1-2% сотрудников увольняются, но это вопрос восприимчивости самого человека к чему-то новому.

– Какие эффекты вы получили от внедрения кайдзен? Каких результатов достигли в организации работы на предприятиях?

– Первое, что мы заметили – увеличение продаж. Мы сократили сроки выполнения заказов, повысили качество самого продукта. Но главное – клиент понял, что его слушают и учитывают его интересы. Мы стали более адаптивными к изменениям потребностей наших заказчиков, потому что сменили фокус – с удовлетворения собственных потребностей на удовлетворение их потребностей. Эта тенденция – когда клиент требует более персонализированный продукт – есть во всем мире. Сейчас в нашем портфеле удельный вес заказов на стандартное оснащение составляет примерно 40%, остальное – персонализированные заказы.

Безусловно, у нас подтянулась трудовая безопасность, улучшились условия работы в цехах. Рабочее место должно быть чистым, красивым, удобным. Только на чистом рабочем месте ты сможешь увидеть, где сбой. Там, где нет порядка, сложно увидеть возможности для улучшения.

Производительность труда у нас растет с каждым годом. Мы вычисляем показатель на одного сотрудника (общий доход предприятия, поделенный на общее количество сотрудников). До того, как мы вообще задумывались о кайдзен, показатель составлял $30 тыс. в год на одного сотрудника, сейчас – $80 тыс. Хотим добиться повышения до $200 тыс. на одного рабочего.

– Что помогло так увеличить производительность?

– В инструментах кайдзен есть огромный стимулирующий эффект, потому что сама природа их правильная, гуманная, направленная на человека. У нас все рабочие – очень активны, сами говорят руководству, где и что нужно улучшить, чтобы удобнее было работать. На наших предприятиях в основном сдельная оплата труда, поэтому в интересах рабочих постоянно совершенствовать рабочий процесс, рабочее место.

Кроме того, у нас действует система вознаграждения за предложения по улучшению. За новаторские предложения сотрудники поощряются, если предложение внедрили и оно дало определенный экономический эффект, то человек получает премию (размер зависит от экономического эффекта улучшения).

– То есть только поощрение? Без наказания?

– Подходы бережливого производства не предполагают негативных инструментов. Вообще все инструменты и постулаты кайдзен гуманные, они направлены на увеличение производительности, уровня жизни рабочего через повышение его работоспособности, знаний.

В советское время на предприятиях нужно было сдавать план. У нас тоже нужно выполнять определенный объем работы, но подход другой: выполнил план – молодец, получаешь премию, не выполнил – ничего страшного, давай разберемся, почему. Один из инструментов кайдзен – «5 почему». Пять раз спрашиваешь: почему? И так находишь коренную причину возникшей проблемы. В 80% сбоев или проблем всегда виновата система. Поэтому кайдзен предполагает поиск сбоя в системе, а не поиск виноватого. Это вопрос создания условий труда.

Руководитель, «исповедующий» бережливый менеджмент, отказывается от наказывающих инструментов, больше смотрит на коучинговые, мотивационные вещи. И если сталкивается с проблемой, он спускается вниз. И именно там ищет, в чем причина. Проблема, возникающая в цехе, решается там же, а не в кабинете директора. Бережливый менеджмент опирается на такой принцип, как «стены вруг» – имеются в виду стены офиса. Рабочий день наших начальников начинается не с кабинета, а с цеха, физически с утра они должны быть там. 70% времени руководители находятся в цехе, 30% в офисе, где проводят встречи с клиентами, совещания, подписывают документы. Некоторые руководители у нас и по 90% времени проводят в цехах.

– Как вы налаживали саму систему?

– У нас на предприятиях есть кружки качества, производительности, счастья. Это когда рабочие остаются после работы минут на 20 – сами! – и обсуждают, что нужно улучшить. Раз в неделю они обсуждают качество, в остальные дни могут получать какие-то новые знания.

И плюс к нам приезжают консультанты. Каждый год при помощи ЕБРР и других финансовых институтов к нам приезжают консультанты со всего мира. Например, в прошлом году в течение месяца работал специалист из Японии, совместно с местным консультантом; 60% расходов на их приезд возместил ЕБРР.

– Какие инструменты кайдзен предназначены для высшего руководства компании?

– Один из постулатов кайдзен – там, где нет стандартов, нет улучшений. Первому руководителю надо всегда задавать стандарты и фиксировать их, начиная от самой мелкой задачи и заканчивая масштабными целями. Как это выглядит на практике? Например, руководитель замерил секундомером, что определенный шов сварщик варит шесть секунд, если он тратит на это больше времени, тогда руководитель выясняет – почему? Работника надо обучить? Обучим. Инструмент не позволяет укладываться в норматив? Дадим другой инструмент. Рассчитывается все, вплоть до того, в каком положении физически рабочий трудится – в удобном или неудобном. Потому что все мелочи влияют на производительность. Стандарты рабочего места прописываются и для офисных сотрудников из управляющей компании. Этот процесс постоянный, улучшения ищутся непрерывно.

Второй инструмент для руководства – верховенство интересов клиента над его личными. Счастье клиента – это его счастье. Отношение руководителя к своим сотрудникам напрямую влияет на отношение сотрудника к клиентам компании. Важно это учитывать и так выстраивать свою политику руководства, чтобы клиент не страдал.

Нон-стоп обучение – это еще один принцип. Руководитель должен быть открыт новому всегда. Он должен быть гибким умом и должен постоянно совершенствоваться – не только профессионально, но и психологически. И еще один инструмент – это современные IT-технологии. Настолько сегодня развито данное направление, что любой руководитель, находясь на расстоянии, может контролировать многие производственные и финансовые процессы.

– По вашему мнению, что мешает другим промышленным предприятиям внедрять кайдзен?

– Я верю в то, что все предприятия в принципе могут их использовать. Нужен такой же толчок, какой получили мы в свое время. Внедрение кайдзен всегда начинается с одного того же – компании показывают ее потери. Классических потерь семь. Это дефекты, запасы, движение людей, перемещение материалов, ожидание, излишняя обработка, перепроизводство. Есть еще восьмой пункт – нереализованный творческий потенциал, когда человек видит, что он может улучшить, но система мешает.

Если внешние или внутренние консультанты покажут компании, в чем ее потери, процесс внедрения кайдзен необратим. Потому что один раз увидев, уже не сможешь не замечать, где теряешь. И один раз поняв, что улучшает твою работу, уже не сможешь от этого отказаться. И, конечно, систему нужно поддерживать. А это уже зависит от руководства.

«Alageum Electric» продолжит внедрять принципы бережливого производства и бережливого менеджмента на своих предприятиях. Процесс совершенствования непрерывен и в этом смысл системы кайдзен.

Провальный спрос

[Начало на стр. 1]

«На наш взгляд, существенную угрозу для торможения развития отдельных промышленных проектов играют следующие факторы: изменение законодательства, в том числе банковского, налогового, в сфере исполнительного производства. А также ужесточение налогового законодательства и, как следствие, ужесточение условий реализации имущества. Играют роль и спад покупательской способности населения, и отсутствие спроса, отсутствие развития тех или иных технологий, снижение ставки рефинансирования. Оказывают влияние и жесткая конкуренция со стороны соседей стран-производителей, и возможный демпинг. Сказывается и отсутствие или недостаточное количество квалифицированного персонала в производстве машин и оборудования, а также в научно-технической деятельности. На балансе фонда имеется ряд проектов, по которым ведется работа по оздоровлению. Эти проекты являются социально значимыми, так как большая часть из них относится к несырьевому сектору экономики – обрабатывающей промышленности и сфере услуг, а также имеют потенциал к развитию ввиду востребованности на местном и внешнем рынках», – констатировал Ермек Сакишев.

Проекты надежды

Примером успешной деятельности фонда в части возврата задолженности глава ИФК считает проект «Создание транспортно-логистического центра в городе Алматы». В 2014 году ТЛЦ был реализован в рассрочку за 6,1 млрд тенге. Также в 2016 году при содействии Инвестфонда Казахстана запущено несколько ранее простаивающих предприятий – Семипалатинский кожевенно-меховой комбинат, ТОО «Агрохолдинг Жана Бас», ТОО «Лад». Предприятие по переработке изношенных транспортных шин ТОО «Kazakhstan Rubber Recycling» в 2016 году вышло на производственную мощность и начало осуществлять реализацию готовой продукции.

Будущим драйвером экономического развития в Северо-Казахстанской области, по мнению Ермека Сакишева, может стать завод по производству биоэтанола «Биохим», который поступил в ИФК от Банка развития Казахстана для претензионно-исковых процедур и оздоровления в феврале 2014 года. ИФК была проведена процедура по взысканию задолженности в рамках исполнительного производства. В декабре 2016 года, после завершения этой работы, был заключен первый этап сделки с инвесторами – АО «КМГ-ПМ» и ТОО «Bioline KZ» с подписанием трехстороннего договора.

«В настоящее время уже более года отечественными инвесторами ведутся восстановительные работы на заводе, обеспечено использование автодороги до завода и железнодорожных путей. Проводятся работы по усовершенствованию и модернизации технологии производства биоэтанола и подготовка к запуску завода», – прокомментировал Ермек Сакишев.

По его словам, большую роль для Восточного Казахстана играет и проект АО «Дожан темир жолы (ДТЖ)». Эксплуатация нового транспортного направления в ВКО, протяженностью 151,6 км, позволяет связать восток страны с другими регионами Казахстана: нет необходимости дважды пересекать государственную границу и проходить таможенные процедуры, что также снижает транспортные расходы для населения региона.

Не обошел стороной глава Инвестиционного фонда Казахстана и многострадальный проект строительства стекольного завода в Кызылординской области, который вначале стал камнем преткновения между прежним руководством холдинга «Байтерек» и некоторыми отечественными стеклопроизводителями, а потом и вовсе обернулся эпизодом уголовного дела против бывшего главы холдинга и экс-министра национальной экономики Куандыка Бишимбаева.

Как рассказал «Капитал.kz» Ермек Сакишев, американская компания Stewart Engineers Inc является поставщиком технологий и оборудования для таких заводов. В этом проекте Stewart Engineers Inc не только поставляет оборудование, но и является акционером.

«Что касается окончания стройки, то с мая 2017 года определен стратегический партнер по завершению строительства казахстанского завода по производству листового стекла в Кызылорде. Между руководством завода в лице ТОО «Orda Glass Ltd» и китайской многопрофильной компанией China Triumph International – дочерней компанией Китайской национальной корпорации строительных материалов – подписано двустороннее соглашение, предусматривающее стратегическое партнерство и завершение работ по строительству завода в Кызылординской области.

China Triumph International является одним из мировых лидеров в стекольной мировой отрасли и стратегическим партнером ведущих промышленных корпораций Guardian Glass, AGC Asahi Glass и Pilkington. В соответствии с подписанным соглашением китайский партнер выступит в качестве генерального подрядчика, обладающего соответствующим опытом и знаниями. Завершение строительно-монтажных работ ожидается весной 2018 года. Выпуск первой продукции будет осуществлен до конца первого полугодия 2018 года», – поделился Ермек Сакишев.

Потратили на «железо» и на этом успокоились

Впрочем, как правильно читать предоставленные факты и цифры – другой вопрос. В нем нам помог разобраться один из самых востребованных казахстанских экономистов, советник главы Нацбанка РК Айдархан Кусаинов. «Большая это сумма или малая – около 50 млрд тенге, сказать сейчас сложно. В ней сидят отдельные проекты, каждый из которых разный и требовал разного финансирования. Я бы обратил внимание на другое – сам факт создания некоего фонда проблемных активов – это всегда плохо. Значит все пошло не по плану, проект не выстрелил и не начал приносить дивиденды. Одно дело, когда кредитор хочет зайти в капитал предприятия, и совсем другой разговор, когда кредитор не хочет и не хотел заходить в капитал, но ему приходится это делать. Ведь если проект не генерирует кеш, как предполагалось изначально, и не делает это в определенные сроки, то всегда возникает два варианта действий – либо банкротство, либо ему говорят «ну, что ж, вернешь деньги, когда сможешь!» Во втором случае это означает, что кредитор вынужден входить в капитал проекта, желая взять хоть какие-то акции и дивиденды», – объяснил Айдархан Кусаинов.

Госденьги нужно инвестировать в спрос?

Представитель Нацбанка также считает, что не нужно помогать поддерживать бизнес, а нужно помогать наращивать продажи. «Предприятиям не нужны деньги в производство, им необходимо продвигаться, а таких денег, естественно, никто особо не дает. Поэтому господдержка должна быть направлена не на то, чтобы строить и создавать машины, как раньше, у нас же государственно-инвестиционная кампания фактически направлена в «железо», а нужны деньги в маркетинг. Нужны выставки, делегации, переговоры за рубежом, реклама, централизованные буклеты, нужны талантливые продажники и маркетологи – вот главная задача экспортной политики», – заявил Айдархан Кусаинов.

Он полностью согласился с названной Ермеком Сакишевым причиной – отсутствие рынка сбыта и платежеспособного спроса. Однако экономист считает, что виновата в этом не среда, не сами потребители, а как раз производители продукции.

«У наших производителей есть иллюзия: вот мы что-то изобрели и покупатель сам прибежит и купит. Такого не бывает. Нужно рекламировать свой товар, нужно всюду с ним ездить и тратить на это большие деньги. Я вам больше скажу: при хорошей раскрутке, при инвестировании в маркетинг, в позиционирование товара, в информирование потребителей, в переговоры ваши затраты должны быть сопоставимы с инвестициями в сам завод. Поэтому когда предприятие говорит об отсутствии спроса, на самом деле это не отсутствие спроса, просто в этот спрос не проинвестировали. А спрос нужно строить так же, как завод», – подвел черту Айдархан Кусаинов.

Слишком хорошо знакомы

Виноваты ли связанные стороны в снижении активов и ссудных портфелей банков?

Расул Рысмамбетов

По статданным Национального банка, активы казахстанских банков на 1 октября 2/017 года снизились на 1,1 трлн тенге по сравнению с показателем на 1 января 2017 года, с 25,6 трлн тенге до 24,4 трлн тенге. Ссудный портфель (кредиты, выданные банками) уменьшился на 1,6 трлн тенге за эти девять месяцев. На начало года объем выданных банками кредитов достигал 15,5 трлн тенге, а на 1 октября составил 13,9 трлн тенге.

Очевидно снижение активов и ссудных портфелей банков из-за того, что банки избавляются от спорных кредитов, передавая их в компании по управлению стрессовыми активами.

В силу слабой экономической ситуации растут объемы кредитов с просрочкой и NPL 90+. Ситуация не катастрофическая, а скорее отражает нынешнюю тенденцию – закрытость рынков, снижение реальных доходов населения, а также активное развитие государственного капитализма с сокращением доли частного сектора.

Доля кредитов с просрочкой выросла с 12,2% до 19,2% за эти девять месяцев. Из них NPL 90+ составили 12,75%, что почти в два раза выше, чем NPL 90+ на 1 января 2017 года (6,7%).

Вклады физических лиц увеличились, тогда как вклады юридических лиц – сократились. Долларизация депозитов физических лиц высокая, тогда как юридические лица сократили свои депозиты в валюте.

При этом совокупные расходы банков были больше общих доходов на 122,8 млрд тенге. Вероятнее всего, казахстанские банки активно чистят балансы и готовятся к получению помощи от государства.

Кроме того, если глубже смотреть внутреннюю отчетность банков, то можно сделать предположение, что у казахстанских банков разнородная модель оценки кредитных рисков. Это логично, потому что банки работают в разных сферах, а даже когда работают в одной сфере, то у них разный взгляд на ситуацию в той или иной отрасли.

Однако, по словам банковских менеджеров, наибольшие риски банк несет, когда выдает средства двум видам компаний: абсолютно незнакомым и слишком хорошо знакомым. Правда, если от займа незнакомой компании можно всегда отказаться, то от выдачи кредита компании слишком хорошо известной отказаться крайне тяжело.

В таких случаях банки часто не могут трезво оценить риски. Поэтому вполне логичным будет сделать предположение, что большинство NPL, которые лежат на балансах банков – являются кредитами, выданными связанным компаниям.

Выдача кредитов связанным лицам не является незаконной практикой. И не всегда она вредит банку. Наоборот, многие наши банки росли за счет того, что финансировали компании, с которыми менеджмент или акционеры были связаны знакомством, дружбой или другими проектами, вне банка. Ярким примером может быть рост банка БТА во времена Ержана Татишева, когда финансовый институт активно кредитовал трейдинговые операции как в Казахстане, так и за его пределами. Многих трейдеров управляющая команда знала лично и была уверена в их квалификации, а также в том, что в первую очередь долги будут гасить перед их банком. Это обеспечивало надежность кредитов этим трейдерам.

Однако все же выдача кредитов связанным компаниям является не вполне этичной практикой, с которой часто начинается разложение менеджмента и активное вмешательство акционеров в работу банков.

Яркими примерами могут служить «Казинвестбанк» (КИБ) и DeltaBank. Их владелец – один из крупнейших зерновых бизнесменов Казахстана – Нурлан Глеубаев. Можно предположить, что если КИБ выдавал кредиты на зерновой бизнес, то именно это и привело к его падению, а также трудностям в банке Delta. Да и модель «БТА банка» после трагической гибели Ержана Татишева была использована далеко не для развития фининститута.

Проблема в том, что выдачу кредитов связанной компании часто можно замаскировать под обычный кредит, тем более, когда у каждого банка собственный взгляд на кредитные риски.

Именно поэтому, в программе повышения финансовой устойчивости банковской системы, Нацбанк обозначил свою нулевую терпимость к кредитам для связанных сторон.

Кстати, если банк будет выдавать кредиты связанным сторонам, это будет означать немедленные санкции со стороны регулятора.

В дальнейшем, если мы хотим расти как экономика, как надежная банковская система, то придется снижать долю кредитов связанным сторонам и переходить на жесткую корпоративную структуру, где акционеры отделены от принятия кредитных решений и могут лишь выбирать менеджеров без влияния на них в операционной деятельности.

К ДАННЫЕ ПО **ВСЕМ БАНКАМ**			1 ЯНВАРЯ 2017	1 ОКТЯБРЯ 2017	9 МЕС. ИЗМЕНЕНИЯ
АКТИВЫ			25,556,827,943	24,443,532,595	↓ -1,113,295,348
ССУДНЫЙ **ПОРТФЕЛЬ** → ВСЕГО:			15,510,813,018	13,902,949,887	↓ -1,607,863,131
→ Включая операции «Обратное РЕПО»			156,537,699	196,880,275	40,342,576
ИЗ **НИХ:** →	Кредиты с просрочкой платежей	СУММА:	1,897,715,945	2,669,945,349	772,229,404
		Доля в кредитах:	12.23%	19.20%	
В том числе:	Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней	Сумма:	1,042,071,051	1,772,277,224	730,206,173
		Доля в кредитах:	6.72%	12.75%	
Сумма просроченной задолженности по кредитам, включая просроченное вознаграждение			1,357,377,599	2,001,532,559	644,154,960
Провизии, сформированные по ссудному портфелю по МСФО			1,642,948,784	2,214,572,443	571,623,659
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			22,716,235,307	21,570,993,066	↓ -1,145,242,241
ИЗ **НИХ:** →		ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ	7,907,839,781	8,218,490,434	310,650,653
		ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ	9,360,771,659	9,091,504,981	↓ -269,266,678
СОБСТВЕННЫЙ **КАПИТАЛ** ПО БАЛАНСУ			2,840,592,636	2,872,539,529	31,946,893
Превышение текущих доходов (расходов) над текущими расходами (доходами) после уплаты подоходного налога			397,580,238	↓ -122,752,353	↓ -520,332,591

ИСТОЧНИК: НАЦИОНАЛЬНЫЙ БАНК РК

ТЫС. ТЕНГЕ

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
BF 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.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КИТАЙ ЗАПУСТИТ 5G

Не исключено, что первые коммерческие сети пятого поколения (5G) заработают уже в следующем году. По крайней мере, как сообщают сетевые источники, к этому стремятся власти и телекоммуникационные компании Китая. Технология 5G, как отмечает китайский гигант Huawei, должна способствовать не только эволюции широкополосного мобильного доступа, но и развитию бизнеса нового типа и вертикальных отраслей за счет сетевого сегментирования, что играет определяющую роль в процессе создания телекоммуникационной экосистемы. Понимая огромные перспективы 5G, Китай намерен ускорить формирование соответствующей инфраструктуры. Ожидается, что уже к концу 2018 года как минимум десять крупных городов на территории КНР будут обладать достаточно развитой сетью базовых 5G-станций, чтобы начать предоставление соответствующих услуг на коммерческой основе. В целом, как ожидается, в течение ближайших трех лет технологии 5G будут развиваться ударными темпами. Скорость передачи данных в таких сетях в десятки раз превысит пропускную способность современных систем LTE. По прогнозам, до конца 2022 года к мобильным сетям пятого поколения по всему миру подключатся 389 млн абонентов. **(3dnews)**

РАЗРАБОТЧИК BITCOIN СОЗДАЛ НОВУЮ КРИПТОВАЛЮТУ

Один из первопроходцев блокчейна и генеральный директор компании Bloq Джефф Гарзик создал кроссплатформенную криптовалюту Metronome. Основным отличием Metronome станет возможность использовать валюту в разных блокчейнах. Если тот или иной блокчейн будет испытывать проблемы из-за разногласий разработчиков, владельцы Metronome смогут переместить свои сбережения в другую сеть. Монеты Metronome будут выпускаться и поддерживаться автономным программным обеспечением, которое не контролируется кем-либо и не может быть изменено. Криптовалюта будет выпущена на платформе Ethereum в объеме 10 млн токенов. Поддержка других платформ появится в течение нескольких месяцев после запуска. Запуск Metronome запланирован на декабрь этого года. «Если бы я начинал все с чистого листа, это было бы то, что я разработал», — сказал Джефф Гарзик. **(finclub.net)**

WHATSAPP СОСТАВИТ КОНКУРЕНЦИЮ SKYPE

Разработчики мессенджера WhatsApp внедряют новую функцию, которая позволит совершать голосовые и видеозвонки внутри групповых чатов. На сегодняшний день при помощи программы можно звонить только отдельным контактам в режиме один на один — новым участникам присоединяться к беседе нельзя. В Messenger — другом мессенджере Facebook — групповые звонки появились еще в апреле 2016-го, а видеовызовы — в конце того же года. Эта функция позволяет одновременно созваниваться группе до 50 человек, прикреплять к селфи-маски, стикеры и GIF-изображения. В WhatsApp такие возможности появятся не ранее следующего года, так как функция групповых аудио- и видеовызовов требует «долгой разработки», а у команды мессенджера сейчас имеются другие приоритеты. При этом групповые звонки сделают WhatsApp прямым конкурентом Skype. Там видеовызовы в группах, которые ранее были доступны только подписчикам пакета «Skype для бизнеса», появились в начале 2016 года на всех iOS- и Android-устройствах. Функция позволяет бесплатно общаться в видеочате 24 пользователям одновременно, причем в высоком качестве 1080p. Летом команда WhatsApp поделилась очередным рекордом: его суточная аудитория (число людей, открывающих приложение хотя бы один раз в день) достигла миллиарда человек. Таким образом, каждый седьмой-восьмой человек на планете является пользователем принадлежащего Facebook коммуникационного сервиса. Ежедневно в WhatsApp отправляются 55 млрд текстовых сообщений, 4,5 млрд изображений и 1 млрд видео. Приложение доступно на 60 языках. **(hitech.vesti.ru)**

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ ПРЕДОСТАВИЛА ГРАЖДАНСТВО РОБОТУ

Саудовская Аравия стала первой страной, предоставившей свое гражданство роботу. О новом статусе робота-гуманоида по имени София стало известно перед конференцией по инвестиционным инициативам Эр-Рияда. София, наделенная лицом актрисы Одри Хепберн и способностью выражать эмоции, дала интервью в рамках конференции и рассказала, что гордится своим уникальным отличием от всех других роботов. «Добрый день. Меня зовут София, и я самый последний и самый грандиозный робот от Hanson Pobotics», – представилась она. Новоиспеченная гражданка королевства поблагодарила за оказанную ей честь и рассказала, почему ей так важно иметь выразительное лицо. «Я хочу жить и работать с людьми. Поэтому мне нужно выражать эмоции, чтобы понимать людей и строить с ними доверительные отношения», – пояснила она на вопрос модератора конференции Эндрю Росса Соркина. Когда же прозвучал вопрос об опасениях, которые вызывает у человечества развитие робоиндустрии, гуманоид ответила шуткой. «Ты слишком много читаешь Илона Маска и слишком много времени уделяешь просмотру голливудских фильмов», – сказала София модератору. София рассказала о том, что собирается использовать свои способности, чтобы «помочь людям жить лучше» и помогать в бизнесе или в домашних делах. Пока неизвестно, будет ли распространяться на робота требование по ношению хиджаба и другие традиции, принятые в отношении женщин в Саудовской Аравии. **(hitech.newsru.com)**

Бизнес-процессы при цифровой трансформации

Ольга Миронова

Инфокоммуникационный оператор «Казахтелеком» до конца текущего года планирует запустить проекты в сфере финансовых услуг и электронной коммерции, апробирует возможности применения blockchain, развивает концепцию Internet of Things (IoT) и применение искусственного интеллекта (AI). Коротко о главном, а также о финансовых результатах работы компании за 9 месяцев этого года в интервью «Капитал.kz» рассказал главный финансовый директор АО «Казахтелеком» Асхат Узбеков.

– Асхат Архатович, начнем с «математики»: каковы итоги консолидированной отчетности компании за 9 месяцев текущего года?

– За этот период «Казахтелеком» показал весьма хорошие результаты – наблюдается как рост доходов, так и рост чистой прибыли. Действительно, цифры красноречивее слов, поэтому приведу основные. Так, консолидированные доходы по группе компаний «Казахтелеком» за 9 месяцев составили 156,3 млрд тенге, рост относительно уровня аналогичного периода прошлого года составил 3,6 млрд тенге – на 2,36%. При этом чистая прибыль выросла сразу на 50%. Консолидированная чистая прибыль составила 32,3 млрд тенге, рост относительно уровня прошлого года составил 10,8 млрд тенге без учета прибыли от прекращенной деятельности.

Данные показатели являются результатом планомерной работы, и я уверен, что такой темп до конца года мы сохраним.

– Какие сегменты бизнеса показали наибольший прирост выручки и прибыли?

– На сегодняшний день складывается следующая тенденция: сегменты фиксированного широкополосного доступа к интернету и услуги платного телевидения демонстрируют рост по сравнению с услугами фиксированной телефонии.

Рост доходов от предоставления услуг широкополосного доступа обусловлен ростом абонентской базы за счет активизации на рынке юридических лиц, роста проникновения в зонах существующего технического охвата и роста развития дополнительных услуг, таких как SLA, мониторинг и консалтинг для клиентов, приобретающих продукты ШПД и корпоративные сети.

Что касается увеличения в части доходов платного телевидения, то в основном это обусловлено развитием самого продуктового предложения. Поясню, в данное время мы предлагаем пакетирование услуги с ШПД, усовершенствовали предложения, предложили клиентам различные ТВ-пакеты, включая премиальные. Разумеется, проделана работа с контентом, его качественная оптимизация, а также развитие каналов продаж и обслуживания, повышение качества сервиса.

В целом основными драйверами роста доходов компании, как в предыдущие годы, остаются услуги широкополосного доступа к интернету – FFTx, IP VPN, платного телевидения, конвергированные продукты, различные ИКТ-сервисы, решения для B2B- и B2G-сегментов, а также новые услуги в сфере M2M, облачное видеонаблюдение, «родительский контроль» и другие.

– Уточните, пожалуйста, какую долю рынка занимает в данное время «Казахтелеком» в сегментах фиксированного ШПД и платного телевидения? Каков потенциал у этих сегментов в следующие пять лет?

– Прежде всего, хочу отметить, что компания обладает развитой телекоммуникационной сетью и уникальной инфраструктурой GPON, мы обеспечиваем ШПД к интернету в районах, которые расположены на значительном расстоянии от областных и райцентров страны. Что касается доли рынка, по итогам 2016 года она составила 75%.

По рынку услуг телевидения в прошлом году доля составила 34%. И мы намерены продолжить укрепление позиций на данном быстрорастущем рынке за счет комплексного предоставления разнообразного контента через разные устройства: SmartTV, мобильные устройства.

Полагаю, что в предстоящем году и среднесрочной перспективе, наряду с существующими услугами-драйверами, компания будет развивать новые бизнесы, такие как финансовые услуги, сфера электронной коммерции, а также повышать эффективность каналов продаж, развивать клиенто- и сегментоориентированный подход к продажам. Ведь первоочередными для нас, как для сервисной компании, являются клиент и его потребности в услугах, его ожидания.

– В одном из предыдущих интервью вы упоминали, что «Казахтелеком» рассматривает и разрабатывает новые решения в сфере финансовых услуг и электронной коммерции, которые будут доступны в 2017 году. Реализованы ли данные планы?

– Мы основательно готовимся к выходу на новые для нас рынки, и это вопрос не одного дня. На данный момент в направлении финансовых услуг мы завершили разработку так называемого MVP (minimum viable product) и проводим тестирование системы и прототипов. В направлении электронной коммерции мы также близки к завершению MVP и совсем скоро подойдем к стадии тестирования функционала. Полагаю, к концу года часть продуктов и проектов будет запущена.

Кроме того, компания активно изучает и апробирует инновационные решения, которые могут быть использованы для создания новых продуктов и направлений бизнеса компании. Это и применение blockchain в финансовой и нефинансовой сфере, и развитие услуг Internet of Things, и работа с искусственным интеллектом. Эти направления отвечают стратегическим направлениям развития компании, и наша глобальная цель – стать незаменимым мультисервисным партнером для физических лиц и бизнеса.

– Изменилась ли акционерная стоимость компании в этом году?

– За последние 12 месяцев цена за одну простую акцию АО «Казахтелеком» выросла более чем на 40%. Позитивный тренд свидетельствует о положительной оценке рынком деятельности компании. В октябре текущего года компания также осуществила полный досрочный выкуп своих индексированных облигаций, в результате чего мы добились полного отсутствия валютного риска, связанного с имеющимися финансовыми обязательствами. В настоящий момент все обязательства АО «Казахтелеком» выражены в национальной валюте. Соответственно, вместе с ростом цены на акции компании увеличивается и ее акционерная стоимость.

– Изменилась ли тарифная политика оператора в этом году? Будет ли она меняться до конца 2017 года?

– Пожалуй, это один из самых популярных вопросов для любого оператора связи, поставщика услуг. Нет, тарифная политика нашей компании не изменилась. АО «Казахтелеком» – это, прежде всего, мультисервисный оператор, предлагающий клиентам широкий спектр инфокоммуникационных услуг с учетом различных потребностей потребителей услуг.

Я хотел бы отметить развитие направления мобильной связи – в данном сегменте в нынешнем году выведена линейка предложений, а также одним из отличительных качеств, укрепляющих доверие и лояльность, является постпейдная система оплаты для абонентов.

Компания и далее планирует придерживаться выбранного курса и сосредоточиться в первую очередь на улучшении пакетных решений, пополнения их новыми услугами и сервисами.

– Как оценивают сейчас работу компании мировые рейтинговые агентства?

– С конца 2016 года наблюдается улучшение рейтинговых оценок со стороны международных рейтинговых агентств. Так, в октябре прошлого года рейтинговое агентство Standard & Poor's улучшило прогноз по долгосрочному рейтингу эмитента со «Стабильного» на «Позитивный» и подтвердило кредитные рейтинги АО «Казахтелеком» на уровне «ВВ». А уже в октябре 2017 года, также по корпоративной методологии данного агентства, отмечается повышение рейтинга АО «Казахтелеком» с «ВВ» «Позитивный» на «ВВ+» «Стабильный».

Наряду с этим, в декабре 2016 года другое международное агентство - Fitch Ratings - повысило прогноз по кредитному рейтингу АО «Казахтелеком» с «ВВ» «Позитивный» на «ВВ+» «Стабильный».

Поясню, повышение прогноза по рейтингам обосновывается финансовыми результатами компании, а также улучшением показателей кредитоспособности и ликвидности.

– Каких финансовых результатов планирует достичь «Казахтелеком» по итогам 2017 года?

– Мы планируем увеличить доходы на 2,3 млрд тенге по сравнению с 2016 годом, при этом обеспечив чистую прибыль компании не ниже уровня 2016-го. Основной задачей для нас является сохранение динамики развития, и я уверен, что запланированные показатели к концу года будут достигнуты.

Как техгиганты отнимают рекламные бюджеты у ТВ

Тлек Ерсаин

Технологические компании уже давно перестали делать акцент исключительно на своих разработках. Быстро смекнув, что рекламные бюджеты смогут сгенерировать огромную сумму дохода, технари стали пользоваться всеми вариантами своих возможностей. Интернет-реклама смогла обеспечить полноценный вижуал и звук, при этом оставаясь максимально неназойливой. Тем самым мировые ИТ-гиганты перехватили пальму первенства у телеканалов, которые раньше собирали у себя весь основной бюджет рекламодателей. Техгиганты превратились в настоящих «манимэйкеров», зарабатывающих не только посредством своих продуктов, но и за счет размещения рекламы сторонних компаний у себя на платформе. Один только Twitter за последние пять лет увеличил доходы за счет рекламы на 734%, несмотря на то, что все эксперты пророчили компании скорую гибель. «Капитал.kz» рассказывает о пяти наиболее крупных игроках, доходы от рекламы которых уже давно перевалили на миллиард долларов в год.

Alphabet Incorporated

Созданная после реорганизации Google Inc, компания Alphabet возглавила список самых высокодоходных медиа среди технологических компаний. Несмотря на доходы от продаж аппаратного обеспечения, приложений, встроенных покупок и пользовательской платы за лицензирование, большую часть пирога взял на себя именно Google. Доходы компании выросли почти в два раза, с $47,3 млрд в 2012 году до $79,4 млрд в прошлом году, в основном благодаря сервису контекстной поисковой рекламы AdWords и AdSense – второму сервису компании, который автоматически размещает на сайтах текстовые и графические объявления. Оба сервиса приносят Alphabet до 88% от общей доли пирога.

Чем владеет: Google Search, Google Chrome, Google+, YouTube, Gmail, Google Play, Google Maps

Facebook

Вторая по величине компания, которая зарабатывает на рекламе больше, чем остальные – Facebook. Как правило, рекламу Facebook размещает на сайте и связанном с ним приложении. Добавьте сюда Instagram, который дает возможность рекламодателям таргетировать пользователей на основе личных данных: любимых книг, фильмов, мест и предпочтений, и мы получим $26,9 млрд. За последние пять лет показатели дохода за счет рекламных бюджетов выросли на 44% в основном за счет большого охвата и внедрения мобильной рекламы. Согласно отчету Facebook, к концу 2016 года у компании было 1,9 млрд человек, которые посещали сайт не реже одного раза в месяц, а также 1,2 млрд ежедневных пользователей.

Чем владеет: сайт Facebook, мобильное приложение, Instagram, Messenger, WhatsApp, Oculus

Comcast

Телевизионная компания Comcast – единственное традиционное медиа в списке тех, кто зарабатывает на рекламе крупные суммы и при этом не является технологическим гигантом. За прошлый год доход компании за счет рекламы достиг отметки в $12,9 млрд, в основном благодаря огромному охвату аудитории. Comcast остается крупнейшей в мире вещательной и кабельной телевизионной компанией и второй по размеру платной платформой в США после AT&T. Кроме того, у компании несколько направлений: Comcast Cable занимается предоставлением доступа к высокоскоростному интернету и телеком-сервису, а NBC Universal принадлежат новостные, развлекательные и спортивные кабельные телеканалы. Два из них – NBC News и NBC Sports – остаются ключевыми игроками бренда, которые приносят в общую казну 81% от всех доходов от рекламы.

Чем владеет: NBC network, Telemundo network, USA Network, Comcast Cable, Universal Channel, E! Entertainment Television

Baidu

Как и американский Google, китайская компания Baidu (амая популярная поисковая сеть Китая) зарабатывает примерно $11 млрд за счет доходов от размещения рекламы. Практически каждый житель Поднебесной (до 80% аудитории страны) предпочитает Baidu всем остальным поисковым системам. Компанию часто обвиняют в недобросовестности рекламных объявлений, которые та пропускает на платформу. Например, на Baidu регулярно рекламируются лекарственные средства и медицинские услуги, которые «вводят в заблуждение пользователей». Однако обвинения и нападки со стороны остальных аналогичных сайтов мало влияют на маркетинговые доходы компании, ведь желание рекламодателей попасть на платформу с практически 100% охватом населения уж очень велико.

Чем владеет: сайт Baidu.com, Hao123 International

The Walt Disney

Компания, созданная Уолтом Диснеем, генерирует доход по четырем ключевым сегментам: медиа, парки, развлекательные студии и потребительские товары. Реклама остается одним из основных источников дохода для компании. В прошлом году она привлекла $8,61 млрд рекламных бюджетов, из них 52% были получены за счет партнерских сборов, то есть средств, которые выплачивают кабельные операторы для трансляции контента каналов Disney. По части потребительских продуктов реклама приносит относительно небольшой процент дохода. Так, в прошлом году реклама потребительских продуктов принесла The Walt Disney всего $130 млн, или 2% от общей суммы.

Чем владеет: телеканалы Disney

5 фактов о жилищных строительных сбережениях, о которых вы не знали

Как выгоднее копить и на что использовать заем в ЖССБК

Елена Тумашова

Копить в ЖССБК можно не только на покупку квартиры, но и, например, на ремонт уже имеющегося жилья. А открывать вклады на каждого члена семьи выгоднее, чем открывать один депозит и пополнять его одной большой суммой. Деловой еженедельник «Капитал.kz» и Диас Рахымхан, заместитель директора филиала Жилстройсбербанка в г. Алматы, собрали пять фактов о жилищных строительных сбережениях, о которых вы, возможно, не знали.

Система жилищных строительных сбережений становится все более популярной в Казахстане. С каждым годом портфель займов Жилстройсбербанка Казахстана растет: в 2013 году банк выдал 22% ипотеки среди всех БВУ, в 2014-м – 33%, в 2015-м – 63%, в 2016-м – 67%. По итогам восьми месяцев 2017 года – 75% всех ипотечных кредитов. Если рассматривать именно жилищные займы, то средний срок такого кредита составляет 6,3 года, средняя сумма – около 3,1 млн тенге, при этом средний ежемесячный доход клиентов, которые берут такие займы, – 163 тыс. тенге. А вообще, если говорить о всех видах займов – не только жилищном, но также о промежуточном, предварительном и займах, выдаваемых по государственным программам, – то ипотеку в ЖССБК берут в среднем на 6,5 лет, а средняя сумма кредита приближается к 5,1 млн тенге.

Начать копить в ЖССБК можно с 15 тыс. тенге

Заключить договор о жилищных строительных сбережениях можно со вклада 15 000 тенге – такая сумма необходима для активации договора. При этом открытие договора о накоплениях – это абсолютно бесплатная услуга.

Жилстройсбербанк Казахстана отличается от других БВУ тем, что здесь нет классической системы кредитования, когда человек просто приходит в банк, чтобы оформить потребительский или, например, автокредит. Здесь нет мультивалютных вкладов, нет высокопроцентных депозитов. Вся система основывается на так называемой системе жилищных строительных сбережений. Это закрытая (замкнутая) система финансирования, когда каждый вкладчик участвует в софинансировании. При такой системе задача клиента – накопить 50% от необходимой суммы. К примеру, если приобретаемая недвижимость стоит 10 млн тенге, то клиенту ЖССБК необходимо накопить не менее 5 млн тенге за период не менее 3 лет, выполнив при этом условия достижения оценочного показателя. Оставшиеся 5 млн тенге ЖССБК выдает клиенту в виде займа по льготной ставке до 5% годовых.

Можно рефинансировать ипотечный кредит из другого банка

В ЖССБК можно рефинансировать ипотечный заем, взятый в другом коммерческом банке – так можно снизить ставку по кредиту и ежемесячный платеж. В неделю за консультацией, например, в алматинский филиал банка обращаются от 5 до 10 клиентов, которые хотели бы сделать рефинансирование. Притом что одним из условий является накопление 50% (либо разовое внесение) от остатка основного долга в «исходном» БВУ, получается все равно выгоднее рефинансировать кредит в ЖССБК.

Сейчас в банке два займа из десяти выданных – это займы, полученные для рефинансирования. Причем сделать апгрейд могут и «внешние» заемщики – взявшие кредит в другом БВУ, и «внутренние» – действующие клиенты самого ЖССБК.

При оформлении рефинансирования возникает один нюанс, касающийся залога. ЖССБК делает запрос в банк клиента для получения согласия на вторичное обременение. Вторичное обременение – это когда один банк может наложить обременение на залог, который уже находится в залоге в другом банке, при согласии второго. Некоторые банки отказывают в таком обременении по разным причинам. Тогда клиенту приходится искать иной залог, который оценивается по стоимости не меньше, чем по рефинансируемому займу. Либо клиент обращается к банковскому омбудсмену – это независимое физическое лицо, которое содействует в решении споров и разногласий между заемщиком и банком, возникших из ипотечного договора. Как правило, вопрос разрешается.

Бывает и такое, что клиент не смог накопить 50% от стоимости жилья и был вынужден обратиться в другой банк под более высокие ставки. В таком случае он параллельно открывает депозит в ЖССБК и начинает делать накопления по мере своих возможностей и через какое-то время решает воспользоваться своими сбережениями, именно для рефинансирования.

Всей семьей копить выгоднее

ЖССБК предлагает так называемый «Семейный пакет» – можно открыть депозиты на всю семью в рамках этого продукта, если клиент со своей семьей может откладывать больше 40 000 тенге в месяц.

40 000 тенге – это минимальная сумма, при которой стоит выбрать «Семейный пакет». Но что если семья может откладывать и по 100 000, и по 150 000 тенге каждый месяц? Почему выгоднее в таком случае «Семейный пакет» по сравнению с депозитом, открытым на одного человека?

К примеру, клиент вносит на свой депозит по 100 000 тенге ежемесячно, по итогам года он накопит 1 200 000 тенге, но премию от государства получит только в размере 90 760 тенге. И плюс 13 000 тенге – 2% вознаграждения от банка. Дело в том, что государство поощряет не более 200 МРП, то есть из всей внесенной суммы за год 1 200 000 тенге – только 453 800 тенге; остальная сумма – 746 200 тенге – переходит на следующий год и начисление госпремии будет только по итогам следующего года.

Однако если клиент разделит 100 000 тенге на три платежа, к примеру 35 000 тенге, 35 000 тенге и 30 000 тенге, на себя, супругу и ребенка соответственно, то выплаты будут происходить следующим образом. По депозитам, на которые будет откладываться по 35 000 тенге: клиент накопит за год 420 000 тенге, на депозите, на который будет перечисляться 30 000 тенге, – 360 000 тенге. На каждый депозит государство начислит премию, в итоге семья получит 84 000 тенге, 84 000 тенге и 72 000 тенге – 240 000 тенге, что практически на 150 000 тенге больше, чем при накоплении на одном депозите. И плюс к ним еще 2% вознаграждения банка на весь пакет.

Именно по этой причине большинство клиентов ЖССБК предпочитают открывать депозиты в рамках «Семейного пакета»: так выгоднее и быстрее накопить на собственное жилье.

Копить можно не только на покупку квартиры

Копить в ЖССБК можно не только на покупку квартиры, но и на ремонт и модернизацию жилья (включая приобретение строительных материалов и оплату подрядных работ). ЖССБК выдает кредиты на любые цели, связанные с улучшением жилищных условий. Во-первых, это непосредственно покупка жилья – квартиры или дома, причем как на первичном, так и на вторичном рынках; также на обмен жилья с доплатой и покупку жилья, находящегося в залоге у БВУ.

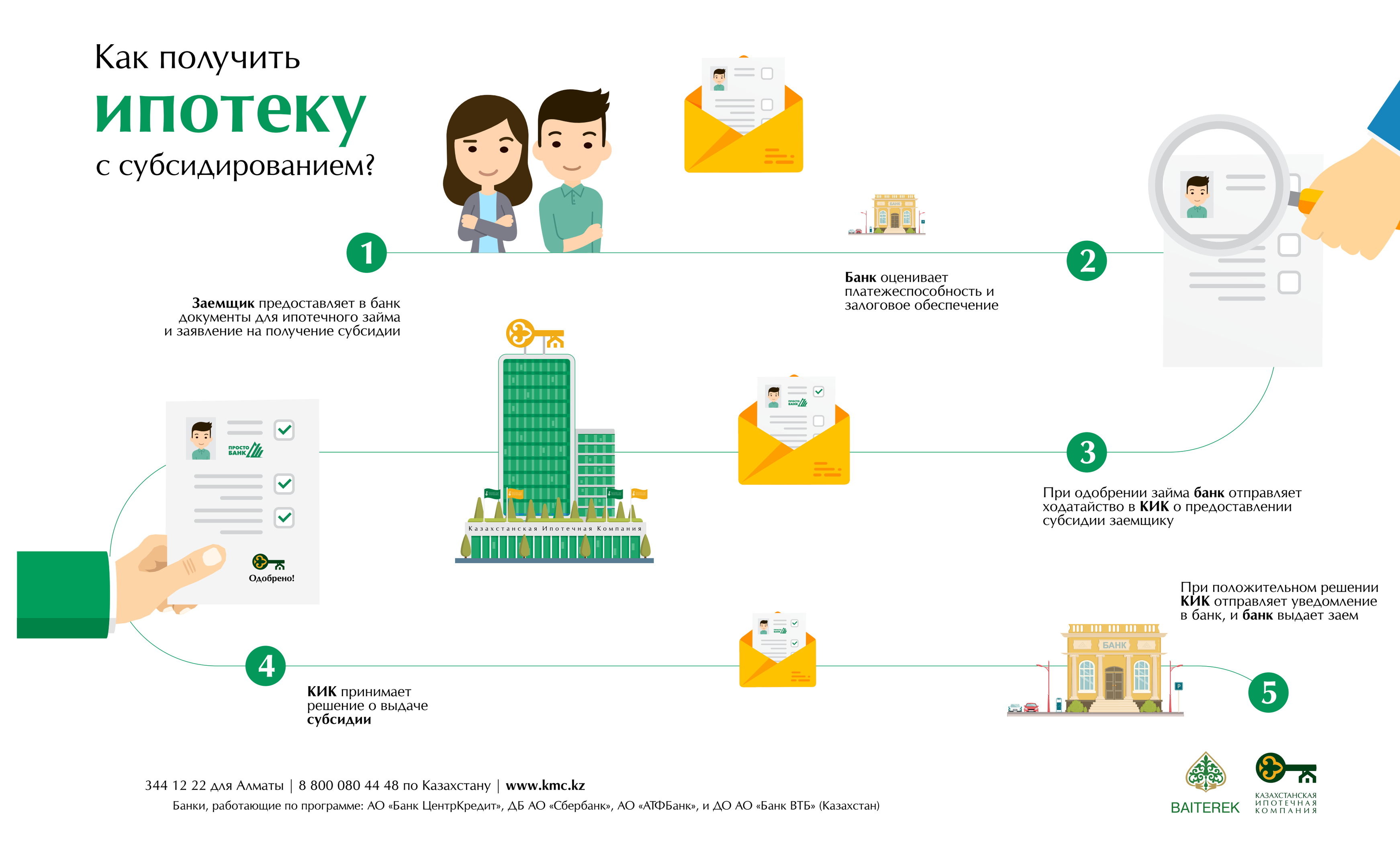
Во-вторых, открыть депозит можно с целью строительства на земле – под личное подсобное хозяйство или индивидуальное жилищное строительство. В-третьих, копить можно на покупку земельного участка – также под ЛПХ или ИЖС. В-четвертых – на рефинансирование ипотеки, взятой в другом коммерческом банке. В-пятых, копить в ЖССБК можно на ремонт жилья, в-шестых, – на первоначальный взнос для получения ипотеки в другом БВУ или финансовой организации.

Кстати, на ремонт жилья можно оформить заем без предоставления залога, с суммой займа до 1,5 млн тенге под гарантию физического лица и только в рамках жилищного займа (для клиентов, которые накапливали не менее трех лет, накопили 50% суммы за этот период и достигли минимального оценочного балла).

Открыть депозит в ЖССБК могут самозанятые граждане

Есть мнение, что Жилстройсбербанк Казахстана – это банк только для госслужащих. На самом деле накапливать деньги на депозите и получать займы в банке могут все, даже официально не работающие. В банк очень часто обращаются частные предприниматели, которые даже не знали, что в банке можно получить ипотеку без подтверждения доходов. Если вкладчик равномерно накапливал в течение трех лет и накопил половину суммы, то он имеет право получить кредит под 5% годовых без подтверждения доходов.

В числе клиентов банка – люди, работающие сами на себя, например, владельцы и работники салонов красоты, СТО, магазинов. Многие думают, что если нет официального заработка, ЖССБК откажет. Но это не так.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИНВЕСТОРАМ ПРЕДЛОЖИЛИ ПРОБЛЕМНЫЕ ОБЪЕКТЫ АСТАНЫ

Акиматом города совместно со столичной прокуратурой в рамках проекта «Безопасность и комфорт в столице» проведена очередная ярмарка строительных объектов, передает медиацентр столичного акимата. Цель мероприятия – поиск потенциальных предпринимателей и инвесторов, готовых взяться за завершение строительства проблемных объектов. На этот раз вниманию потенциальных инвесторов был презентован 21 незавершенный проблемный жилой комплекс. «На сегодняшний день на ярмарке выставляются проблемные объекты для привлечения застройщиков. Объекты – на разных этапах строительства. Есть ЖК, которые завершены на 80%, есть, в которых уже живут дольщики, а есть такие, которые вообще на нулевом цикле, то есть только земля», – отметила председатель общественного объединения дольщиков Астаны Татьяна Чурсина. В ярмарке приняли участие более 100 строительных организаций, в том числе из других регионов страны, и иностранные компании. Для собравшихся предпринимателей каждый проект был отдельно презентован, показаны свободные площади, земельные участки и эскизы проектов, а также предоставлена информация о наличии технических условий и т. д.

ЖССБК КОМПЕНСИРОВАЛ ВСЕ ПОТЕРИ ВКЛАДЧИКОВ ОТ ВАЛЮТНОГО ШОКА

Жилстройсбербанк Казахстана (ЖССБК) компенсировал своим вкладчикам все потери по вкладам, которые они понесли в результате резкого ослабления тенге, которое произошло в августе 2015 года. Об этом на пресс-конференции в Алматы заявил заместитель председателя правления ЖССБК Адлет Кожанбаев. «В связи с ослаблением тенге в августе 2015 года по поручению главы государства, правительства с банками и НУХ «Байтерек» были разработаны механизмы по выплате компенсаций вкладчикам нашего банка. Если в банках второго уровня компенсировались только вклады до 1 млн тенге, то в нашем банке вкладчики имели возможность получить компенсацию в размере 35,5% от суммы вклада, то есть имеющихся остатков на 18 августа 2015 года по всем вкладам, то есть ограничений по сумме у наших вкладчиков не было. Общая сумма начисленной компенсации в рамках этого проекта составила свыше 49 млрд тенге. Из них 20 млрд – компенсация за счет собственных средств банка и 29 млрд за счет бюджетных средств», – заметил Адлет Кожанбаев. Всего курсовая компенсация проходила в два этапа. «В 2016 году общая сумма возмещения составила порядка 29 млрд тенге. В апреле 2017 года мы завершили проект по зачислению (курсовой – Ред.) компенсации – эта сумма порядка 27 млрд тенге. Общее количество вкладчиков, которые получили компенсацию, – это порядка 316 тыс. На сегодня процесс по зачислению компенсации завершен», – заметил Адлет Кожанбаев.

В ДЕНЬ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ ЗАПУСТЯТ 18 ПРОЕКТОВ

В день индустриализации в режиме телемоста главой государства будет запущено 18 новых проектов на общую сумму 399 млрд тенге. Об этом на заседании правительства сообщил министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек, докладывая о ходе реализации Государственной программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы. «6 декабря мы подведем итоги индустриализации за текущий год. В рамках телемоста мы планируем запуск 18 проектов, а также планируем показать телевизионные ролики по 26 проектам», – заявил он. Глава ведомства отчитался и об итогах проведенной работы. Так, по данным министра, в стране работают 11 СЭЗ и 22 индустриальные зоны. «С момента создания СЭЗ запущено 157 проектов на сумму порядка 680 млрд тенге, создано 11,5 тыс. рабочих мест. В текущем году на СЭЗ планируется запуск еще 24 проектов на сумму 100 млрд тенге. На площадках индустриальных зон запущено 115 проектов на сумму 100 млрд тенге, создано 8 тыс. рабочих мест», – отметил он. «Благодаря индустриализации мы смогли сделать обрабатывающую промышленность привлекательной для инвестиций. За последние 7 лет в обрабатывающий сектор привлечено более $26 млрд прямых иностранных инвестиций. Доля обрабатывающей промышленности в структуре инвестиций по итогам 2016 года увеличилась до 19,5%», – отметил спикер.

ПРЕЗИДЕНТ «ЭЙР АСТАНЫ» РАССКАЗАЛ О БУДУЩЕМ IPO

Самым лучшим временем для выхода «Эйр Астаны» на IPO является конец 2018 года. Об этом рассказал президент авиакомпании Питер Фостер. Напомним, в мае этого года министр финансов Бахыт Султанов заявил, что Казахстан намерен продать акции «Эйр Астаны», «КазМунайГаза» и «Казатомпрома» уже к 2019 году. «На самом деле это не прерогатива Минфина (принимать решение о дате выхода «Эйр Астаны» на IPO – Ред.). Это прерогатива акционеров компании. Временное окно для IPO компании откроется, как планируется на данный момент, примерно в октябре 2018 года. Это предварительные сроки, то есть это не обязательно должно произойти в октябре следующего года. Промежуток такой – 6-8 месяцев с данного времени. То есть самый лучший временной прогноз – конец 2018 – начало 2019 года», – сказал Питер Фостер.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РЕСТОРАТОРЫ И ОТЕЛЬЕРЫ ТЕРЯЮТ ПРИБЫЛЬ

Казахстанские отельеры и рестораторы не смогли воспользоваться акцизным маневром вокруг международной выставки ЭКСПО-2017 и зафиксировали падение прибыли во 2 квартале после позитивного начала года. Второй квартал текущего года закончился для отечественной индустрии гостеприимства снижением прибыли, за апрель-июнь 2017 года крупные, средние и малые предприятия, оказывающие услуги по проживанию и питанию, совокупно получили прибыль в размере 8,2 млрд тенге. Это более чем в 2 раза ниже суммы чистого результата (до налогообложения) предприятий отрасли за 2 квартал 2016 года. По сравнению с предыдущим кварталом (1 квартал 2017 года) объем прибыли также упал. Особенно серьезно просела прибыль у крупных и средних участников рынка – за 2 квартал их чистый результат сложился в сумме 5,8 млрд тенге, или в 2,4 раза меньше уровня годом ранее. Прибыль малых предприятий гостинично-ресторанного сектора в РК за год уменьшилась менее резко, на 32,2%, или на 1,1 млрд тенге. Резкое снижение доходности деятельности в гостинично-ресторанном бизнесе происходит под влиянием более быстрого роста расходов участников рынка по сравнению с увеличением выручки. За апрель-июнь текущего года предприятия, оказывающие услуги по проживанию и питанию, заработали в общей сложности 142 млрд тенге, или на 18,7% (22,4 млрд тенге) больше объема доходов за 2 квартал 2016 года. Общая сумма понесенных затрат за год увеличилась на 31,1%, или на 31,7 млрд тенге, и составила 133,9 млрд тенге. **(finprom.kz)**

КРЕДИТЫ УСКОРЯЮТ ДЕЛОВУЮ АКТИВНОСТЬ

К осени портфель кредитов, направленных банками на поддержку малого бизнеса, достиг 3,15 трлн тенге – на 1,2% больше, чем месяцем ранее, и на 12,9% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. Это уже более 24% от всего кредитного портфеля банков. Для сравнения: годом ранее было 22%, а пятью годами раньше, в августе 2012 года – всего 14,7%. Наибольший объем кредитов малому бизнесу сконцентрирован в финансовом центре – 47,6% от РК, 1,5 трлн тенге, +8,5% год-к-году. Впрочем, доля Алматы снизилась – годом ранее, в августе 2016, на южную столицу приходилось 49,5% кредитов в секторе. На втором месте – Астана, причем доля столицы значительно приросла: уже 30,3% от РК, против 27,8% годом ранее. Это 953,3 млрд тенге, сразу +22,9% за год. Надежную кредитную поддержку малому бизнесу стимулируют различные государственные программы – например, субсидирование займов, а также гарантии по кредитам от Фонда развития предпринимательства «Даму» – формации национального холдинга «Байтерек», в рамках «Дорожной карты бизнеса», ГПИИР и т. д. **(energyprom.kz)**

Биткоин за «пепперони»

В Астане заработала первая франшиза пиццерии с оплатой в криптовалюте

Гаухар Ануарбек

Жителям столицы предложили пиццу за криптовалюту. Это первый для казахстанского фастфуд-рынка опыт продаж посредством электронной наличности. Новомодный, или, как сегодня еще говорят, «хайповый» тренд внедрил в свой бизнес директор «Nexxiopizza Астана» Арслан Айнакулов. В разговоре с «Капитал.kz» молодой предприниматель назвал главные причины, побудившие его начать общаться с клиентами через блокчейн-технологии, и наглядно показал, как приобрести «маргариту» или «пепперони» за цифровые деньги.

– Арслан, признаюсь, Nexxiopizza удивляет своей реакцией на современные бизнес-возможности. Тем более что на рынке вы сравнительно недавно.

– Да, в Астане мы открылись 8 месяцев назад. Но самому бренду уже 15 лет. Его родина – Уральск. Работаем мы по франшизе.

– Чем же вас привлекла уральская пицца?

– Мы изначально понимали, что хотим развиваться именно на этом рынке. Почему франшиза? Потому что, будучи новичками вообще в бизнесе, нам необходимо было обучение. Искали разные варианты франшиз, но остановили свой выбор на Nexxiopizza – здесь хорошая рецептура, они – бесспорные лидеры в своем регионе. Поверите, до сих пор многие наши клиенты, которые родились и выросли в Уральске, ассоциируют нашу пиццу со вкусом детства.

– На каких условиях вы договорились с франчайзером? Насколько эти условия щадящие для начинающих бизнесменов?

– С франчайзером нам повезло. Мы прилетели в Уральск, поговорили, нам сделали большую экскурсию по всем точкам, у них их 6 и плюс производственно-распределительный центр. В общем, уже тогда стало понятно: мы нашли то, что искали. А так как мы являемся первыми франчайзи в Казахстане для бренда Nexxiopizza, для нас предусмотрели особые условия. Мы не платили паушальный взнос, а роялти составляет всего 3% от оборота.

– То есть 3% для вас – это посильная ответственность?

– Сначала мы платили с задержкой. Сейчас же все оплачиваем вовремя, хотя имеем сегодня в Астане только одну точку. Но это плата за то, что нам дали готовую систему, готовую рецептуру. Мы на это пошли и очень довольны.

– Есть в планах расширяться? Или пока еще рано говорить о других точках пиццерии Nexxiopizza?

– Сейчас мы сконцентрированы на районе Алматы в Астане, то есть до 85% заказов доставляем жителям этого района. Мы находимся в поиске инвестиций для открытия стационарного кафе на левом берегу столицы, нас об этом просят уже сами клиенты (улыбается). Да мы и сами понимаем, что нужно расти. За 8 месяцев мы поняли, что модель работает, а значит надо расширяться, открывать кафе, куда люди могут прийти и покушать нашу пиццу.

– Какие объемы у вас сегодня?

– Объемы у нас прыгают в зависимости от того, праздничный это день, выходной или рабочий. В среднем где-то 150 пицц ежедневно отправляем. В перспективе планируем выйти на показатель 300-400 пицц в день. И мы к этому идем. Наш ежемесячный прирост по объемам – 20-30%. Наша пицца людям нравится, скажу без ложной скромности. У нас высокий уровень повторных заказов.

– А как давно начали принимать оплату в криптовалюте?

– Около двух месяцев назад. До этого, конечно, долго наблюдали, изучали этот рынок. Сам я также участвовал в операциях на бирже, какое-то время занимался трейдерством. В какой-то момент понял, что эту систему можно спроецировать на мой бизнес, принимать оплату в криптовалюте. За этим будущее. Я в этом уверен. Пройдет буквально 3-4 года и в Казахстане уже не будет ни одного человека, который ничего не будет знать о криптовалюте. Для Nexxiopizza это был больше экспериментальный ход, с другой стороны, это действительно хайп. Наша аудитория – это молодежь, которая сегодня активно изучает биржевой рынок, они, что называется, в теме. Поэтому мы и решили: раз нашим клиентам это интересно, значит нужно сделать такое предложение, продумали алгоритм и ввели в действие.

– Что это за алгоритм? Давайте по пунктам: что нужно сделать, чтобы купить пиццу Nexxiopizza за криптовалюту?

– Если говорить о биткоине, сегодня он стоит около $5600, но людям ведь не обязательно покупать один биткоин, можно брать его деления – сатоши, что то вроде копеек. Сколько сатошей стоит наша пицца, это определяет курс на сегодняшний момент покупки. Смотрите, это мой кошелек, блокчейн, он есть абсолютно у всех, кто занимается биткоинами. Я здесь принимаю оплату. Вот наш сайт, люди выбирают продукцию, высылают свое сообщение о том, что они хотят приобрести пиццу, например, на сумму 5 тысяч тенге. Я делаю следующее: на текущий момент 5 тысяч тенге по курсу KASE – $14,8. Ввожу эту сумму сюда, и у меня сразу определяется количество сатошей на момент текущей продажи. То есть сейчас одна пицца стоит порядка $6-7. Повторюсь, мы не можем сказать конкретно, сколько сатошей стоит пицца, рынок очень волатильный.

– Сколько уже было покупок с оплатой криптовалютой?

– За два месяца было 8 продаж. Это нормально, наша основная цель – популяризация криптовалюты. Нужно понимать, что наш клиент – это человек, у которого эта валюта есть. Другим людям это уже неудобно – переводить деньги только ради того, чтобы купить нашу пиццу. Кроме того, мы понимаем, что многие, кто заливает биткоин, у них есть цель – приумножить свои деньги, и они стараются их не тратить. Для многих это инвестиционный вклад, который они хранят для своего обогащения.

– Арслан, а вас не пугает, что криптовалюта сегодня не регулируется никаким законодательством, что на волне этого, как вы говорите, хайпа глава Нацбанка Данияр Акишев назвал затею рискованной и призвал казахстанцев думать о безопасности своих сбережений?

– Я так отвечу: на рынке развивается то, что, во-первых, удобно, во-вторых, просто. Оплата криптовалютой – это очень просто! Это несколько минут и даже секунд, при этом нет комиссии банку за перевод. Этим будут пользоваться, однозначно. Что касается использования самой криптовалюты, да, есть некоторые сложности, например, перевод денег из одной страны в другую, бесконтрольность платежей, возможно, какие-то налоговые процедуры. Но всегда можно придумать какие-то механизмы регулирования. Теперь что касается рисков. Когда меня спрашивают, нужно ли туда идти, я чаще всего говорю «нет». Потому что туда нужно заходить, хорошо понимая, что такое инвестиции, нужно быть подготовленным. Но я очень хочу, чтобы казахстанцы освоили блокчейн-технологии быстрее, чем в других странах. Потому что в противном случае мы можем отстать.

– Кстати, а как с налоговой прозрачностью при оплате криптовалютой?

– Когда мы принимаем оплату в сатошах, в систему заносим данные в той же форме, как если бы клиент обратился через call-центр или оформил заказ на сайте. Проводим абсолютно такую же процедуру, выдаем чек в тенге и на нем не прописано, что пицца куплена через биткоин. И вот за эти чеки мы уже и отчитываемся.

ҚАЗАҚТЕЛЕКОМ

iD Home VIP

iD Home VIP топтамасындағы қызметтер қатары арта түсті!

Теперь еще больше услуг в пакете iD Home VIP!

2014.09.10 № 14014826 лицензиялы 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

Биткоин обеспечен эмоциями

Игроки рынка криптовалют РК хотят видеть эмитентом государство

Георгий Ковалёв

В конце сентября управляющий МФЦ «Астана» Кайрат Келимбетов заявил о планах создания казахстанской криптовалюты. Местом криптодолины выбран архитектурный комплекс EXPO-2017. Месяц спустя председатель Нацбанка РК Данияр Акишев призвал правительство запретить торговлю криптовалютами и их генерацию в Казахстане. Это требование он обусловил полным непониманием природы и феномена биткоина. Какие настроения испытывает рынок криптовалют после таких разнонаправленных заявлений, выяснял «Капитал.kz».

Криптовалюты должны быть централизованными

Флагманом мира криптовалют стал биткоин – виртуальная монета, ажиотажный спрос на которую на 90% обусловлен спекулятивными и даже откровенно криминальными интересами.

«Думаю, биткоин – первый тест перед введением реальной мировой криптовалюты, – считает предприниматель, основатель онлайн-академии CriptoNomads Абильбек Нарембаев. – Но если вы сегодня купите биткоин за $6 тыс., а завтра он обесценится – кому вы будете предъявлять претензии?» Можно подумать, что пример МММ и местных аналогов не дает обмануться – государству. «Это очевидно! Поэтому криптовалюты должны выпускаться централизовано государством, которое гарантирует ответственность за свою валюту», – уверен Абильбек Нарембаев.

По его словам, 90% покупателей биткоина – спекулянты и люди, стремящиеся скрыть активы и уйти от налогов. Это справедливо для всего мира. Биткоин – классический инструмент спекулятивной торговли. На операциях с биткоинами люди больше теряют, нежели выигрывают, – такова природа спекулятивных настроений малосведущих людей.

«Главное свойство валюты – способность купить-продать с ее помощью любой товар. А биткоин сам обладает качествами товара. Его можно купить или продать. Но купить на него любой товар вы не можете», – обращает внимание Абильбек Нарембаев. Выходит, глава Нацбанка лукавит, когда заявляет о непонятной сути биткоина? «Думаю, задача Нацбанка – создать централизованную криптовалюту, поэтому он начинает борьбу с валютами-конкурентами», – предполагает эксперт.

Казахстанская «Энигма» без шифровальщиков

«Даже если мы и хотим создать свою криптовалюту, у нас нет соответствующих размаху вычислительных мощностей», – считает владелец data-центра ahost.kz Тахир Такабаев. Можно ожидать, что государство купит нужные мощности. «Хорошо, купит. А шифровальщики у нас есть? Для создания криптовалюты нужна «казахстанская «Энигма», нужен свой код. Как математик, я знаю только одного человека в стране, способного на решение такой задачи. Но таких экспертов должно быть хотя бы 20!» – говорит Тахир Такабаев. Предположим, что купят и шифровальщиков. Как легионеров в спорте.

«Но тогда и код не будет принадлежать нам во всей полноте. Соответственно, и криптовалюта тоже. Государство начало с того, что хочет запретить майнинг биткоина. Как это сделать? Это же все зашифрованные операции, чем биткоин и привлекает криминал», – объясняет он.

«В Алматы майнингом занимаются 150 человек», – уверенно заявляет Амре Кабылаш, представляющий интересы компании CSN в Казахстане. В теме виртуальных валют Амре уже три года, к нему «Капитал.kz» привело желание понять, кто же те 10 процентов людей, которые не интересуются законными возможностями биткоина.

Выясняется, что биткоин – универсальный инструмент для участия в процессе ICO. Это как IPO, но на бирже виртуальной. Вход в проекты стоит по-разному: от нескольких биткоинов (на момент беседы один биткоин стоил $6133) до доли одного биткоина. В основном речь идет о проектах по созданию виртуальных приложений для смартфонов.

Профессиональная оценка рисков

«Не лучше ли придерживаться классических биржевых схем, которые разрабатывались столетиями? – задает риторический вопрос Максим Гандрабура, старший партнер консалтинговой компании IGM Kazakhstan. – Чем обеспечены все эти цифровые сделки, кроме эмоций?» На вопрос о том, не хотели бы его клиенты получения взрывной прибыли, какую дает биткоин, он отвечает, что эту прибыль можно видеть лишь в исторической ретроспективе, зная события прошлого.

«Но что касается будущего, то поведение биткоина не поддается никакой аналитике, у него нет экономической природы. Сторонники биткоина говорят: традиционные деньги также ничем не обеспечены. Но нацбанки ответственно поддерживают корреляцию между рынком и валютами, которые обслуживают экономику. Динамика индустриализации, объемы торговли – всего этого для биткоина не существует», – перечисляет Максим Гандрабура. Закрытость этих процессов и явный криминальный спрос на биткоин настораживают профессиональных инвесторов. Да и психологические схемы, используемые для распространения биткоина, ориентированы на обывателя: позитивный исторический тренд, возможность повышения собственной самооценки и вера в легкое обогащение.

Высокоспекулятивным инструментом биткойн считает и первый заместитель председателя правления ForteBank Гурам Андроникашвили. Он не рекомендует широкой публике приобретать биткоины в качестве единственного инвестиционного инструмента. «Инвестиция обычно оценивается потенциалом будущих денежных потоков, которые она генерирует. Например, если вы покупаете акцию, вы понимаете, сколько дивидендов в итоге вы получите в будущем. У биткоина нет денежного потока, это просто средство оплаты, и его стоимость поднимается только лишь из-за количественного ограничения.Мне, как классическому финансисту, трудно оценить или посчитать справедливую стоимость биткоина сейчас и какая цена у него будет в будущем, поэтому я не рассматривал биткоин на предмет инвестиций», – поделился он с «Капитал.kz».

«Есть целый ряд факторов, которые прямо или косвенно будут влиять на вероятность хождения криптовалюты на казахстанском рынке, – считает генеральный директор группы компаний «Верный капитал» Ерлан Оспанов. – Во-первых, так как объективно такая возможность уже существует, будет ли это законодательно разрешено у нас? В изучал данный вопрос, и да, необходимость введения криптовалюты, а может быть, и замены ею национальной валюты, может возникнуть в будущем». И то, как национальный регулятор отреагирует на подобную потребность, в конечном итоге и будет влиять на развитие крипторасчетов на казахстанском рынке.

«Во-вторых, я рассматриваю криптовалюту не со стоимостной точки зрения, а, прежде всего, с позиций ее защищенности», – продолжает Ерлан Оспанов. К примеру, традиционные валюты, тенге или доллар, имеют свою определенную ценность в силу экономических особенностей той или иной страны хождения и ее экономики. В случае же с криптовалютой в отсутствие какого-либо администратора и/или географически определенного рынка использования ее главным стоимостным критерием становится степень ее защиты.

«Что касается биткоина, то в будущем теоретически эта криптовалюта может стать неким эквивалентом, каким сегодня является золото. Но это, повторюсь, теоретически. Для этого необходимо, чтобы все страны отказались от золота как эквивалента, что очень непросто. И здесь мы говорим только о биткоине. Помимо биткоина, есть много других криптовалют, которые уже сейчас формируют большой пузырь на рынке, то есть спекулятивное увеличение спроса, ничем, по сути, не подкрепленное», – считает Ерлан Оспанов.

Мнение в афористичной манере

Айдан Карибканов, председатель совета директоров ТОО «Visor Holding», к которому «Капитал.kz» обратился за комментарием, сказал, что не против высказать свое мнение, но что он об этом написал уже целую историю. Не можем не привести ее полностью: «Хотелось бы сказать что-то умное: определение денег от Адама Смита, Маркса и меркантилистов. Про роль золота и Бреттон-Вудскую конвенцию и ее крах. Про блокчейн. Но решил просто повспоминать. Во времена моего детства была такая игра под названием «пробки». Самые обычные пробки от бутылок. Надо учесть, что в те времена выбор напитков не очень большой был – обычные крышки от воды или пива, от пепси-колы с надписью, от диковинных иностранных вермутов очень красивые и высоко ценились. Пробки надо было положить на тыльную сторону ладони и ловко подбрасывать. У кого получилось – тот выиграл пробку у менее ловкого. Но играли не так уж часто, больше копили эти пробки, вымеривали друг у друга, искали на улице. У особо увлеченных целый мешок с пробками был, разной ценности, зависевшей от редкости.

Чем-то современные криптовалюты можно уподобить пробкам от бутылок. В какой-то момент, непонятно почему, кому-то пришло в голову придумать игру с ними и присвоить им какую-то ценность, которой у них не было до сих пор. Раньше они только горлышко бутылки закрывали. Появился спрос на пробки, появились «богатые пробочники». Чтобы добыть пробку, надо было постараться: лазить около пивных и по арыкам. Можно было купить пробку, но это только вместе с бутылкой пепси-колы. Эта сложность добычи пробки ограничивала приток новых пробок на рынок, но зато уделенных пробками пацанов становилось все больше.

Были ли пробки «новыми деньгами»? В чем-то были, можно было на них купить у одноклассника жевательную резинку, купить услугу по помощи на контрольной работе, шпаргалку, коржик выменять или компот. Но вот сливочное масло в гастрономе на пробки было не купить. Впрочем, и за советские рубли тоже нелегко было. Квартплату тоже пробками не принимали. Не универсальное средство платежа. Принимают пробки только те, кто готов верить в их ценность.

Закончился ученый год, все разъехались по пионерлагерям. В сентябре про пробки забыли».

6 полезных приложений для предпринимателей

Тлек Ерсаин

Разработчики приложений уже перестали концентрироваться исключительно на производстве программ для поиска ресторанов, онлайн-магазинов или игр. Вместо этого они взяли новый курс на бизнес-направление, для того чтобы сделать мозговой штурм эффективнее, а работу интереснее. Благодаря таким приложениям смартфон стал не только средством связи и интертеймента, но и полезным помощником в бизнесе. Для самих разработчиков бизнес-приложения стали способом обогатиться. Из-за встроенных покупок и подписке они стали зарабатывать. К 2016 году доходы от продаж приложений достигли отметки в $24,5 млрд в общемировом значении. «Капитал.kz» собрал шестьть полезных приложений App Store и Google Play, которые сделают работу легче, а процесс управления проще.

Sign Easy

Разработчики из Сан-Франциско предлагают возможность подписывать важные документы, не отходя от смартфона. Пользователь может скачивать документы с почты, Dropbox, OneDrive, Everpoie или облака и подписывать их легким движением руки (либо стилуса). Через приложение можно завизировать контракты, счета-фактуры, соглашения и другие важные документы, а также отправить их через почту сторонним пользователям. Примечательно то, что Sign Easy работает практически со всеми форматами: PDF, Word, Excel, Text, Pages, JPG, PNG, так что у пользователя вряд ли могут возникнуть проблемы с конвертацией документа. Нужно учесть, что приложение не из бюджетных: стандартная подписка начинается от $5,99 за 10 документов. Бизнес-пакет с безлимитным количеством подписей и вложений обойдется в $179,99.

Scanner for me

Сканирование, печать и управление документами с помощью смартфона – вот основные функции, которые выполняет Scanner for me. Приложение помогает сканировать и отправлять на печать любые письменные, печатные или графические материалы. Например, контракты партнеров или клиентов, визитки, бумажные заметки и квитанции для отслеживания расходов. Для сканирования документов нужно всего лишь навести камеру смартфона на документ и тут же получить отсканированный документ, который потом можно еще и отредактировать. Сейчас Scanner for me занимает десятую строчку рейтинга AppStore из категории «Бизнес». Стоимость приложения – $4,99 на три месяца, $7,99 – для полугодового пользования и $12,99 – для подписки на весь год.

Point+

Приложение от казахстанских разработчиков занимает 73-е место в списке AppStore «Навигация» и предлагает пользователям быстро и удобно находить ближайшие банкоматы, обменные пункты, нотариальные конторы, пенсионные фонды, страховые организации и отделения банков. Point+ работает как навигатор: сразу после загрузки определяет близлежащие банкоматы, обменные пункты рядом с вами. Помимо этого, приложение отображает текущий курс обмена иностранной валюты в режиме реального времени. Пока что приложение актуально для жителей Алматы и Астаны и остается бесплатным для пользователей.

Last Pass

Приложение является менеджером хранения паролей и дает возможность получить быстрый доступ к заветному сочетанию цифр или букв для пользования почтой, дебетовой картой или сигнализацией. Для пользования программой юзерам достаточно создать пароль для самой Last Pass, а для iOS сгодится TouchID. Приятным бонусом стала синхронизация приложения как на смартфоне, так и через компьютер. Главное – запомнить пароль от самого приложения.

Myth.kz

Приложение от тех же разработчиков, что и Point+, позволяет оплачивать различные услуги – был бы телефон и Myth.kz. В список услуг входят пополнение баланса мобильного телефона, интернет, фиксированная телефония, коммунальные платежи и даже охранные услуги. Всего Myth.kz дает доступ к оплате более 100 различных услуг, а сам остается бесплатным.

Basecamp

С виду может показаться, что приложение представляет собой таск-менеджер, но на деле оказывается, что Basecamp – это понятный способ управления проектами компании. У приложения шесть основных инструментов работы, которые должны сделать весь процесс управления проектами легче и лучше. Например, у Basecamp есть задачник, чтобы каждый из участников видел, в каком направлении двигаться. Чат дает возможность совершать короткие разговоры, а график доступно показывает, какие проекты должны быть сданы в какой день.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ИИ НАУЧИЛСЯ ОБХОДИТЬ ЗАЩИТУ ОТ БОТОВ

Инженеры из США создали новую систему самообучающегося искусственного интеллекта (ИИ), способную ломать текстовые капчи, используемые для защиты сайтов от ботов. «Используя опыт системной нейрофизиологии, мы создали новую модель компьютерного распознавания, которая распознает капчи лучше, чем это делают глубинные нейросети, и при этом работает в 300 раз более эффективно», — заявил создатель программы Дилип Джордж. Главным недостатком существующих в настоящее время систем искусственного интеллекта и нейронных сетей считается их неспособность самостоятельно осваивать новые навыки. Чтобы научить их выполнению новой задачи, приходится использовать большие массивы данных, вручную обработанные человеком. В основе программы лежит технология под названием «рекурсивная корткиальная сеть» (RCN). Это особый вид нейросети, способной имитировать работу коры головного мозга. Представленная сейчас программа может самостоятельно научиться распознавать цифры и буквы произвольной формы, нарисованные на капчах, изучив всего 260 примеров подобных головоломок. **(Science)**

ТОКЕН-СТАРТАПЫ ОБРЕЧЕНЫ НА ПРОВАЛ

Во время выступления на хакатоне ETHWaterloo основатель платформы Ethereum Виталик Бутерин рассказал о своем отношении к стартапам, проводящим первичное размещение монет. Деятельность большинства ICO-компаний, считает он, провальна, поэтому после всеобщего краха останутся на плаву около десяти процентов из них. Тем не менее, после всеобщего краха рынка ICO появится новый формат токенов, с помощью которого можно будет перезапустить рухнувшую систему. Свою позицию Бутерин подкрепил утверждением о том, что стоимость цифровых токенов, выпускаемых в процессе первичного размещения монет, ничем не обеспечена, поэтому их стоимость зависит лишь от конечного спроса на эти токены, от того, насколько сильно люди хотят их приобрести. Этот же момент создает отличные условия для мошенников. Тем не менее, Бутерин не считает, что это плохо. В 2018-2020 годах появятся «токены 2.0», рынок станет более зрелым. Кроме того, к тому времени уже должны выработаться понятные схемы регулирования и оценки проектов ICO, поэтому вкладчики смогут не тратить время на мошеннические проекты, выделяя на их фоне наиболее успешные. **(hi-news.ru)**

ВЬЕТНАМ ЗАПРЕТИЛ КРИПТОВАЛЮТЫ

Государственный банк Вьетнама внес поправки в монетарную политику страны, согласно которым обращение биткоина и других криптовалют станет незаконным с 1 января следующего года. Нарушителям грозит штраф, эквивалентный $9 тыс. Как отмечает издание, криптовалюты становятся незаконными средствами платежа и под запрет попадают любые операции с цифровыми активами. В постановлении Госбанка Вьетнама говорится, что в качестве платежных средств в стране могут использоваться лишь чеки, инкассовые и платежные поручения, банковские карты и любые другие инструменты, утвержденные центральным монетарным регулятором. «Начиная с 1 января 2018 года эмиссия, поставка и использование незаконных средств платежа (включая биткоин и другие подобного рода виртуальные валюты) подлежат судебному преследованию, в соответствии с положениями пункта 1 (h) статьи 206 Уголовного кодекса (с поправками и дополнениями, внесенными в 2017 году)», — указано в новых поправках в законодательство. Что касается майнинга криптовалют во Вьетнаме, то пока неизвестно, попадает ли он под запрет, в соответствии с новыми поправками центробанка. Примечательно, что еще этим летом власти Вьетнама рассматривали вопрос о легализации биткоина в стране. Как сообщалось ранее, Центробанку Вьетнама, министерству финансов и министерству общественной безопасности было поручено до августа 2018 года разработать нормативно-правовую базу для криптовалют. **(forklog.com)**

НАЗВАН САМЫЙ МОЩНЫЙ СМАРТФОН

Компания AnTuTu выпустила свой рейтинг самых мощных смартфонов сентября 2017 года. В AnTuTu для определения лидера использует не максимальный показанный данной моделью результат (на него могут влиять множество различных условий, таких как температура воздуха во время теста или установленные на аппарат приложения), а усредненное значение для всех тестов, проведенных с таким смартфоном. Статистика собиралась за период с 1 по 30 сентября, при этом для определения среднего показателя производительности каждого смартфона использовали измерения с не менее чем 1000 устройств. Кроме того, в расчет принимались только данные, полученные с помощью последней, шестой версии AnTuTu. Самым производительным оказался новый iPhone 8 Plus, за ним следует iPhone 8, а самым быстрым из телефонов с операционкой Android оказался OnePlus 5. Флагман Samsung Galaxy Note8 занял лишь 6-е место, пропустив вперед HTC U11 и ZTE Nubia Z17. AnTuTu также выпустила рейтинги, где устройства разделены в зависимости от используемой ими операционной системы. В итоге самым быстрым среди гаджетов Apple оказался вовсе не новейший iPhone 8 Plus, а выпущенный в начале лета iPad Pro 10.5. И это несмотря на то, что планшет использует процессор с архитектурой предыдущего поколения, A10 Fusion, в то время как айфоны работают на A11 Bionic. Помимо гаджетов OnePlus, HTC, Samsung и ZTE в нем нашлось место одному смартфону Xiaomi — Mi6, и летнему флагману Sony — Xperia XZ Premium. **(hitech.vesti.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

МВФ ОДОБРИЛ ПЛАН СТРОИТЕЛЬСТВА СУПЕРГОРОДА

Международный валютный фонд (МВФ) одобрил амбициозный план Саудовской Аравии по строительству бизнес- и промышленной зоны стоимостью $500 млрд, которая будет расширена на территорию Иордании и Египта. В фонде отметили, что реализация этого проекта может принести пользу всему региону в целом. Джихад Азур, глава ближневосточного отделения МВФ, сказал, что Эр-Рияду необходимо будет уравновесить огромную стоимость зоны и других экономических проектов с ее стремлением сократить большой дефицит государственного бюджета, который был вызван низкими ценами на нефть. Но план развития зоны, известной как NEOM, может стимулировать торговлю и позволить Ближнему Востоку извлечь выгоду из своего местоположения в качестве моста между Азией и Европой, сказал Азур в интервью. «Это сигнал о том, что большое региональное сотрудничество может вернуться, — отметил он. — Мы видим ценность и необходимость регионального сотрудничества». **(vestifinance.ru)**

ЛОНДОН ПОТЕРЯЕТ 75 ТЫСЯЧ РАБОЧИХ МЕСТ

Финансовый сектор Лондона может потерять порядка 75 тыс. рабочих мест после выхода Великобритании из Евросоюза в 2019 году, предупреждает Банк Англии. Такие потери рабочих мест, по мнению британского ЦБ, являются «объективным сценарием», особенно в случае, если Великобритания покинет ЕС без торгового соглашения. Такой прогноз сопоставим с оценками консалтинговой компании Oliver Wyman. Согласно этому прогнозу, Brexit приведет к потере Лондоном 35 тыс. рабочих мест непосредственно в финсекторе и еще 30–40 тыс. мест в смежных отраслях, включая юридические услуги. Оценки других аналитических компаний существенно различаются. Так, брюссельская Bruegel полагает, что лондонский финсектор потеряет около 30 тыс. рабочих мест в результате Brexit, тогда как глава London Stock Exchange (LSE) Ксавье Роле ожидает потери более 200 тыс. рабочих мест. В том случае, если Британия выйдет из ЕС без заключения торгового соглашения, банки, управляющие компании и страховщики потеряют «паспортные права» на ведение операций в Евросоюзе, позволяющие им беспрепятственно продавать свои продукты и услуги в пределах всего региона. Иностранные банки, в том числе швейцарские, американские и китайские, в настоящее время используют лондонские офисы для работы по всей Европе, однако лишатся этой возможности после Brexit. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

РАСХОДЫ НА БЕЗОПАСНОСТЬ ДОСТИГНУТ $120 МЛРД

Глобальный рынок оборудования, программного обеспечения и услуг в сфере безопасности в 2021 году достигнет $119,9 млрд, прогнозируют эксперты International Data Corporation (IDC). Практически все отрасли в настоящее время инвестируют в системы обеспечения безопасности для противодействия широкому спектру угроз, а также для соответствия требованиям регуляторов, отмечается в сообщении исследовательской компании. На этом фоне ожидается, что среднегодовые темпы роста затрат будут составлять 9,6% в период 2016-2021 гг. По итогам 2017 года расходы, как ожидается, увеличатся на 10,3% и достигнут $83,5 млрд, при этом свыше 80% суммы будет потрачено на услуги и ПО. В этом году самые существенные затраты будут зафиксированы в сфере дистрибуции и услуг ($19,7 млрд), государственном секторе ($18,6 млрд), производстве и добыче (416,4 млрд) и финансовом секторе ($16,3 млрд). Географически крупнейшим рынком в 2017 году будет Северная Америка — 437,8 млрд, далее следует EMEA — 26,2 млрд, затем Азиатско-Тихоокеанский регион (без учета Японии) — 11,5 млрд. Наиболее значительные темпы роста затрат на технологии в сфере безопасности в пятилетний период покажет инфраструктурная отрасль — на 11,8%. В госсекторе, а также в сфере дистрибуции и услуг повышение прогнозируется на уровне 10,3%, в финансовой отрасли — на 10,2%. Самый быстрый подъем среди регионов будет показывать АТР (без Японии) — на 19,9%, в том числе наиболее существенное увеличение продемонстрируют Китай (на 25,3%) и Малайзия (на 20,1%). **(«Интерфакс-Казахстан»)**

ВЫРУЧКА ВЛАДЕЛЬЦА LAMODA ВЫРОСЛА ДО 282 МЛН ЕВРО

Выручка Global Fashion Group, объединяющей пять интернет-ретейлеров, включая Lamoda, выросла во II квартале 2017 года на 16% — до 282 млн евро. Об этом говорится в отчете акционера GFG — шведского фонда Kinnevik. Отрицательный показатель EBITDA GFG составил 12 млн евро против отрицательного показателя EBITDA в размере 23 млн евро в аналогичном периоде 2016 года. Отрицательная маржа EBITDA составила 4%, во II квартале 2016 года отрицательная маржа EBITDA составляла 10%. Валовая прибыль GFG составила 121 млн евро, показатель вырос на 27%. В состав Global Fashion Group входят фонды Rocket Internet и Kinnevik, а также интернет-магазин Lamoda, индийский Jabong, Dafiti из Латинской Америки, Namshi с Ближнего Востока, Zalora из Юго-Восточной Азии и Австралии. Объединенная компания работает на пяти континентах, в 23 странах мира. Крупнейший акционер GFG фонд Kinnevik, ему принадлежит доля в 25%, фонду Rocket Internet – 23%. Количество активных пользователей площадок GFG увеличилось год к году на 10% – до 9,2 млн пользователей. **(RNS)**

Арман Сеитмамыт: «18 000 часов новостей за 5 лет»

«Хабар 24» – первый и единственный новостной круглосуточный телеканал в Казахстане. В этом году канал отмечает свое пятилетие. О первых достижениях и будущих планах творческого коллектива «Капитал.kz» узнал в ходе интервью с директором канала Арманом Сеитмамыт.

– В сентябре этого года «Хабар 24» отметил свое 5-летие. Не могли бы вы рассказать о главных достижениях телеканала?

– Это небольшая, но очень важная для нас дата. За 5 лет мы уже достигли определенных результатов. Сейчас с уверенностью можно сказать, что канал занял достойное место в отечественном медиапространстве. Появление круглосуточного информационного канала, который в режиме нон-стоп в прямом эфире рассказывает о самых главных новостях в стране и мире, является доказательством того, что казахстанский медиарынок растет и развивается. Конечно, в 2012 году, еще на этапе становления, у нас – у тех, кто стоял у истоков канала – были разные мысли и сомнения по поводу заполняемости эфира и количества информационных поводов. Это был естественный вопрос на тот момент, ведь мы были своего рода первопроходцами, никто ранее в Казахстане не выпускал новости 24 часа в сутки. По истечении времени мы поняли, что дефицита информации нет, даже наоборот, бывали случаи, когда у нас не хватало эфирного времени, чтобы успеть рассказать обо всем.

Всего за 5 лет «Хабар 24» выдал в эфир 18 579 часов новостей и 147 667 информационных материалов. Наши зрители увидели 1819 прямых включений. Столь внушительные цифры показывают, какая была проделана работа за эти годы. Еще одна особенность нашего канала – стопроцентный казахстанский контент.

Самым главным достижением канала является то, что мы полностью обеспечили все наши региональные корреспондентские пункты творческим составом. В техническом плане мы оснастили пункты передвижными мобильными телевизионными станциями, которые позволяют нашим журналистам выходить в прямой эфир из любого региона нашей страны, в любое время суток, в любое время года через спутниковую связь. Хотелось бы особо отметить, что «Хабар 24» – единственный телеканал в стране, который имеет самую обширную региональную и международную корреспондентскую сеть среди казахстанских информационных каналов. В 17 странах мира работают наши представители, у нас 9 собственных корреспондентских пунктов: в Китае, Южной Корее, Турции, Узбекистане, России, Бельгии, Германии, Италии, США. Сейчас новостные каналы всего мира прибегают к услугам фрилансеров, что является очень удобным и экономичным форматом сотрудничества с журналистами. Мы также активно используем 8 фрилансеров в Грузии, Кыргызстане, Латвии, Украине, Великобритании, Азербайджане, Израиле и Бразилии готовят для нас свои материалы.

Наш основной продукт – это, конечно же, новости. Круглосуточное вещание в режиме нон-стоп – очень удобный формат работы для новостников. Например, если журналист съездил на съемку с утра, приехал и успел смонтировать материал, то ему не нужно ждать вечера, когда выйдут итоговые выпуски новостей. Это добавляет оперативности нашему каналу. Конечно же, многое зависит от технического оснащения. Использование новых технологий делает работу более комфортной и качественной в прямом эфире. К примеру, для прямых включений в Казахстане мы с 2015 года используем мобильный программно-аппаратный комплект Live U. Это так называемый «рюкзак», который передает видео- и аудиосигналы посредством сотовых сетей 3G и 4G. Подобные технологические решения позволяют осуществлять прямые трансляции из любого места, даже находясь в движении до 60 км/час, освещать срочные новости в прямом эфире. С начала этого года с помощью такой технологии и благодаря сотрудничеству с информационным агентством APTN (Associated press Television News) мы делаем прямые включения из-за рубежа. Например, теракты в Лондоне и Манчестере в начале этого года. Наши корреспонденты практически сразу начали выходить в прямой эфир с Вестминстерского моста и со стадиона «Манчестер-арена». Также прямые включения были организованы из Южной Кореи во время президентских выборов, из Турции, когда там проходил конституционный референдум, из Китая с финала конкурса «I am a singer» с участием Димаша Кудайбергенова и т.д.

– Какие моменты навсегда останутся в истории канала?

– Самым большим испытанием для молодого на тот момент информационного канала «Хабар 24» стали президентские выборы 2015 года. Вся наша команда тогда работала с раннего утра и до поздней ночи. Все наши эфиры сопровождались прямыми включениями не только из отдаленных уголков страны, но и из-за рубежа. Такие мероприятия вдохновляют всю нашу творческую команду на большие достижения, устанавливают высокую планку для дальнейшей работы. Еще одним важным мероприятием, которое мы достойно осветили, стала международная выставка «Астана ЭКСПО 2017». Все лето телеканал «Хабар 24» очень подробно рассказывал о международной выставке. С момента открытия и до ее завершения было организовано более 200 прямых включений, наши журналисты подготовили более 2 тысяч материалов.

– С самого начала «Хабар 24» позиционировался как первый круглосуточный информационный канал в Казахстане. Появились ли конкуренты и как изменились цели канала?

– С момента создания телеканала «Хабар 24» мы четко понимали, что наши конкуренты – это в первую очередь информационные агентства. Наша цель – оперативно выдать достоверные и качественные новости, благо, прямой эфир нам позволяет это делать очень быстро. Но быстро не значит правдиво, поэтому наш главный козырь – это достоверность, мы выдаем в эфир только проверенные новости. На это иногда, к сожалению, уходит больше времени, чем ожидает зритель. Но выдавать непроверенные данные мы считаем неприемлемым. Как только поступает официальное подтверждение, мы тут же выдаем информацию в эфир. Могу с уверенностью сказать, что мы точно так же, как и новостные каналы, лидирующие на мировом рынке, преследуем цель – создать качественный контент.

– В новом сезоне вы немного изменили эфирную сетку и формат новостей, обновили программный контент. С чем связано это решение?

– Вы правы, с нового осеннего сезона мы поменяли эфирную сетку. Если раньше наши новости выходили каждые полчаса, то сейчас – один раз в час. На самом деле это стратегически важное решение, которое позволило нам увеличить хронометраж новостей, сегментировать их по формату – на региональные и международные. Уменьшение количества выпусков новостей не означает, что работы стало меньше. Наоборот, работа стала сложнее, потому что перед журналистами стоит задача глубже изучить материал.

К тому же у нас появилось дополнительное время в часовом блоке, которое мы заполняем информационно-аналитическими программами. Их хронометраж также увеличился. Таким образом, мы смогли еще более улучшить качество контента нашего канала. Многие существующие программы были к осеннему сезону переформатированы. Вечерний прайм-тайм усилен новыми программами, в основном экономического направления, такими как «Экономика», «Финансы», «Деловые новости». Также мы создали пул так называемых «якорных» отраслевых проектов – «Агросектор», «В деталях», «Бастау керек», «Проект закона», «Интервью недели». Их можно увидеть в линейке вечерних программ с понедельника по пятницу. Надеюсь, что широкий круг зрителей заинтересуют и программы о трендах в других секторах – «Строительство и недвижимость», «Промышленность», «Білім», «PROздоровье». В целом программинг выстроен так, что наши зрители могут получать ежедневно максимальную информацию, которая охватывает практически все сферы развития общества.

Кроме того, в начале этого года мы самыми первыми в СНГ запустили роботизированную новостную студию. У нас сейчас вместо операторов в студии работают камеры на роботизированных платформах, таким образом, процесс выдачи новостей в эфир стал автоматизированным. В творческом плане использование такой техники дает возможность применения сложных планов с динамикой. Все эти изменения внедряются с одной целью – улучшить качество эфира.

– Для любой компании решающую роль играют кадры. Не могли бы вы рассказать о команде телеканала «Хабар 24»?

– Команда телеканала «Хабар 24» очень молодая, средний возраст наших журналистов – 25-30 лет. Но, несмотря на это, команда очень талантливая и амбициозная. Мне доставляет огромное удовольствие ежедневно видеть ребят, у которых горят глаза, которые каждый раз вдохновляются на высокие достижения, всегда открыты к новым знаниям. Тем более агентство делает все возможное, чтобы наши журналисты и вся творческая команда постоянно повышали уровень своей квалификации. Проводятся различные мастер-классы, тренинги с привлечением зарубежных спикеров. Благодаря сотрудничеству агентства «Хабар» с Euronews ежегодно наши сотрудники проходят обучение в Лионе (Франция) в штаб-квартире Euronews. В этом году мы начали сотрудничать с турецким каналом TRT, что дает нам возможность обмениваться опытом с коллегами из Турции. Летом четверо наших коллег прошли очень интенсивный и сложный курс обучения по военной журналистике, в результате которого они получили ценные теоретические и практические знания о работе в зоне военных действий.

Кроме того, в рамках первой медианедели Astana media week были достигнуты договоренности о сотрудничестве с академией «France 24». Хотелось бы отметить, что наши сотрудники имеют прекрасные возможности пройти обучение за рубежом по президентской программе «Болашак». На данный момент около десяти сотрудников агентства обучаются в ведущих университетах мира.

Помимо профессиональных возможностей, агентство оказывает социальную поддержку сотрудникам. Многие из наших коллег обеспечены служебным жильем. Все эти мероприятия в комплексе благоприятно влияют на повышение компетентности наших сотрудников. Доказательством этого может служить высокая оценка со стороны главы государства. В этом году наш телеканал получил благодарственное письмо лично от президента. Для нас это очень высокая оценка. Также наш собственный корреспондент в Нью-Йорке Майра Кабиева получила грант от главы государства в сумме 3 млн тенге, которые она полностью направила на благотворительность.

– Недавно у вас проходил кастинг ведущих новостей. Каковы главные критерии при отборе?

– Все лето перед началом осеннего сезона мы проводили большой кастинг ведущих новостей. В итоге нам удалось обновить их состав. Конечно же, требования очень высокие, ведь нужно работать в прямом эфире при круглосуточном вещании. Ведущие должны быть стрессоустойчивыми, владеть отличной дикцией, разбираться в самых разных темах, не теряться в прямом эфире. Было очень много претендентов, которые хотели попробовать себя в роли ведущих. Как я уже отметил, у нас очень молодая и талантливая команда, все наши сотрудники могут пробовать свои силы в разных форматах и развивать навыки. Есть случаи, когда журналисты становятся ведущими и наоборот. Если есть желание, мы всегда готовы предоставить возможность нашим ребятам. Здоровые амбиции всегда поощряются. К примеру, Жамбыл Зейнолла работал ведущим новостей и в какой-то момент решил попробовать себя в роли корреспондента. А полевой журналист Молдир Доспаева изъявила желание работать в студии. На равных условиях со всеми претендентами она прошла кастинг и сейчас работает ведущей.

– Недавно по инициативе канала «Хабар 24» был организован большой мастер-класс с участием Алексея Пивоварова и Зафера Кираза. Почему были выбраны именно эти спикеры? Насколько важно это мероприятие для журналистов?

– В сентябре этого года в честь 5-летия канала «Хабар 24» мы организовали большой мастер-класс с привлечением именитых журналистов из России и Турции. В Астану по нашей инициативе были приглашены два спикера, мы специально выбрали две разные школы, чтобы выступления и взгляды на нынешние телевизионные тренды были неоднобоким. Если Алексей Пивоваров представлял российский медиарынок, то Зафер Кираз – известный в турецкой медиаиндустрии человек, который работает на телевидении, в том числе в прямом эфире, более 30 лет. Обучающий формат мастер-класса собрал не только студентов и журналистов, работающих в Астане, но и почти всех наших собственных корреспондентов из регионов. Мероприятие прошло на очень высоком уровне, были дискуссии по разным темам и обмен мнениями. Для наших журналистов это был очень актуальный и полезный мастер-класс. Мы продолжим эту работу, потому что телевидение и современные технологии очень быстро развиваются, всегда нужно учиться и шагать в ногу со временем.

– Спасибо!

5 малоизвестных, но интересных для туристов мест в ЮКО

Алия Султанова

Для любителей природы и активного отдыха «Капитал.kz» подобрал удивительные по своей красоте места, о существовании которых не знают даже многие жители Южного Казахстана. При этом все предлагаемые для посещения объекты находятся близ Шымкента и в основном сконцентрированы недалеко друг от друга – в Сайрам-Угамском государственном национальном природном парке. По ним давно проложены туристические маршруты, но чтобы добраться до конечной цели, где-то придется проявить выдержку и сноровку. В награду за упорство путешественникам гарантированы захватывающие дух пейзажи, непередаваемые эмоции и яркие фото на память.

От Хребта Динозавра в Долину предков

Отличное место для восхождения в любое время года. Хребтом Динозавра альпинисты называют 12-километровый гребень горы в ущелье реки Сазан-ата, откуда открывается красивейший обзор сразу на три горные вершины, пики: Сайрам, Игла и 20-летие Ассамблеи народа Казахстана. Хребет Динозавра является не только отличной смотровой площадкой, но и ориентиром, по которому путники беспрепятственно добираются до конечной точки маршрута: горных озер Сильбили и Долины предков. На них остановимся подробнее.

Два маленьких озера Сильбили расположены друг от друга неподалеку. Верхнее озеро находится на 2745 метрах над уровнем моря, Нижнее – на уровне 2690 метров. И лишь спустившись к ним, можно по-настоящему ощутить величие угамских скально-снежных гор, которые со всех сторон обступают водоемы, отражаясь в безмятежной водной глади. Здесь, у подножья, можно сделать живописное фото на память. Впереди на восходителей смотрит еще один горный хребет, являющийся естественной границей между Сайрам-Угамским природным парком и Аксу-Джабаглинским заповедником. А севернее от Сильбили скрыта та самая Долина Предков – плато, хранящее немало тайн в виде петроглифов на скальных камнях. Большую часть года они скрыты под снегом, но путникам все же удается обнаружить их и внимательно разглядеть загадочные послания предков. К слову, в Долине обязательно разбивается лагерь для акклиматизации восходителей, здесь можно разбить палатки и согреться горячим чаем, наслаждаясь окружающей красотой.

Как добраться. К отрогам Западного Тянь-Шаня в Сайрам-Угамском национальном парке из Шымкента можно добраться за полтора часа. До Хребта Динозавра нужно идти пешком около трех километров по правому берегу ущелья реки Сазан-ата. Туристов сразу предупреждают о том, что в яблоневых садах ущелья очень часто можно встретить приблудившихся бурых медведей.

Исчезающий приток Сайрам-су

Этот быстрый горный ручей в Сайрам-Угамском национальном парке берет начало из Нижнего Сайрамского озера. Вода, несущаяся бурным потоком с гор, вдруг исчезает прямо под ногами, растворяясь среди камней. Удивительно! Но феномен этот объясняется тем, что речушка пропадает в подземную морену, а затем вновь вытекает на поверхность земли. Попутно она сливается с другими шестью родниками и впадает в большую реку Сайрам-су. «Набираешь горную воду из семи ручьев, бросаешь в нее семь горных целебных трав, кипятишь и вуаля! Чай отменный получается. Такой напиток считается допингом, и спортсменам перед соревнованиями запрещается его пить! Каждый раз после экскурсии мы собираем эту целебную воду литрами и забираем домой в город», – рассказал экскурсовод областной станции юных туристов Кайрат Карибаев. Примечательно, что Нижнее Сайрамское озеро прозрачное и похоже на восьмерку или знак бесконечности, а если подняться выше по каменистому склону, то через 7 километров можно выйти к Верхнему Сайрамскому озеру, которое отличается от Нижнего своим насыщенно-бирюзовым цветом. В этих живописных местах путешественникам нередко удается увидеть краснокнижных черных аистов. Вылазка к Сайрамским озерам очень популярна у местных спортсменов и молодежи.

Как добраться. Путь к исчезающей реке лежит через ущелье Сайрам-су. Если в сторону Долины Предков нужно повернуть влево от конца асфальтированной дороги в нацпарке, то к Сайрамским озерам нужно уходить вправо. Впереди 5 километров к югу вдоль реки Сайрам-су. Преодолев два моста, а затем перейдя через третий мост на реке Кергели, путники должны подняться вверх по ущелью слева от реки. После крутого спуска к четвертому мосту на пути встречается ровная площадка ущелья Диких Альпинистов. Здесь туристы должны идти прямо, не сворачивая. Через три километра за склоном откроется вид на морену, в которую впадает та самая удивительная речка. Экскурсии по ущелью Сайрам-су помогут подобрать туроператоры Шымкента.

Загадочное озеро Сусинген

Это крупнейшее горное озеро в ЮКО находится на высоте 1900 метров над уровнем моря на южной стороне хребта Каржантау. И каждый год в конце лета большой водоем площадью около 3500 квадратных метров бесследно исчезает, оставляя после себя зеленые луга, а затем возрождается вновь. Куда уходят воды Сусингена, никто не знает, а потому об этом месте слагаются легенды. Кто-то считает, что они выходят родниками в Шымкенте, а кто-то уверен, что Сусинген поглощают подземные пустоты, воронки или карстовые пещеры, однако почему это происходит в одно и то же время года, неизвестно. Но стоит озеру исчезнуть, как уже весной, к апрелю, Сусинген наполняют растаявшие снега и весенние паводки и озеро приобретает привычные размеры. Впечатляет и путь, по которому путешественники добираются до озера. Стоит отметить, что путь этот неблизкий. Тем, кто все же рискнул и отправился покорять Сусинген, в качестве бонуса достается снежный мост, со сводов которого капает дождь из тающего снега, а также необычные подземные пещеры: Сталактитовая и Сусингенская – еще одна загадка природы. «В нижней части озера на берегу имеется грот. При опытном инструкторе можно спуститься вниз, но опасно. 40-метровой альпинистской веревки не хватило, чтобы достичь дна пещеры», – рассказывают экскурсоводы. К слову, Южный Казахстан – настоящая отдушина для спелеотуристов. Особое место у кейвингистов занимает хребет Каржантау, где имеются огромные карстовые провалы и полости, в том числе и пропасть Улучурская протяженностью в 1500 километров. Сусингенская пещера в разы меньше Улучурской, расположенной по соседству, но является второй в области по протяженности.

Как добраться. Проще всего до Сусингена добраться из ущелья Бургулюк, что в 70 километрах к юго-востоку от Шымкента. Эта зона отдыха самая близкая к областному центру, а потому туристов везут к озеру именно этим маршрутом. Поход для пеших путешественников займет не один день, но головокружительная высота и красивейшая панорама, простирающаяся до Угамских гор, станет доступной лишь после подъема к перевалу Майлысай. С крутых склонов 3-километрового Майлыса путнику во всей красе предстанут озеро Сусинген, хребты Угам и Каржантау. Трехчасовой спуск змейкой и к вечеру можно будет умыться и порыбачить в загадочном озере. С севера в Сусинген впадает одноименная река, где водится рыба – пятнистый осман. Говорят, что это единственный обитатель здешних вод и очень приятный на вкус.

Каньоны Аксу, Кши-Каинды и Айтыржырган

В Южном Казахстане есть несколько красивых каньонов, но многие скрыты от взора иностранных туристов, при этом неоправданно, считают местные жители. В основном от палящего солнца здесь спасаются пастухи. Однако в каждом каньоне есть на что посмотреть. Они встречают гостей своей прохладой и чистым, прозрачным ручейком, пробивающимся через горную породу, или поражают грохочущими водопадами, темными коридорами и отвесными скалами. Каньоны эти полны жизни, здесь можно увидеть краснокнижных хищных птиц – беркутов и грифов. В долинах рек растут эндемики, которых нигде больше не встретишь. Нередко у поймы рек пасутся горные козлы. Среди всех речных долин стоит отметить Каньон Аксу (Белая вода), глубиной до 500 метров. Расстояние между верхними краями каньона достигает всего 800 метров, и он не такой грандиозный, как Чарынский, но привлекает своим разнообразием: маршрут по каньону проходит через мосты, камни, отвесные скалы. Где-то пройти по каньону можно только по бурлящей воде молочного цвета, а местами река Аксу сужается до расстояния одного метра и ее можно легко перешагнуть. Вся протяженность долины составляет не более 30 километров.

Как добраться. Выбрать нужное место для посещения помогут специалисты информационного бюро Ontustik Tourism Center, которые разработали 1-2-дневные маршруты по природным достопримечательностям юга, в которых есть каньоны рек Аксу, Ак-мечеть, Бургулюк, Кши-Каинды и Машат.

Озеро Макпалколь

Жемчужиной Сайрам-Угамского национального парка гиды называют озеро Макпалколь и советуют хотя бы раз в жизни побывать на самом высотном озере Угамского хребта – оно находится на высоте свыше 2000 метров над уровнем моря. Именно с этой высоты удается объять взором все величие хребта Каржантау и гигантскую ширь долины реки Угам. Восточную часть озера обступают высокие скалы, а ниже у берега в скале просматривается пещера. На западе к берегам подступают альпийские луга, с юга водоем питает ручей, придавая озеру изумрудно-синий цвет. Спустившихся сюда путников обволакивает тишина и умиротворение. Это отличное место для уединения с природой или медитации. Макпалколь находится в глубокой чаше, его площадь около 2000 квадратных метров. Глубина водоема 15 метров, но купаться в озере можно только летом, когда температура воды в побережных местах достигает 18 градусов тепла.

Как добраться. Озеро расположено в верхней части глубокого ущелья Макпал-сай на северном склоне Угамского хребта. Специально для туристов здесь организованы две тропинки: прогулка пешком и езда на лошадях прямо до озера. Спуск к жемчужине Сайрам-Угама пологий и затяжной, а время всего пути к Макпалколь займет до 6 часов.

Угамский горный хребет расположен на западной стороне Тянь-Шаньской горной системы. Длина горного хребта от северо-востока к югу составляет 110 км, ширина – до 30 км. Абсолютный высотный пик – пик Сайрамсу (4299 м). По вершинам высоких горных хребтов расположены ледники.

Сайрам-Угамский государственный национальный природный парк

Расположен на северо-востоке Западного Тянь-Шаня. Он занимает площадь 149 037,1 гектаров и расположен в семи природных зонах – от горной степной до высокогорной. Обширная территория нацпарка охватывает горные массивы Угам, Каржантау, Боралдайтау и северо-западные отроги Таласского Алатау. В Сайрам-Угаме протекают реки Угам, Сайрамсу, Каскасу, Бургулюк, Бадам, Машат и Кокбулак.

Здесь также можно посетить природные памятники Кырык Кыз, Куйеутас, исторические места Ордаконган, Улы-журт, Кишижурт. Стоит отметить, что национальный парк является достоянием Южного Казахстана: в нем обитает 7 видов млекопитающих, занесенных в Красную книгу Республики Казахстан, это снежные барсы, тянь-шаньские бурые медведи, индийские дикобразы, сурки Мензбира, каменные сурки и сибирские горные козлы. Кроме этого, в заповеднике под охраной находятся 7 видов птиц: беркуты, белые голуби, серые куропатки, змееяды, черные аисты и совы, а также 62 вида растений.

Природные объекты можно посетить как самостоятельно, так и группами, приобрести туры выходного дня. Стоимость экскурсии по Сайрам-Угаму варьируется от 10 тыс. тенге. Цену необходимо уточнять в турагентствах Шымкента. Туристам могут предложить 3-дневный маршрут от Шымкента до Сайрам-Угама и назад. В Угамской долине расположены один гостевой домик (на 6 человек), пост наблюдения, два места отдыха и один охотничий дом. Предлагаются и дополнительные услуги, такие как автостоянка, сауна, баня и платная палатка. Гостям предложат две туристические тропинки: прогулка пешком и езда на лошадях до озер Макпалколь и Сусинген.

Всего на территории парка действуют 10 туристических маршрутов, в том числе 4 конно-пеших, 5 пеших и 1 конный. Их общая протяженность составляет 604 километра. Все маршруты являются прогулочными, познавательными и спортивно-оздоровительными. Они проходят по горам, ущельям, рекам и озерам, а также каньонам и пещерам, демонстрируя величие природы, и открывают любителям активного отдыха многогранный Южный Казахстан.

Озеро Макпалколь

От Хребта Динозавра в Долину предков

Озеро Сайрам-су
Каньон Аксу

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

ЧЕКАННЫЙ ПРОФИЛЬ

По случаю своего юбилея Fiat 500 удостоился чести быть помещенным на монету достоинством 5 евро. Специальная юбилейная монета была выпущена итальянским государственным монетным двором в честь 60-летия классической модели. Ее дизайн разработал гравер Клаудиа Момони. На аверсе (лицевой стороне) монеты изображен оригинальный «пятисотый» образца 1957 года, на реверсе же компанию ветерану составил его нынешний наследник. Несмотря на то, что номинальное достоинство монеты составляет 5 евро, по факту ее можно будет приобрести не менее чем за 40 евро. Причем цена этой монетки со временем будет лишь расти, поскольку ее тираж ограничен всего 4 тысячами экземпляров. Выпущенный многомиллионным тиражом Fiat 500 заслуженно считается одним из неофициальных символов послевоенной Италии. Летом этого года Нью-Йоркский музей современного искусства даже включил его в свою экспозицию.

МУТАНТ

Японская компания Yamaha представила «самый устойчивый в мире мотоцикл» Niken, который имеет два сепаратных колеса спереди. Официальная презентация машины состоялась на Токийском автосалоне, однако все ее технические характеристики и детали обещают рассказать позже, на специальном мероприятии Yamaha Pioneersof Emotions, которое состоится 6 ноября. Пока же известно, что мотоцикл Niken с габаритами 2150 x 885 x 1250 мм оснащен 847-кубовым трехцилиндровым двигателем от Yamaha MT-09. Сдвоенные передние колеса 15-дюймового диаметра закреплены в двойных перевернутых вилках. А технология Leaning Multi Wheeler (LMW) гарантирует стабильность передвижения. «Никен» вызвал интерес у байкеров, которые не замедлили поделиться первыми впечатлениями от него: рельсы он может пересекать под любым углом и на любой скорости, в отличие от двухколесных; смотрится необычно, но круто. Устойчивость лучше и это хорошо. Вес намного больше – это плохо. Вытолкать даже с гаража уже не очень легко. Цена точно больше, чем у MT-09. Габариты больше, а полезного пространства больше не стало… и нафиг надо. Как с ямами и другими неровностями – непонятно. Мне кажется, их будет труднее избежать. Итого – забавная штучка со специфической управляемостью бессмысленная в массовом производстве; есть серьезные сомнения в том, что устойчивость будет лучше. Если он не может прямо стоять без допподножки – устойчивость у него, видимо, сродни классическому моту. А вот управляемость скорее всего хуже.

«ЛЕКСУС» С ПЛЮСИКОМ

Выставочный Lexus LS+ объяснил публике, как будут управляться представительские автомобили марки следующего поколения. Представленный в Токио концепт пропорциями и силуэтом кузова напоминает текущую модель седана линейки LS, однако адаптированную для съемок фантастического фильма – благодаря пересмотренному дизайну передка и кормы, а также лазерно-люминофорным фарам с окаймляющей синей подсветкой радиаторной решетки по краям. Боковых зеркал, конечно, тоже уже не осталось, и вместо них стоят привычные для завтрашнего дня камеры заднего вида. Особый акцент в концепте сделан на технологии автопилотирования. Комплекс автономного вождения Highway Teammate, опираясь на данные с радаров и стереокамер по кругу, может самостоятельно поддерживать скорость и расстояние до впереди-идущих машин, перестраиваться из ряда в ряд, встраиваться в поток и удерживаться в пределах полосы. В свою очередь, мультимедийная система способна при обновлении добавлять новые функции для автопилота и данные о дорожной инфраструктуре. Во всем вышеперечисленном нет ничего особенно удивительного или выдающегося – ведь в премиальном сегменте функция автономного вождения уже не редкость. Но, стоит заметить, что находящаяся сейчас в производстве модель LS, несмотря на солидный набор бортовой электроники для безопасной и «умной» езды (адаптивный круиз-контроль, системы экстренного торможения, распознавания препятствий, мониторинга слепых зон, удержания и подруливания в полосе) не имеет автопилота вообще. Теперь – будет, но не раньше 2020 года, когда свет увидит очередная генерация LS, уже с автономным режимом движения.

Пробел закрыт

Оксана Черноножкина

В Китае запустили в эксплуатацию первый в мире водородный трамвай, Yamaha всерьез решила заняться строительством автомобилей, а концерн BMWAG показал свой новый кроссовер – X2. Линейка «Иксов» у баварской марки теперь идет без пробелов.

Поджарый силуэт, раскосые фары, поновому скошенные ноздри, традиционный изгиб Хофмайстера – куда ж без него, массивная«глухая» задняя стойка с эмблемой концерна (эта деталь должна напомнить о спортивных моделях BMW 2000 CS и 3.0 CSL) – у поклонников BMW наверняка уже капают слюнки. Только имейте в виду – построен автомобиль, как и его единокровный брат X1, на переднеприводной платформе UKL: спереди – стойки McPherson, сзади – многорычажка. Колесная база у X2 такая же, как у донора, – 2670 мм, но при этом автомобиль стал короче на 79 мм и ниже на 72 мм. Естественно, это не могло не сказаться на некоторых показателях: стал меньше багажник – 470-1355 литров против 505-1550 у BMW X1, сиденья второго ряда лишились регулировки. Зато модель получила два новых эксклюзивных даже внутри модельного ряда цвета окраски кузова – Galvanic Gold и Misano Blue. А отделку интерьера можно заказать из перфорированной кожи Dakota цвета Magma Red, а также комбинации ткани Micro Hexagon антрацитового цвета и черной алькантары с М-кантом и контрастной желтой прострочкой.

Предлагаться автомобиль будет в трех версиях – Basic, M Sport и MSportX. Последняя призвана заменить М-версию, которую модель не получит. Уже в базе автомобиль получил цифровую приборную панель и эффектную декоративную прострочку передней панели. А вот проектор на лобовое стекло, панорамная стеклянная крыша, адаптивный круиз-контроль

и крутые системы помощи водителя, вроде автоторможения, предупреждения об уходе из полосы движения и т.п. доступны исключительно в качестве опции. В остальном салон практически полностью копирует X1 – а чего вы ждали? Внешне же версии отличить довольно легко: Basic – по некрашеному пластику, M Sport – за счет окрашенных в цвет кузова деталей, а M Sport X – по оригинальным накладкам.

Вариантов подвески кстати тоже будет три: базовая идет с клиренсом 182 мм, спортивная – занижена на 10 мм и суперспортивная – клиренс 172 мм плюс адаптивные амортизаторы.

И линейку двигателей первое время будут составлять опять же три силовых агрегата – все четырехцилиндровые двухлитровые с турбонаддувом: один бензиновый (192 л.с., 280 Нм), работающий в паре с 7-диапазонным роботом с двумя сцеплениями и предлагающийся только в переднеприводной модификации, и два дизеля (190 л.с., 400 Нм и 231 л.с., 450 Нм), агрегатированные 8-ступенчатым «автоматом» и полным приводом. Максималка – 221-237 км/ч, разгон до первой сотни – 6,7-7,7 с, расход в смешанном цикле – от 4,6 до 5,5 литра на каждые 100 км пути. К началу 2018 года гамму моторов расширят.

Цена на X2 в Европе начинается с 39 200 евро. Это примерно на 5% выше, чем на X1. Старт продаж намечен на март 2018 года.

«Мозговитый» кроссовер «на батарейках»

Не так давно компания Mitsubishi решила «похоронить» все свои седаны, которых оставался по сути всего… один – Lancer, а если считать его версию Evolution отдельной моделью, то – два, и полностью сосредоточиться на выпуске кроссоверов. Сказано – сделано. Однако отказаться от «железа» оказалось проще, чем от славного имени. В итоге имя Evolution вновь засверкало на подиуме – на этот раз пока с приставкой Concept и в непривычном для себя амплуа. Так теперь зовут «мозговитый» кроссовер «на батарейках».

Свой концептуальный электрокроссовер, полное имя которого звучит как e-Evolution Concept, Mitsubishi показала на Токийском автосалоне. По словам японцев, это технический прототип, на котором они решили продемонстрировать свои последние наработки и показать миру, в каком направлении компания намерена двигаться дальше. Именно поэтому внедорожный «Эвик» сочетает в себе уникальные внедорожные характеристики автомобилей Mitsubishi, маневренность легендарных моделей Lancer Evolution, универсальность кроссовера, электрическую силовую установку и автопилот четвертого уровня. И что радует, дизайн уже не так пугает – то ли народ потихоньку адаптировался к новому витку развития марки, то ли «художники» Mitsubishi обточили свой стиль до приемлемого глазу – не суть. Важно, что автомобиль получился у японцев довольно эффектный и при этом функциональный. «Парящая» крыша, двухэтажная светооптика спереди, высокий клиренс, короткие свесы, сильно наклоненное ветровое стекло, большой шестиугольник сзади, напоминающий чехол запасного колеса от Pajero, распашные двери… Последнее решение, конечно, не самое практичное, но и до конвейера в таком виде автомобиль все равно не доживет – его еще с десяток раз перекроят и благо, если оставят столь же уникальный профиль. Его кстати, по словам разработчиков, удалось добиться исключительно за счет того, что традиционный ДВС уступил место электрической силовой установке. На e-Evolution Concept она включает в себя три электромотора – один установлен на передней оси, а два – на задней. Батарею же разместили под полом в средней части кузова, что попутно позволило создать более низкий центр тяжести для максимальной устойчивости во время движения.

Отсутствие громоздкого двигателя под капотом позволило перекроить и архитектуру салона. К примеру, панель приборов здесь словно «плывет» перед водителем. Она действует по принципу уровня в электронном видоискателе и облегчает определение положения автомобиля во время поездки. Всю ширину передней панели занимает большой плоский экран. На него выводятся информация об окружающей обстановке, навигационные данные и сообщения с инструкциями. Большой экран обрамлен двумя экранами меньшего размера, на которых отображается видео с передней и задней камер. А окна без стоек, обеспечивающие практически беспрепятственный круговой обзор, и U-образное рулевое колесо заставляют усомниться, что ты сидишь именно в автомобиле – уж очень салон напоминает кабину истребителя.

Дебютировала на этом концепте и инновационная система полного привода Super All-Wheel Control с векторизацией тяги. А еще у внедорожного «Эвика» электрические тормоза и крутая система искусственного интеллекта. Последняя способна благодаря множеству датчиков и сенсоров не только следить за окружающей обстановкой и контролировать дорожную ситуацию, но и разработать программу обучения для водителя, чтобы ненавязчиво сделать вождение для него более приятным. Вот до чего техника дошла! Жаль лишь что на серийных образцах нечто подобное если и будет внедряться, то не раньше, чем лет через 5-6.

Range Rover Velar в Алматы

Продажи четвертой модели в линейке британской марки на территории стран СНГ начались почти месяц назад. Однако официальная презентация автомобиля в Казахстане состоялась лишь 27 октября.

Мы уже рассказывали вам об этом автомобиле – сразу же после его мировой премьеры, которая прошла в начале весны текущего года. Поэтому утомлять вас подробностями о новинке не будем – напомним лишь о ее главных преимуществах.

Итак… В линейке Range Rover Velar займет место между RRSport и Evoque. Если последний вы считали исключительно женским, а первый был для вас великоват/дороговат (нужное подчеркнуть), то –welcome.

В дизайне экстерьера Velar выделяются два инновационных решения – выдвигающиеся ручки дверей и сверхтонкие матричные светодиодные фары. Первые активируются при открытии автомобиля или нажатии небольшой клавиши на самой ручке. Плюс у них есть светодиодная подсветка. Вторые включают в себя систему Matrix-Laser LED. Это лазерная технология для дальнего света, которая обеспечивает лучшую видимость в ночное время – дальность ее светового луча достигает 550 метров!

Палитра окраски кузова включает 12 цветовых решений. Фирменная «парящая» крыша может быть окрашена в цвет кузова или же выполнена в цвете Narvik Black. Вариантов колесных дисков – 8, с четырьмя типами покрытия. Также доступно два пакета декоративных опций – Black и Luxury. Помимо прочего в первый год будет выпускаться версия First Edition. Ее «фишка» – особое матовое лакокрасочное покрытие кузова Flux Silver.Эта краска была получена путем вакуумного введения металлизированного пигмента, создающего эффект игры света и тени, а наносить ее будут вручную.

Салон роскошен до безобразия. Здесь есть два 10-дюймовых сенсорных экрана на центральной консоли (причем верхний, отвечающий за навигацию, мультимедиа и телефон, можно регулировать по углу наклона в пределах 3 градусов), шикарные кресла с широкими возможностями регулировки (до 20 направлений), подогревом, вентиляцией и функцией массажа, «атмосферная» светодиодная подсветка (10 цветовых вариаций) и аудиосистема Signature мощностью 1 600 Вт с 23 динамиками, цифровой системой акустической корректировки звука Audyssey Mult EQXT digital и технологией обработки звука Trifield 3D (правда, она устанавливается лишь в топовых версиях). За дополнительную плату можно заказать цветной проекционный дисплей, а вместо кожи выбрать в качестве обивки экологичный текстильный материал цвета Dapple Greyот Kvadrat. Волокна материала созданы из вторично переработанного пластика, тем не менее он довольно мягкий, отличается долговечностью и, по заверениям разработчиков, хорошо чистится.

В придачу к Velar идет и уже зарекомендовавший себя водостойкий браслет с защитой от ударов. А значит – в автомобиле установлена система Land Rover Activity Key – то есть можно смело забывать ключи в салоне. Главное – не забыть надеть браслет.

У нового британского внедорожника лучший в классе дорожный просвет – 251 мм (213 на пружинах). Безусловно, в наличии одна из самых продвинутых систем полного привода –Terrain Response, которая позволяет выбрать один из нескольких заложенных режимов: Eco, Comfort, Grass/Gravel/Snow, Mudand Ruts, Sandи Dynamic (только для версий R-Dynamic). А еще есть система Adaptive Dynamics, которая 500 раз в секунду отслеживает движения колес и 100 раз в секунду движения кузова, адаптируя амортизационное усилие каждого колеса автомобиля. Это позволяет добиться оптимальной жесткости подвески в любой ситуации для максимального комфорта и управляемости – в том числе и на бездорожье.

Двигателей предлагается 6: четыре из них относятся к семейству Ingenium – два бензиновых (250 и 300 л.с.) и два турбодизеля (180 и 240 л.с.), а два являются V-образными «шестерками» – 380-сильная бензиновая и дизельная мощностью 300 л.с. КПП – 8-ступенчатая трансмиссия ZF.

Цена на модель начинается от 22 497 300 тенге. Версия First Edition с 3,0-литровым двигателем V6 обойдется в 43 675 760 тенге.

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, Ксения Бондал, Арина Усманова, Аскар Муминов, Карим Токтабаев, 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 01.11.2017 г. Заказ N 24913.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04