ИНТРИГА Стр.5

Кто и как манипулирует ценами на нефтяном рынке

АКЦЕНТ Стр.10

Как развивают зеленую экономику в казахстанских регионах

МНЕНИЕ Стр.6

Нурлыбек Муканов, управляющий директор НПП «Атамекен»

КАПИТАЛ

№25 (671)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 25 ИЮЛЯ, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Что надо знать об исламском банкинге? страница 3

Какими темпами растет авто-кредитование страница 2

Сколько стоит повышение энерго-эффективности страница 6

Как развивается сфера производства одежды страница 7

Самые перспективные направления для экспорта страница 4

Мы в сети

kapital.kz

Умут Шаяхметова: Я думаю, что не все банки легко пройдут AQR

Глава Halyk Bank об оценке качества активов, проблемных кредитах и переезде в Нур-Султан

Меруерт Сарсенова

С 1 августа текущего года Национальный банк РК начнет проверку качества банковских активов (AQR), которую планирует завершить в ноябре-декабре. Независимая оценка затронет 14 БВУ с местным и иностранным участием, а по ее итогам будет составлен специальный план мероприятий на ближайшие 2-3 года. По мнению Международного валютного фонда, это должно заложить основу давно ожидаемого укрепления банковского сектора. Вместе с тем потребуется четкое информационное освещение этой работы наряду с комплексными мерами по обеспечению устойчивости балансов банков, а также рентабельности и стабильности их операций. Насколько данная проверка повлияет на участников банковского рынка и позволит реализовать поставленные Нацбанком задачи, в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала председатель правления АО «Народный Банк Казахстана» Умут Шаяхметова.

– Умут Болатхановна, на ваш взгляд, что нового может выявить проверка качества банковских активов? И насколько сегодня Нацбанк владеет ситуацией по каждому банку без проведения AQR?

– Я считаю, что Нацбанку, чтобы понять ситуацию в банковском секторе, не обязательно было проводить такую дорогостоящую и сложную процедуру, потому что вся эта информация у него и так имеется. Сегодня регулятор располагает даже более подробными данными, чем это могут увидеть, скажем, внешние аудиторы. Оценка аудиторов строится на пуловой основе, при которой виден в целом общий портфель, а Нацбанк смотрит изнутри, включая досье на каждого заемщика и депозитора.

В свою очередь мы, как банки второго уровня, отчитываемся перед Нацбанком в ежемесячном, еженедельном и даже ежедневном режиме.

Также мы предоставляем все повестки правления, кредитного комитета, комитета по управлению активами и пассивами и даже заявку на покупку валюты на завтрашний день, чего раньше никогда не делали.

Не говоря уже о проверках онсайт, когда регулятор на протяжении четырех месяцев находится в банке и проверяет все кредитные договоры, качество решений коллегиальных органов и многое другое.

Все это говорит о том, что уровень отчетности и раскрытия информации перед Нацбанком на сегодняшний день просто колоссальный.

Мы, как Halyk Bank, готовы к AQR, но, по моему мнению, ничего нового, о чем не знает Нацбанк, она не выявит.

Единственное объяснение: эта оценка требуется для третьего мнения, возможно, для принятия каких-то глобальных решений от сторонних наблюдателей.

– Почему тогда AQR постоянно откладывали? Ведь, насколько известно, еще в 2015 году Первый Президент Казахстана поручал Нацбанку провести независимую оценку качества активов банковской системы.

– Это произошло, потому что Нацбанк в лице Данияра Акишева (на тот момент только что занявшего пост председателя правления) понял: во-первых, AQR должен проводить внешний консультант Oliver Wyman вкупе с аудиторскими компаниями big4 (но те в свою очередь уже не могут проводить аудит в банках, которые до этого аудировали); во-вторых, по международным стандартам это публичная информация, которая должна быть опубликована в открытых источниках. Таким образом, он, видимо, решил, что лучше пока ничего не предпринимать, для начала нужно самим во всем разобраться.

На самом деле роль Данияра Акишева очень важна в истории банковской системы: он первый, кто не побоялся поднять вопрос о проблемах, существующих в банках, и не просто выделил деньги с ЕНПФ, но взялся за расчистку всего сектора.

Если помните, в тот период у некоторых банков была отозвана лицензия, три банка ушли на ликвидацию, объединенный «Казком-БТА» получил государственную помощь, другие пять банков также участвовали в программах господдержки. Все эти решения председателю Нацбанка давались с большой ответственностью. Но вот сегодня на его место пришел Ерболат Досаев и начал с AQR. Посмотрим, к чему это приведет.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

1,29 трлн тенге

договоры на такую сумму заключены в рамках ГЧП

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Ким Дэ Сик,

посол Южной Кореи в РК

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Я всегда говорил и буду настаивать, что любой рынок развивается только благодаря конкуренции. Нет такого другого механизма, который бы методом естественного отбора оставлял на рынке сильнейших, делая продукт максимально качественным и по самой приемлемой для населения цене. Именно спрос рождает предложение»,

– Ерлан Ашим, основатель молочных фабрик Natige и Milk House

Подробнее [Стр.7]

История бренда

Как строили «дом идей» Marvel Comics

Подробнее [Стр.11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В КАЗАХСТАНЕ СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ

По предварительной оценке Министерства национальной экономики РК, по итогам пяти месяцев текущего года темпы роста ВВП сохранялось на уровне 4,0% год к году. Снижение темпов роста промышленного сектора и некоторое замедление потребительского спроса были компенсированы активизацией инвестиционной деятельности и подъемом в сельском хозяйстве. Об этом сообщили в Евразийском банке развития (ЕАБР). «Сводный опережающий индикатор, рассчитываемый Евразийской экономической комиссией (ЕЭК), указывает на то, что в июне-июле 2019 года деловая активность сохранится на текущем уровне», – считает аналитик отдела экономического анализа ЕАБР Айгуль Бердигулова. По ее словам, в последующие месяцы прогнозируемое замедление роста мировой экономики и менее благоприятная конъюнктура на рынке нефти могут несколько ограничить экономическую активность в Казахстане. «Сокращение объема промышленного производства в мае 2019 года на 1,6% год к году обусловлено снижением добычи нефти и газа на 11,3% год к году (из-за ремонтных работ на месторождении Кашаган), а также угля на 5,4%», – считает Айгуль Бердигулова. Согласно плану ремонтных работ месторождения, Тенгиз и Карачаганак закроются в третьем квартале – начале четвертого квартала 2019 года. «Это может оказывать сдерживающее влияние на показатели роста промышленного сектора во второй половине текущего года», – считает Айгуль Бердигулова.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБАЙ РАХМЕТУЛИН
+ назначен судьей Верховного суда РК

АИДА БАЛАЕВА
∓ освобождена от должности заведующей отделом внутренней политики Администрации Президента РК и назначена руководителем отдела по контролю за рассмотрением обращений Администрации Президента РК

АРУЖАН САИН
+ назначена уполномоченным по правам ребенка

АРЫСТАНГАНИ ЗАППАРОВ
+ назначен заместителем министра внутренних дел РК

АХМЕТЖАН ПРИМКУЛОВ
+ назначен вице-министром экологии, геологии и природных ресурсов РК

БАРЛЫБАЙ САДЫКОВ
+ назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом РК в Федеративной Демократической Республике Эфиопия

БЕЙБИТ ИСАБАЕВ
+ назначен руководитель Представительства президента в Парламенте Республики Казахстан

БЕРИК МУХАМБЕТЖАНОВ
− исключен из состава совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

ЕРБОЛ ЖАКСЫЛЫКОВ
+ назначен советником акима Акмолинской области

ЕРЖАН ЖИЕНБАЕВ
+ назначен заместителем руководителя Канцелярии премьер-министра РК

НУРЛАН АЛДАБЕРГЕНОВ
− освобожден от должности ответственного секретаря Министерства национальной экономики РК

ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ
+ назначен заместителем руководителя Администрации Президента РК

Умут Шаяхметова: Я думаю, что не все банки легко пройдут AQR

[Начало на стр. 1]

– Позволит ли эта оценка привлечь инвесторов и поднять престиж и доверие к банковской системе Казахстана, как было заявлено главой Нацбанка?

– Я думаю, что не все банки легко пройдут AQR. Тем более, если проверка выявит проблемы у некоторых из них, то это вряд ли заинтересует инвесторов и поможет привлечь дополнительный капитал или инвестиции. На мой взгляд, напротив, создаст лишний повод снова говорить об оказании банкам государственной поддержки. На самом деле те, кому нужны инвестиции в капитал, как правило, выходят на внешние рынки капитала, скажем, на ту же Лондонскую фондовую биржу. Ведь для того чтобы заинтересовать инвестора, финансовой организации достаточно иметь рейтинг от международных агентств, который объективно отражает ее состояние.

– В таком случае не произойдет ли снова физическое сокращение банков?

– Произойдет. Это может быть как в рамках консолидации, так и в рамках отзыва лицензии. Прежде всего, это коснется небольших проблемных банков.

– А откуда вообще возникли проблемы у банков?

– Если кто-то хочет продать банк и получить хорошую цену перед IPO, то в ущерб качеству активов он начинает гнаться за размером портфеля. А когда портфель растет быстро и агрессивно, вместе с ним растут и процентные доходы. Но это происходит не сразу, портфель еще не успевает созреть до проблемного, обычно это происходит через год-два. Некоторые банки, для того чтобы не показывать NPL, на просроченный кредит с процентами выдают новый кредит и тем самым рефинансируют проблемный заем. Так по мере выдачи вызревают проблемные кредиты, но из-за того, что темп роста кредитования идет быстрее, доля NPL в нем не так заметна. Однако стоит только замедлить выдачу займов, как проблемные кредиты очень быстро достигают портфеля. И в момент, когда эти две кривые сходятся, банк идет на дно.

Все эти нюансы понятны банкирам. Можно просто посмотреть на разрыв между начисленным процентным доходом и полученным, чтобы увидеть: NPL по факту сложился больше, чем об этом было заявлено.

В свое время мы были свидетелями, как развивался «Альянс банк», который буквально на каждой остановке выдавал кредиты перед IPO, накачал свой баланс и потом быстро лопнул. По этой же схеме пошел и «Банк Астаны», агрессивно выпуская свои карточки, сделал IPO и через полгода тоже обанкротился. Конечно, любой банк можно закрыть, но в первую очередь от этого пострадают не акционеры, а его вкладчики. И тогда государство снова вынуждено будет спасать. В нашей стране это уже стало каким-то национальным банковским видом спорта.

– Что вы можете сказать о недавно принятом указе президента Касым-Жомарта Токаева о списании долгов малоимущим гражданам?

– Я считаю, что каждый заемщик должен быть ответственным и рассчитывать только на свои возможности. Иначе это ведет к росту иждивенческих настроений со стороны населения.

Они подогреваются недобросовестными банками, которые выдают по второму, третьему кредиту в одни руки, несмотря на то, что это грубое нарушение. При этом все знают, что есть официальная информация Первого кредитного бюро, где хранятся данные о кредитной истории каждого заемщика, существует коэффициент долговой нагрузки (если он превышает 50% от вашего дохода, банк не имеет права выдавать кредит).

Плюс свою лепту вносит и серая зона онлайн-кредитования, которая пока слабо регулируется, но в ней можно взять любую сумму и под какой угодно процент. Таким образом, создается парадоксальная ситуация, эдакий несправедливый арбитраж, когда ты работаешь по правилам, но не растешь, и, напротив, когда ты пренебрегаешь правилами, но растешь быстро. А вот насколько это в перспективе краткосрочно или долгосрочно, каждый участник рынка решает для себя сам.

– Сегодня мы не наблюдаем как такового роста в банковском секторе.

– Действительно, если посмотреть на официальную отчетность за 5 месяцев, то можно заметить, что активы банковской системы замедлили рост. Напротив, наблюдается уменьшение объемов кредитной и депозитной базы. В целом отмечается снижение доли кредитования банками в ВВП. При этом мы видим, как растут инвестиции в государственные ценные бумаги. Это происходит, потому что экономика сжимается и за деньгами в банк приходит все меньше хороших заемщиков. Для банка сегодня намного выгоднее разместить свои средства в безрисковые госбумаги под 10%, которые освобождены от налога на процентный доход, чем выдать кредит заемщику под 12% и уплачивать налог в 20%, при этом еще и нести расходы на резервы, операционные риски и др.

– На прошлой неделе МВФ указал Нацбанку на риски, связанные с его переездом в Нур-Султан, можете прокомментировать эту ситуацию?

– Мы знаем, что это уже не первая попытка перевезти Нацбанк в столицу. Почему-то каждый новый председатель правления начинает с этой инициативы. Однако тут нужно смотреть на последствия, которые повлечет за собой такой переезд. Банкиры сегодня являются донорами по налоговым поступлениям в бюджет Алматы (более 25% от всех поступлений), и если мы переедем в столицу вслед за Нацбанком (а мы вынуждены будем это сделать, потому что работаем в тесном контакте с регулятором), то это может негативно сказаться на всей инфраструктуре нашего города. Как говорил неоднократно Первый Президент, Алматы – это финансовый, туристический, культурный, образовательный центр, и мы должны его здесь сохранить. Тем более, принимая во внимание нынешнюю ситуацию в банковском секторе, сейчас не самый лучший период для переезда. Поэтому надеюсь, что в скором времени этого все-таки не произойдет. Лично я против.

– Halyk Bank сейчас удерживает лидирующую позицию на банковском рынке. Но вместе с тем мы наблюдаем, как в плане инновационных достижений его опережают другие более технологичные банки. По вашему мнению, есть ли вероятность, что первая пятерка банков в ближайшей перспективе поменяется?

– Сбой в плане быстрого технологичного развития Halyk Bank на фоне других банков произошел в результате интеграции информационных систем двух крупных банков. Однако в настоящее время мы очень много вкладываем в развитие IT-систем и уже осенью планируем презентовать рынку наши нововведения. Мы понимаем, что сегодня любой банк не может останавливаться в развитии своих инноваций, хотя бы потому что 90% банковских операций проходят в онлайн-режиме. Между тем Halyk Bank по-прежнему позиционирует себя как универсальный банк со сбалансированными рисками, где 60% кредитного портфеля занимают юридические лица, 25% – физические лица и около 15% – малый и средний бизнес. Разумеется, в каждом сегменте у нас есть свои конкуренты. Например, в розничном секторе мы конкурируем с Kaspi Bank. В части корпоративных клиентов нашими основными конкурентами являются «Сбербанк», ВТБ, «Альфа банк», в МСБ – ForteBank, Б�цК, «АТФ Банк» и др. С точки зрения NPL после слияния с «Казкомом» нам удалось заметно улучшить качество портфеля (снизить долю проблемной задолженности с 12% до 8%), это произошло в основном за счет продажи залогового обеспечения и погашения проблемных долгов. На сегодняшний день активы Halyk Bank занимают около 35% доли от банковского рынка. Остальные банки, находящиеся в первой пятерке, имеют приблизительно одинаковую долю. Поэтому я полагаю, что в ближайшей перспективе здесь ничего не изменится.

Банки наращивают портфель по автокредитам

Анна Видянова

Банки постепенно увеличивают кредитные портфели на покупку автотранспорта. По информации фининститутов, чаще всего казахстанцы оформляют займы на приобретение автомобилей таких марок, как Lada, Toyota и Hyundai. Какие еще тренды наблюдаются на кредитном рынке, выяснил «Капитал.kz».

Какие банки кредитуют

В настоящее время в Казахстане из 28 банков автокредиты предлагают менее половины – только 10 банков. Оформить займы на новые и подержанные авто можно только в семи банках: ДБ «Сбербанке», «Банке ЦентрКредит», «АТФБанке», «Евразийском банке», «Нурбанке», Банке Kassa Nova и Capital Bank Kazakhstan.

В таких банках, как «Народный банк» и «Банк ВТБ» (Казахстан) можно взять кредит только на новые автомобили из автосалонов, в Kaspi Bank – только на подержанные авто.

Фининституты предоставляют заемные средства на подержанный транспорт, если его срок эксплуатации не превышает 4-10 лет.

Если основываться на данных аудированной отчетности банков за 2018 год, то один из самых крупных портфелей автокредитов у «Евразийского банка». В 2018 году банк выдал таких займов на 134 млрд тенге (треть розничного портфеля банка). Это на 14,3% больше, чем в 2017 году. Не исключено, что примерно на том же уровню по объему кредитного портфеля на покупку авто находится Kaspi Bank. Точные данные не удалось выяснить, потому что банк не отражает их в своей отчетности. Кстати, в 2014 году Kaspi Bank был практически на одном уровне по объему выданных автозаймов (84,7 млрд тенге) с «Евразийским банком» (96,3 млрд тенге).

«Спрос на новые автомобили за 2017-2018 годы демонстрирует уверенный рост. Если в 2017 году было реализовано 49 тыс. автомобилей, то в 2018 году – уже 61 тыс. Увеличение спроса связано с влиянием следующих факторов: стабилизация экономики, запуск льготной программы кредитования в рамках государственной программы поддержки отечественных автопроизводителей, предоставление дистрибьюторами скидок на свои бренды», – сообщили в «Евразийском банке».

В «Банке ЦентрКредит» за год объем кредитов, выданный на приобретение автотранспорта, увеличился с 5 млрд тенге до 6,4 млрд тенге. Между тем банк не ориентирован на этот вид кредитования, доля займов на покупку авто в его розничном портфеле не превышает 1,7%. «Учитывая тот факт, что в основном клиенты нашего банка оформляют кредиты на новые автомобили, средний чек по таким займам составляет 5 млн тенге», – сообщили в банке.

ForteBank также отразил в своей отчетности объем выданных автокредитов. За год объем таких займов в этом банке увеличился незначительно – всего на 1,3%. Если в 2017 году фининститут выдал автокредитов на 3,4 млрд тенге, то в 2018-м – на более чем 3,5 млрд тенге.

Какие автомобили более востребованы?

По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), объем продаж новых автомобилей в июне увеличился на 13% по сравнению с июнем 2018 года. Казахстанские дилеры продали 6 тыс. легковых авто. По итогам первого полугодия 2019 года рынок вырос на 18%, до 32 тыс. проданных автомобилей.

В лидерах самых продаваемых марок произошла рокировка. «Hyundai в июне впервые за долгое время переместился на первую строчку. Дилеры продали 1363 автомобиля костанайского производства (+14% к маю текущего года), итого за шесть месяцев – 6010 авто (+77% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года). Было реализовано 1328 машин марки Lada – вторая позиция по объему продаж (+5%). Это не мешает по итогам полугодия занимать первое место – 7341 автомобиль (+25%). Группу из топ-3 самых востребованных авто в июне замыкает Toyota с результатом продаж 1228 автомобилей (-5%). С начала года был реализован 6641 автомобиль этой марки (+19%)», – сообщили в АКАБ.

Тенденции по автокредитам пересекаются с трендами по продажам автомобилей. По данным «Евразийского банка», в топ-10 марок авто с пробегом, профинансированных банком в прошлом году в кредит, вошли: Toyota, Lada, Hyundai, Kia, Nissan, Chevrolet, Renault, Volkswagen, Mitsubishi, Daewoo. «В 2018 году продажи авто марки Lada были выше, чем Toyota. Данный тренд показывает, что потребители стали ориентироваться на более бюджетные автомобили. Хочется отметить существенный рост продаж на авто марки Hyundai», – сообщили в «Евразийском банке».

В «Народном банке» также уточнили, что в 2018 и 2019 годах наибольшим спросом пользовались кредиты на авто марок Lada, Kia, Hyundai. «В ближайшей перспективе не планируем менять условия по автокредитам. Это касается и ставок, и лимитов, и сроков», – подчеркнули в банке.

В ДБ «Сбербанке» за полгода 2019 года самыми продаваемыми в кредит моделями новых авто стали Hyundai Tucson (526 авто), Lada A-VESTA (318), Hyundai Accent (287), Hyundai Elantra (278), Hyundai Creta (249). «Самыми продаваемыми подержанными авто стали Toyota Camry (45 авто), Hyundai Accent (37 авто), Nissan Qashqai (30), Nissan X-Trail (28 авто), Nissan Juke (24). Средняя сумма займа по автокредитам на новый транспорт за полгода 2019 года составляет 4 млн 433 тыс. тенге, в 2018 году чек был немного ниже – 4 млн 415 тыс. тенге. Средняя сумма займа по подержанным автомобилям с начала 2019 года составляет 3 млн 327 тыс. тенге, в прошлом году чек был меньше – 2 млн 751 тыс. тенге», – сообщили в ДБ «Сбербанке».

В целом в банках уверены, что наибольшим спросом также будут пользоваться кредиты на новые авто. Они связывают этот тренд с продолжением реализации госпрограммы льготного автокредитования.

Что надо знать об исламском банкинге?

Сегодня исламские банки в Казахстане выполняют практически все традиционные виды банковских операций в степени, допустимой по шариату

Меруерт Сарсенова

Основными целями исламского банкинга в Казахстане являются создание нового кластера инвесторов и потенциальных клиентов, ориентированных на продукты, соответствующие нормам шариата, а также возможность дифференциации финансовых инструментов для развития банковского сектора страны.

Исламский банкинг представляет собой банковскую систему, основанную на принципах и правилах шариата: разделение прибыли и убытков, запрет на проценты, деньги являются средством обмена и мерилом стоимости. Сюда относятся и запрет на неопределенность в отношении предмета договора и его условий (гарар); запрет на получение прибыли в результате случайного стечения обстоятельств (майсир): от азартных игр, ставок и операций с производными финансовыми инструментами (деривативами); запрет на финансирование определенных видов деятельности в соответствии с принципами шариата: табачное, алкогольное, оружейное производства, наркотики, а также деятельность, связанная с распространением порнографии и игорным бизнесом (харам); запрет на присвоение чужого имущества; запрет на продажу долга.

Как правило, в исламских банках существует свой внутренний независимый контрольный орган – совет по шариату, который является обособленной независимой структурой банка. Функции и обязанности совета определяются уставом банка и законодательством Казахстана, регламентирующим деятельность исламских банков.

Регуляторным органом, осуществляющим контроль в сфере исламских банковских продуктов в Казахстане, является Национальный банк. Отдельного надзорного органа, регулирующего деятельность исламских финансовых учреждений, в нашей стране не существует. В связи с этим казахстанский исламский банк должен быть зарегистрирован в качестве местного акционерного общества и иметь лицензию исламского банка, выпущенную Нацбанком.

Как известно, 12 февраля 2009 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». Основной блок изменений, касающийся внедрения инструментов исламского финансирования, связан с Законом Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республики Казахстан» и направлен на создание правовой основы функционирования исламских банков, устранение ограничений, препятствующих внедрению исламских банков, определение форм и методов государственного регулирования и надзора за деятельностью исламских банков, перечня и порядка осуществления исламских банковских операций.

В отношении продуктов исламского банкинга действует отдельный налоговый режим, предусматривающий налоговые стимулы эквивалентно традиционным финансовым операциям (финансовые операции освобождены от налога на добавленную стоимость).

В настоящее время в Казахстане функционируют 2 исламских банка: первый в РК исламский банк Al Hilal и «Заман-Банк», который в 2016 году получил разрешение от Национального банка на добровольную реорганизацию банка в форме конвертации в исламский банк, а в августе 2017-го приобрел лицензию и был переименован в АО «Исламский банк «Заман-Банк».

Их общие активы по состоянию на начало июня 2019 года сложились на уровне 51,3 млрд тенге, что составляет 0,21% от совокупных активов банковского сектора (24,9 трлн тенге). Вместе с тем доля исламских банков в кредитном портфеле сектора (13,3 трлн тенге) составила 0,19%, или 25,3 млрд тенге.

Ресурсная база исламских банков преимущественно представлена собственным капиталом и прочими обязательствами. Отметим, что на депозитный портфель приходится только 47,7% всех обязательств, или 10,5 млрд тенге (0,06% от депозитного портфеля сектора). При этом у Al Hilal, и у «Заман-Банка» в портфеле вкладов преобладают корпоративные депозиты – 82,6% и 99,3% соответственно.

По информации Ассоциации финансистов Казахстана, на сегодняшний день вышеуказанными исламскими банками предоставляются следующие виды банковских продуктов:

- карточные продукты: дебетовые карты, карта «Хадж»;
- кредитование:

мурабаха – сделка по финансированию на основе покупки и продажи товара, по которой банк приобретает и берет в собственность товар и далее продает его клиенту с отсрочкой платежа и заранее оговоренной наценкой, размер которой исчисляется в виде процента от стоимости товара или фиксированной суммы. Клиент получает товар и производит оплату по удобному и заранее согласованному графику платежей. Абсолютная прозрачность: стоимость товара и наценка банка четко обозначаются в договоре. При этом мурабаху различают как исламскую ипотеку, корпоративную, товарную;

иджара – это исламский аналог традиционного лизинга, по которому банк приобретает имущество и заключает с клиентом договор лизинга. В течение срока лизинга банк является владельцем имущества и несет все риски, связанные с его владением;

- продукты казначейства:

депозит вакала – инвестиционный инструмент, представляющий собой партнерство, основанное на объединении капитала клиента и знания и опыта банка. В соответствии с правилами и принципами шариата клиент доверяет управление своими средствами банку и выступает инвестором, а банк инвестирует в тщательно отобранные проекты с последующим распределением прибыли с клиентом;

депозит мудараба – это особый вид партнерства, где один партнер предоставляет денежные средства другому партнеру с целью их инвестирования в коммерческое предприятие. Партнера, который инвестирует средства, называют рабб-уль-маль, а управление и осуществление хозяйственной деятельности являются исключительной обязанностью второй стороны, именуемой мудариб.

По вакала банк и клиент договариваются о размере ожидаемой прибыли, по мударабе – о ежемесячной пропорции распределения прибыли. При этом исламские депозиты не гарантируются Казахстанским фондом гарантирования депозитов;

- транзакционное обслуживание: расчетно-кассовое обслуживание, аккредитивы, торговое финансирование;
- дополнительные сервисы: дистанционное обслуживание.

Также необходимо отметить, что в 2015 году был принят Конституционный Закон Республики Казахстан «О Международном финансовом центре «Астана» (МФЦА), где одним из основных направлений стало развитие исламского финансирования.

Как мы помним, еще в начале текущего года министр финансов Алихан Смаилов озвучил планы Казахстана на ближайшие два года по части размещения исламских ценных бумаг – сукук – на бирже МФЦА. Сегодня на базе Международного финансового центра «Астана» совместно с Азиатским банком развития и Исламским банком развития уже создана необходимая правовая и регуляторная среда.

Несмотря на то, что многие инвесторы переводят сукук как «исламская облигация», существует разница между этими двумя инструментами. Отличие состоит в том, что облигация – это долг, в то время как сукук – это доля в выделенных материальных активах или финансируемом проекте. Его доходность в отличие от облигации формируется за счет прибыли от использования активов, услуг или деятельности финансируемого проекта.

Следует добавить, что в мировой практике исламское финансирование доступно всем желающим вне зависимости от вероисповедания. Об этом также свидетельствует популярность исламских финансов в таких светских государствах, как США, Великобритания, Германия и др.

За полгода общая сумма по договорам ГЧП выросла

Айнур Тугелбаева, аналитик Казахстанского центра ГЧП

За полгода в рамках государственно-частного партнерства в Казахстане заключено контрактов на 1,29 трлн тенге. Это в 1,4 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года.

На 1 июля 2019 года по ГЧП заключено 565 договоров на общую сумму 1,29 трлн тенге. По итогам первого полугодия прошлого года было заключено 279 договоров на 866,7 млрд тенге.

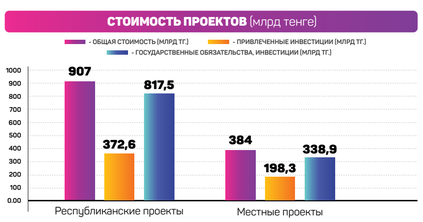
Основная доля заключенных контрактов приходится на местный уровень и составляет 98,4 % от общего количества договоров. По ним объем инвестиций частных инвесторов составил 570,9 млрд тенге, а государственных обязательств, связанных с инвестиционными издержками – 177,5 млрд тенге. В прошлом году было заключено 7 проектов республиканского масштаба и 272 проекта местного уровня.

Лидером по числу проектов за период с 2005 по 2019 годы является Восточно-Казахстанская область, где было заключено 145 договоров, что составляет 26% общего числа проектов ГЧП. На втором и третьем местах Алматы и Павлодарская область – по 53 договора (9,5%).

В разрезе отраслей за все время наибольшее число проектов ГЧП приходится на сферу образования – 48,6 %. Проекты в сфере здравоохранения в количественном выражении оказались на втором месте (20,5 %). Третье место занимает ЖКХ – 11,5 % от всего числа.

Следует отметить, что с точки зрения общей суммы заключенных контрактов лидирует сфера ЖКХ – 88 млрд тенге, несмотря на то, что она занимает третье место по количеству договоров. На втором месте культура, спорт, туризм и информационное пространство – 86 млрд тенге, на третьем – образование с 59 млрд тенге в контрактах.

За 6 месяцев текущего года заключено 46 местных договоров на сумму 103 млрд тенге, за аналогичный период прошлого года – 65 на 555,8 млрд тенге. Из них 62 местных проекта на 40,1 млрд тенге. Наибольшее количество договоров заключено в Алматинской области – 10, в Кызылординской – 7, Павлодарской – 6 и Акмолинской области – 5 договоров. В то же время есть регионы, в которых в 2019 году не был заключен ни один договор. К ним относятся Восточно-Казахстанская, Жамбылская, Мангистауская, Туркестанская и Северо-Казахстанская области.



КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ПОЛЬСКИЕ ИНВЕСТОРЫ СТРОЯТ ТЕПЛИЦУ

В Туркестанской области в населенном пункте Карамурт компания Ecoinvest SA строит промышленную теплицу. Комплекс, возводимый на средства польских инвесторов, займет 20 гектаров. В этом году запланировано завершение строительства на 11 гектарах, сообщили в пресс-службе акима области по итогам рабочей поездки Умирзака Шукеева. Ожидается, что в тепличном комплексе будут ежегодно выращивать 16 тыс. тонн помидоров и огурцов. Работой будут обеспечены 500 человек. Сметная стоимость теплицы – 7,5 млрд тенге. Продукцию планируют реализовывать в Казахстане и России. По словам директора товарищества Берика Иляева, средства, затраченные на строительство теплицы, окупятся в течение пяти лет. Глава регионa Умирзак Шукеев посетил Сайрамский район, для того чтобы оценить работу в сфере агропромышленного комплекса. Он ознакомился с деятельностью компании «Нурым Грун» в селе Манкент. Товарищество, имеющее откормочную площадку на 10 тыс. голов КРС и комбикормовый цех, ежегодно экспортирует 5 тыс. тонн мяса. На данный момент на откорме 6 тыс. голов КРС. Предприятие называют «умной фермой» полного цикла, и оно поставляет продукцию не только на внутренний рынок, но экспортирует в Иран 2 тыс. тонн говядины. Руководитель предприятия Сырым Ертаев отметил, что в ближайших планах – построить откормочную площадку на 20 тыс. голов в городе Арыс. **(kapital.kz)**

СЕРЫЙ ИМПОРТ ИЗ КНР ПЫТАЮТСЯ ЗАВЕЗТИ В РК

За 1 квартал 2019 года выявлено 1,8 тыс. фактов ввоза товаров со стороны Кыргызстана в адрес несуществующих получателей, потери по которым оцениваются в 1 млрд тенге, сообщили в пресс-службе Комитета государственных доходов. «Контрабандисты придумывают разные схемы. Одна из них – въезд на территорию ЕАЭС через Кыргызстан. Здесь необорудованные современной техникой и инспекционно-досмотровым комплексом пропускные пункты дают лазейку для серого импорта. Товар, не соответствующий заявленным в документах данным, скрыто провозят через Кыргызстан. Зафиксированы случаи, когда товары направлены в адрес несуществующих получателей», – сообщили в комитете. В КГД напомнили, что по правилам ЕАЭС таможенные сборы всех участников собираются в общий фонд и распределяются на пропорциональной основе. **(kapital.kz)**

В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ ЗАПУСТЯТ ВЭС

«ВЭС Нурлы» планирует ввести в эксплуатацию ветровую электростанцию (ВЭС) в Алматинской области, сообщили «Интерфакс-Казахстан» в областном управлении предпринимательства и индустриально-инновационного развития. По данным управления, мощность ВЭС составит 4,5 МВт. Станцию планируют построить в Шелекском коридоре, на территории Енбекшиказахского района. Стоимость строительства оценивается в 1 млрд 867 млн тенге. Ввод ВЭС в эксплуатацию запланирован на текущий год, уточнили в управлении. Шелекский коридор расположен на высоте 50 метров между горными хребтами Заилийский и Жетысуский Алатау на расстоянии 150 км от Алматы, имеет хороший ветровой потенциал со среднегодовой скоростью ветра 7,8 м/с и плотностью ветрового потока порядка 510 Вт/кв. м. ТОО «ВЭС Нурлы» было образовано в 2016 году. Основной вид деятельности компании – производство электроэнергии. Отметим, что в ближайшие два года установленная мощность электростанций, работающих на основе возобновляемых источников энергии (ВИЭ), вырастет до 3 ГВт, рассказала директор департамента по возобновляемым источникам энергии Айнур Соспанова. С начала 2019 года уже введено 7 объектов с использованием ВИЭ с установленной мощностью 147,6 МВт. **(interfax.kz)**

В АКТЮБИНСКУЮ ОБЛАСТЬ ПРИВЛЕЧЕНО 210 МЛРД ТЕНГЕ

Аким Актюбинской области Ондасын Уразалин обсудил с местными и иностранными инвесторами вопросы развития бизнеса в регионе. «Привлечение инвестиций и создание рабочих мест являются одними из основных критериев работы местных исполнительных органов. В области проводится большая работа в этом отношении, но мы хотели бы еще раз обсудить возможные проблемы», – отметил беседуя аким. Он отметил, что в первом полугодии в регион привлечено 210 млрд тенге инвестиций, но это далеко не предел, при большем усердии и ускоренных темпах возможно достичь более высокого показателя. «Бизнес – это в первую очередь инициатива, поэтому мы ожидаем новых предложений. До конца года планируем ввести 25 предприятий с вложением 90 млрд тенге. В целом в текущем году предусмотрено привлечение 620 млрд тенге», – обозначил ближайшие перспективы Ондасын Уразалин. На снижение коррупционных рисков и создание безбарьерных условий для инвесторов нацелен проектный офис «Актобе – адалдык аланы». Как отметил куратор данного проекта руководитель департамента по противодействию коррупции Мирзан Мухамбетов, подписание соглашения об антикоррупционном сопровождении гарантирует инвестору полную защиту от коррупционных проявлений на территории Казахстана. На сегодня достигнуто 24 антикоррупционные договоренности с инвесторами на общую сумму в 4 трлн 163 млрд тенге, решены 52 проблемы. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЯПОНСКАЯ TERRA DRONE ИНВЕСТИРУЕТ В KAZUAV

Японская корпорация Terra Drone, одна из ведущих мировых компаний – поставщиков промышленных решений с применением беспилотных систем, инвестирует в компанию KazUAV. Об этом сообщили в KazUAV. «Благодаря этим инвестициям KazUAV присоединяется к сети Terra Drone, состоящей из более чем 25 компаний и технологических партнеров, которые стремятся предоставлять самые современные и экономически эффективные услуги с помощью беспилотных летательных аппаратов по всему миру», – говорится в сообщении компании. Как часть корпорации Terra Drone, KazUAV будет использовать апробированные во всем мире технологии для предоставления широкого перечня услуг и решений на базе беспилотных летательных аппаратов в Казахстане. Они включают инспектирование береговой и морской инфраструктуры, инспектирование резервуаров и неразрушающий контроль для нефтегазовой промышленности; картографические услуги для открытых и подземных работ в горнодобывающем секторе; проверка линий электропередач и контроль растительности для электроэнергетического сектора. Помимо обеспечения беспилотного мониторинга в чрезвычайных ситуациях, таких как лесные пожары и паводки, KazUAV продолжит предоставлять услуги аэрофотосъемки и картографирования для строительного и сельскохозяйственного секторов. **(kapital.kz)**

ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ СОЗДАДУТ ЕДИНОЕ ОКНО

Национальную экспортную стратегию пересмотрят с учетом текущей ситуации на мировых рынках. По словам первого заместителя премьер-министра – министра финансов Алихана Смаилова, дорожную карту по продвижению несырьевого экспорта товаров и услуг внесут на рассмотрение правительства в ближайшее время. «В первую очередь работа будет сосредоточена на выстраивании новых торговых контактов на традиционных для нас рынках. Это страны Центральной Азии, ЕАЭС, а также близлежащие регионы Китая. Для этого предлагается открыть сети торговых представительств за рубежом. На базе Центра развития торговой политики планируется создать полноценное «единое окно» для экспортеров QazTrade. В рамках «единого окна» сконцентрируют все меры поддержки экспортеров», – сказал он на заседании правительства. Казахстан усилит переговорную позицию в ЕАЭС через отражение национальных интересов в разрабатываемых стратегических документах, укрепит представленность республики в рабочих органах ЕЭК, а также активизирует работу по устранению барьеров, препятствующих продвижению казахстанских товаров. **(kapital.kz)**

РЫБПРОМ УХОДИТ В МИНУС

Казахстанские рыбозаводчики за первое полугодие текущего года произвели 10,9 тыс. тонн свежей охлажденной или мороженой рыбы (на 20,9% меньше, чем в аналогичном периоде годом ранее), а также 4,3 тыс. тонн переработанной или консервированной рыбы, икры и ее заменителей (–25,2% за год). Основное производство рыбы, ракообразных и моллюсков сконцентрировано в Атырауской, Восточно-Казахстанской, Кызылординской, Западно-Казахстанской, Туркестанской и Алматинской областях. Заметим, в Алматинской области открыли новое рыбное производство. На этом предприятии не только разделывают, но и выращивают рыбу, причем морских видов. Уже осенью фермеры планируют поставить на казахстанские прилавки полторы тысячи тонн продукции. Напомним, развитие рыбной промышленности предусмотрено Государственной программой развития агропромышленного комплекса на 2017–2021 годы. По данным за январь–апрель 2019 года, 59,2% спроса на рыбную продукцию все еще обеспечивает импорт. В то же время экспорт увеличился на 14,5% за год (доля составила 34,4% от всего использования ресурсов, против 26,3% годом ранее), тогда как внутреннее потребление сократилось сразу на 22% за год. В магазинах и на базарах страны по итогам июня текущего года свежая и охлажденная рыба стоила в среднем 742,6 тенге за кг, на 13,7% больше, чем годом ранее, мороженая — 1082,1 тенге, на 20,3% больше, чем год назад. **(energyprom.kz)**

«САМРУК-КАЗЫНА» СТАНЕТ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ЭКИБАСТУЗСКОЙ ГРЭС-2

АО «ФНБ «Самрук-Казына» приняло решение о приобретении у ПАО «Интер РАО» 50%-ной доли в АО «Станция Экибастузская ГРЭС-2». Таким образом, фонд станет владельцем 100%-ной доли участия в СЭГРЭС-2, об этом сообщили в пресс-службе компании. Сделку планируется завершить до конца 2019 года в соответствии с дорожной картой по проекту. «Интер РАО» продает свою долю в СЭГРЭС-2 на рыночных условиях, однако цена сделки не может быть раскрыта до ее завершения, уточнили в компании. «Приобретение данного актива является логичным, учитывая, что Фонд уже владеет 50% акций СЭГРЭС-2. Закрытие сделки зависит от исполнения определенных условий, включая одобрение органами управления сторон, получение согласия банков-кредиторов СЭГРЭС-2 на смену акционера и так далее», - рассказали в фонде. В «Интер РАО» сообщили, что решение о выходе компании из СЭГРЭС-2 связано с намерением сконцентрироваться на работе на своем, в качестве рынке – в России. После закрытия сделки по продаже доли в СЭГРЭС-2 у «Интер РАО» не останется активов в Казахстане. В ближайшее время в России заработает программа модернизация генерирующего оборудования, в которой «Интер РАО» намеревается принять активное участие. **(kapital.kz)**

Товарооборот между РК и Южной Кореей поставит исторический рекорд

Прогноз на 2019 год озвучил посол Республики Корея в Казахстане Ким Дэ Сик

Арсен Аскаров

В этом году Казахстан и Южная Корея отметили 27-летие со дня установления дипломатических отношений. О том, как реализуются совместные проекты в области энергетики и производства, о реальном товарообороте между нашими странами и в чем секрет «корейского чуда», в интервью «Капитал.kz» рассказал посол Южной Кореи в РК Ким Дэ Сик.

– Господин посол, вы уже два года работаете в Казахстане. Какие наиболее значимые казахстанско-корейские проекты вы могли бы вспомнить?

– Первое: большой инфраструктурный проект кольцевой алматинской дороги БАКАД, который был запущен в мае этого года. Строительство будет вестись около трех лет.

Второе: совместный проект «Астана Моторс» и Hyundai по открытию автосборочного завода рядом с Алматы. С 2020 года автозавод будет введен в эксплуатацию, где в год будет собираться 20 тыс. автомобилей.

Третье: расширение нефтяного месторождения Тенгиз. По заказу «Тенгизшевройла» корейская компания Daewoo Shipbuilding занимается расширением морской платформы месторождения. В 2016 году началась сборка и отправка корейских морских модулей в Казахстан. Это весьма дорогой проект стоимостью в $2,7 млрд. Чтобы было понятно, эти морские модули не сильно отличаются от морских судов, а Южная Корея – лидер в производстве судов, поэтому мы обладаем высокой конкуренцией в данном направлении. Проект будет закончен до 2020 года. По его итогам пропускная способность нефти на Тенгизе должна серьезно вырасти.

– Казахстанские врачи регулярно проходят обучение в Южной Корее. В каком ключе наши страны могут сотрудничать в сфере здравоохранения? За счет чего Южной Корее удалось добиться таких успехов в этой области?

– Эта сфера активно развивается и является главной во взаимодействии наших стран. Большой поток пациентов регулярно прибывает в Корею, а сюда едут наши специалисты и открываются корейские клиники. Однако когда казахстанцы едут лечиться за границу, то вместе с ними из страны выезжает большой капитал, и этого страдают местные врачи. Мы готовы помочь Казахстану на местном уровне. Сегодня в Актобе идет строительство центра ранней диагностики (чек-ап) совместно с Национальным университетом Сеула. Корейские медицинские компании участвуют в приватизации государственных клиник Казахстана в рамках перехода в частный сектор, коммерциализации медицинской сферы в стране.

Вы спрашиваете, за счет чего корейцам удалось добиться громадных успехов в медицине. В первую очередь за счет системы медстрахования. Даже Барак Обама (экс-президент США, 2008-2016 гг.) в свое время много раз подчеркивал, что корейская система медстрахования является роле-вой в мире. Если Казахстан сможет перенять наш опыт, то добьется колоссальных успехов не только в медицине, но и во всех сферах экономики.

– Могли бы вы привести статистику нынешнего товарооборота между Казахстаном и Южной Кореей? Чем мы торгуем?

– Наш товарооборот переживает положительный период. Сразу хочу отметить, что я привожу в пример корейскую статистику. В 2018 году объем товарооборота двух стран составил $2,16 млрд. При этом только за первое полугодие этого года мы достигли уровня 1,9 млрд. Поэтому к концу года мы выйдем на рекордные цифры.

В то же время Казахстан и Южная Корея по-разному фиксируют объемы товарооборота. К примеру, когда мы закупаем казахстанскую нефть через российские порты, в Казахстане эту покупку фиксируют как продажу нефти в Россию. В прошлом году Южная Корея закупила казахстанскую нефть на $4 млрд, однако из этого объема только $1 млрд был зафиксирован как продажа казахстанской нефти Южной Корее, а не российской стороне. В итоге один миллиард долларов совместного товарооборота занимает нефть, остальную часть – автомобили, автозапчасти, медпрепараты и косметика из Южной Кореи.

– Вы не сказали о корейской электронной технике.

– По корейским электронным товарам статистика тоже разная. Сегодня Казахстан закупает корейские готовые телефоны во Вьетнаме, которые производятся корейскими компаниями за пределами Южной Кореи. В итоге в прошлом году из Вьетнама в Казахстан было поставлено электронных товаров на сумму в $900 млн. Однако Казахстан отражает эти цифры в товарообороте с Вьетнамом. Несмотря на то, что производитель и конечный бенефициар мобильных устройств – Южная Корея.

– Присутствуют ли казахстанские инвестиции в корейской экономике?

– Инвестиции Казахстана в Южную Корею составляет всего порядка $7-8 млн. Корейские инвестиции – $3,9 млрд. Сегодня корейцы инвестируют в энергетику, производство и финансовую сферу Казахстана. Я бы хотел обратить внимание, что для большего привлечения инвестиций нам нужно правильно высчитывать размеры взаимной торговли. Например, с Узбекистаном у Южной Кореи товарооборот порядка $2,4 млрд. Официально такой же товарооборот у Южной Кореи с Казахстаном. Однако если мы посчитаем все аспекты взаимной торговли с казахстанской стороной, то наш товарооборот окажется в два раза больше узбекского. На этом фоне внимание корейских инвесторов к Казахстану значительно повысится.

– В Нур-Султане все знают о высотках Highvill, это самое элитное жилье в стране. Какие еще строительные проекты осуществляются корейцами?

– В Нур-Султане строит компания Highvill, в Алматы этим занимается корейская компания Woolim Consttruction, которая намного масштабнее в самой Южной Корее. Сегодня эта компания интересуется выходом на рынок Алматинской области. Ожидается строительство жилых комплексов вокруг БАКАД.

Между тем Highvill – крупная компания, которая добилась успеха в Казахстане. Там пошли путем распространения корейской модели высококачественного и технологичного жилья в Казахстане. В ближайшее время эта компания планирует начать строительство жилых домов в Шымкенте и Туркестане.

– Много ли казахстанцев сегодня посещают Южную Корею?

– Когда в 2014 году был отменен визовый режим, начался активный рост. По итогам прошлого года Южную Корею посетило 53 тыс. казахстанцев. Из них 10-15 тыс. – это медицинские туристы, рабочие и студенты. Остальная часть приезжает в рамках туризма и бизнеса. Конечно, единственный минус – это нелегалы, которых зафиксировано больше 10 тыс. в мае этого года. Именно из-за нелегалов при въезде в Южную Корею граждане Казахстана испытывают проблемы, связанные с усилением досмотра.

– Как в Южной Корее отнеслись к смене президента в Казахстане?

– Дело в том, что еще в апреле президент Республики Корея Муи Чжэ Ин совершил государственный визит в Казахстан. Как раз в тот период, когда Касым-Жомарт Токаев только вступил на должность президента РК. Иными словами о смене президента в Казахстане корейцы знают и оценивают положительно сам факт добровольной передачи власти.

– В последнее время наблюдается небывалый процесс сближения Южной Кореи и КНДР. Что сами корейцы думают по этому поводу? Возможно ли представить объединение двух стран в будущем?

– То, что выглядит с иностранной стороны, и то, что чувствуют корейцы, – это достаточно разные вещи. Южная Корея – это страна с развитой демократией, где власть с периодичностью в 10 лет переходит от консерваторов к либералам. Позиция консерваторов заключается в том, чтобы ничего просто так не давать Северной Корее, в то время как с ее стороны идут постоянные угрозы. Позиция либералов в том, чтобы оказать поддержку нашим младшим братьям. Здесь важно влияние Казахстана как страны, отказавшейся от ядерного оружия, возможно, на личном опыте у вас получится убедить КНДР отказаться от ядерной программы в обмен на капитал и инвестиции. Если этот вопрос решится, это кардинальным образом изменит взаимоотношение двух стран, что в будущем может привести к их объединению.

– Примерно 50 лет назад Южная Корея была беднейшей страной в мире. За этот период ваше государство сумело добиться колоссального экономического прогресса. В чем секрет такого успеха?

– Это связано с усердием, которое проявил корейский народ в самые трудные времена. Много лет Корея находилась под японской оккупацией, но как только мы получили независимость, началась гражданская война. В итоге мы остались ни с чем, и появилось понимание того, что нужно усердно работать и стараться. Как я уже говорил, у корейцев маленький отпуск, поскольку исторически люди не могли себе позволить отдых, нужно было работать без перерыва. При этом все средства корейцы передавали своим детям, в частности, на их обучение. В Корее очень распространены конфуцианские ценности из Китая, которые сильно отражаются на деятельности чиновников, госслужащих среднего звена, которые в свое время жертвовали всем ради нации и развития страны.

Казахстан начинает осваивать новые рынки экспорта

Мария Галушко

Директор филиала группы международных транспортных компаний AsstrA в Алматы Маргарита Дядяева в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала о ситуации на рынке экспорта и перспективах его развития

– У Казахстана нет выхода к морю, но благодаря удачному географическому положению он имеет выходы на рынки России и Китая. При этом РК лидер ЦА с точки зрения экономического развития и старается развивать торговое сотрудничество со странами региона, например, с Афганистаном. По вашему мнению, у каких направлений казахстанского экспорта сейчас наилучшие перспективы?

– Республика Казахстан имеет отличное географическое положение. Да, мы не имеем прямых выходов к крупным морским логистическим артериям, но за счет того, что республика находится в центре Евразии, то по территории Казахстана проходят транзитные коридоры для грузов, следующих из/в Юго-Восточной Азии, стран СНГ, Центральной Азии, Ближнего Востока, Европы и т.д.

Казахстан активно развивает экспорт своей продукции, не только сырья, в приграничные страны, страны Центральной Азии, СНГ, Китай, Иран, Афганистан. Экспортируются традиционные товары: нефть и газ, металлы, продукты животного и растительного происхождения, кожевенное сырье, текстильные изделия, строительные материалы, машины и оборудование.

В 2018 году РК экспортировала 11,7 млн тонн зерна, что является рекордом за последние 20 лет. Прирост объемов экспорта зерна из республики составил 32%. Экспорт ячменя вырос в 2,2 раза, рапсового масла – в 3,3 раза, сои – в 2,5 раза, томатов – в 2,4 раза, капусты – в 2,5 раза. По итогам первых пяти месяцев 2019 года стоимость экспорта из Казахстана увеличилась на 6%, по данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК.

Казахстан начинает осваивать новые рынки: к примеру, в 2018 году мы стали экспортировать мед в промышленных объемах в ОАЭ и мороженое на рынок Китая.

Сейчас у нас есть большой потенциал для увеличения экспорта казахстанской продукции в Россию, Азербайджан, КНР, Узбекистан, Украину и Иран. Основными «потенциальными» товарами являются продукция машиностроительной отрасли, пищевой, молочной, а также строительные материалы.

Отдельно стоит рассмотреть Иран. В связи с санкционной политикой США рынок Ирана испытывает дефицит в продовольственных товарах, сырье, металлоконструкциях и т.д. Казахстан активно экспортирует в Иран мясо говядины, баранины, бобовые культуры, мясорастительные, макаронные и кондитерские изделия, стальной прокат, рельсы, аккумуляторы, арматуру, трубы и т.д. В 2018 году в Иран было экспортировано товаров на общую сумму $426 млн, в дальнейшем РК хочет увеличить экспорт товаров до $1 млрд.

– В этом контексте речь по-прежнему идет о сырьевом экспорте, либо уже о поставках готовой продукции? Если второе, то что и куда можно активнее везти?

– К сожалению, Казахстан до сих пор на сырьевой игле. И основной экспорт из республики — это нефть, газ, руды и так далее.

Мировой спрос на нашу готовую продукцию не так велик, как на сырье. Все прекрасно знают, что в недрах Казахстана находится вся таблица Менделеева, но, к сожалению, у нас нет еще таких возможностей, чтобы полностью перерабатывать наше сырье.

У страны уже есть большой прогресс в развитии экспорта готовой продукции, наши товары знают в странах СНГ, но для более глобального обхвата мирового рынка нам еще расти и расти. Еще имеются трудности, привязка к иностранным валютам – так как все оборудование, на котором производится тот или иной товар/продукт, импортируется в РК из стран Юго-Восточной Азии (Китай, Корея, Япония), Европы, России и так далее. На модернизацию и обслуживание мы также вынуждены импортировать комплектующие из-за границы, что негативно влияет на ценообразование готовой продукции.

Сегодня Казахстану необходимо развивать не только производство и переработку готовой продукции, но и собственное машиностроение, чтобы полностью заместить импорт из других стран или хотя бы замкнуть импорт на странах ЕАЭС.

Если идти по такому сценарию, то мы еще сильнее укрепим экономику и увеличим объемы экспорта. Есть наглядный пример КНР: когда в стране был кризис, они строили дороги и инфраструктуру. Но строили, привлекая только местных производителей, и под этой эгидой возникались заводы и фабрики, увеличивалось количество рабочих мест, импортировалось по большей части только сырье, необходимое для строительства всего вышеуказанного. Сегодня Китай – одна из крупнейших экономик, в пятерке мировых лидеров.

– Какие возможности открываются благодаря подписанному соглашению о торговле между ЕАЭС и Китаем?

– Мы не первый десяток лет плодотворно торгуем с нашим ближайшим соседом – Китаем. Более 60% казахстанского импорта именно из КНР. В последние годы мы активно развиваем с ними экспорт. Сегодня мы экспортируем зерновые и бобовые, мясо и мясную продукцию, руды, нефть, газ, и с каждым годом объемы экспорта, да и вообще торговых отношений, увеличиваются.

ОСНОВНЫЕ ЭКСПОРТНЫЕ ТОВАРЫ *за 2018 год*

№	Наименование товара	Страна	Доля
1	Нефть	Италия	30,9%
2	Медь	Китай	54,8%
3	Природный газ	Китай	47,1%
4	Ферросплавы	Китай	35,8%
5	Продукты неорганической химии и прочие соединения	Китай	34,2%
6	Прокат плоский из железа и стали	Россия	67,0%
7	Нефтепродукты из битуминозных пород	Нидерланды	70,4%
8	Мазут	Нидерланды	78,4%
9	Пшеница	Узбекистан	29,1%
10	Алюминий	Турция	33,8%

Bakkt и Bitcoin: институциональные инвесторы на низком старте

Дмитрий Чепелев

За прошедшие семь дней криптовалютный рынок не сумел оправиться от обвала, который произошел на прошлой неделе. В целом рынок продемонстрировал относительный рост, притом что общая рыночная капитализация колебалась около отметки $280 млрд, незначительно снизившись лишь в конце недели. Стоит отметить, что стабилизирующим фактором могла стать криптовалютная платформа для институциональных инвесторов Bakkt, тестовый запуск которой, по сообщениям представителей компании, прошел в намеченный срок, 22 июля. Как отмечается в сообщении Bakkt, тестирование дневных и месячных фьючерсных контрактов с физической поставкой Bitcoin проходит так, как было запланировано, и с участием клиентов компании со всего мира. Bakkt в свою очередь должен стать первым на территории США регулируемым инструментом для покупки криптовалютных активов институциональными инвесторами.

Аналитическая компания Messari бросила очередной камень в огород людей, называющих криптовалюты идеальным средством отмывания денег. В основе исследования, проведенного Messari, лежат данные, собранные компанией Chainalysis, и отчеты Управления ООН по наркотикам и преступности. Аналитики пришли к выводу, что на каждый $1, потраченный на покупки в Darknet с помощью Bitcoin, приходится $800, потраченных через традиционные фиатные деньги. Компания заявила, что исследование ставит своей целью опровергнуть слова министра финансов США Стивена Мнучина о том, что цифровые валюты в огромной мере способствуют отмыванию денег и прочей незаконной деятельности.

Тем временем продолжаются нападки на Libra, криптовалютный проект Facebook. Крупные общественные организации, в числе которых Open Markets Institute, Public Citizen, Demand Progress Education Fund и Revolving Door Project, выступили с призывом к членам консорциума Libra Association покинуть проект. Представители организаций убеждены, что Libra несет в себе значительные риски, в частности, угрозу приватности пользователей и еще большее доминирования Facebook. «Мы прекрасно осознаем, что Facebook является могущественной компанией, которая создала вокруг себя атмосферу страха с помощью рыночного доминирования. Но если вы совместно покинете этот проект, то это будет свидетельством того, что эра цифровых денег будет основана на справедливых правилах и рассудительности, а не запугивании», – говорится в заявлении.

За прошедший семидневный период общая капитализация криптовалютного рынка выросла на 5,99%. На утро среды, 24 июля 2019 года, она составила $274,2 млрд против $258,7 млрд на конец прошлого семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). По итогам прошедшей недели «цифровому золоту» удалось увеличить свою стоимость на несколько процентов. Начав отчетный период на отметке $9760, к середине недели Bitcoin достиг стоимости $10 900, однако обеспечить сохранение завоеванных позиций «первой криптовалюте» так и не удалось. К концу недели стоимость опустилась к $10 000. По мнению аналитика CoinDesk Markets Омкара Гоудбоула, падение ниже $10 000 отправит Bitcoin к следующей линии поддержки, находящейся на отметке $9097, пробитие которой, по мнению аналитика, в свою очередь может ознаменовать собой смену общего рыночного тренда на «медвежий».

На утро среды, 24 июля 2019 года, цена Bitcoin составила $10 023. За прошедший семидневный отрезок времени рост цены «цифрового золота» составил 3,65%. Рыночная капитализация «первой криптовалюты» при этом увеличилась до $178,7 млрд. Доля «первой криптовалюты» в общей рыночной капитализации снизилась на 1,3 процентных пункта и составила 65,2%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровой нефти» по итогам прошедшей недели удалось немного восстановить позиции после недавнего обрушения. Начав неделю ниже психологической отметки $200, стоимость эфира при значительной волатильности 21 июля достигла значения $228. Однако, следуя общерыночным трендам, во второй половине отчетного периода происходила локальная коррекция, по итогу которой Ethereum немного потерял завоеванные позиции.

На утро среды, 24 июля 2019 года, стоимость Ethereum составила $212. За прошедшую неделю стоимость эфира укрепилась на 6,53%. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка за неделю незначительно увеличилась на 0,1 процентных пункта и составила 8,34%.

3. Ripple (XRP). Рипл с трудом преодолел отметку $0,3, ниже которой свалился в течение прошлой недели. Максимальное недельное значение стоимости Ripple было зафиксировано 21 июля, когда цена достигла $0,34, однако уже 22 июня стоимость опустилась до $0,32.

По сообщению Cointelegraph, Bank of America, одна из ведущих мировых компаний по числу одобренных патентов в сфере блокчейна и криптовалют, подала патентную заявку на систему расчетов, в описании которой есть упоминание использования распределенного реестра Ripple. Заявка была размещена 6 июня, и в ней описывается система для межбанковских коммуникаций, в основе которой лежит технология распределенного реестра (блокчейн). Несмотря на повторяющиеся в заявке отсылки к блокчейну Ripple, сам токен Ripple не упоминается.

На утро среды, 24 июля 2019 года, стоимость Ripple составила $0,311. По итогам прошедшего семидневного периода прирост стоимости токена XRP составил 5,78%, а доля в общей капитализации криптовалютного рынка увеличилась на 0,07 процентных пункта и составила 4,87%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 17 по 24 июля 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 17 по 24 июля 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	17 июл **2019 г.**	24 июл **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$9670	$10023	**+3,65%**
2. Ethereum **(ETH)**	$199	$212	**+6,53%**
3. Ripple **(XRP)**	$0,294	$0,311	**+5,78%**
Общая кап-ция (млрд)	$258,7	$274,2	**+5,99%**

Все будет нефть

Андрей Чеботарев,
аналитик международной инвестиционной компании EXANTE в Казахстане

Цены на нефть достаточно волатильны, готовы меняться от малейших заявлений и даже намеков на заявления. На этом рынке все пытаются манипулировать – США, ОПЕК и другие игроки. Считается, что этот рынок столь огромен, что успешно манипулировать на нем очень сложно, но на самом деле все немного иначе.

С начала этого года перевозки нефти из стран ОПЕК в США сократились более чем в два раза. Все больше танкеров уходит не к американским берегам, а в Азию, в частности, в Китай. При этом США сами активно наращивают добычу и все меньше нуждаются в зарубежном энергоносителе. Это одна из стратегий снижения глобального спроса на нефть. Дональд Трамп намеренно оказывает давление на цены, о чем не раз заявлял открыто в своем «Твиттере». Для балансировки глобального энергорынка с января 2019 года Россия, Казахстан, Саудовская Аравия и другие страны – участницы ОПЕК+ снижают производство сырья на 1,2 млн баррелей в сутки.

Все определит Иран. Хотя на самом деле речь снова идет о США и возможности договоренностей между Вашингтоном и Тегераном. И это снова были манипуляции – снижение на 3% неделю назад вызвали слова американского лидера только лишь о возможности переговоров с Ираном, который после этого успел взять в заложники британский танкер и подвинуть партию в свою сторону. Кроме этого, сейчас на глобальном нефтяном рынке есть опасения, что спрос на энергоносители снизится на фоне продолжающихся торговых войн между США и Китаем, а на фоне активной добычи со стороны США образуется переизбыток нефти.

Каждый новый инцидент в Ормузском проливе поднимает цену на нефть. Например, тот самый взятый в заложники танкер подвинул цену вверх на 2%. США сейчас должны решить локальную проблему, пока она не перешла в еще более масштабную, – в мире есть несколько узловых точек, создание рисков на которых может ударить по всей мировой торговле. Ормузский пролив – именно такая точка, узкое горлышко, закрывая которое, можно с легкостью влиять на цены.

Высокие цены на нефть невыгодны для американской экономики. Глава Белого дома неоднократно призывал государства ОПЕК нарастить производство энергосырья. Но они выгодны Ирану, который всеми возможными способами экспортирует эту нефть в Китай. И, конечно, они выгодны Казахстану: для нас высокие цены на нефть – это залог заполненного Нацфонда. Выгодна высокая цена на нефть и Ирану, где в понедельник добыча упала до минимальных за пять месяцев 1 млн баррелей в сутки из-за захвата крупнейшего нефтяного месторождения страны Аш-Шарара неустановленной группой лиц. Сейчас месторождение возвращено в работу, а добыча постепенно восстанавливается, однако, по данным ливийской госкомпании National Oil Corp., объем отгрузки нефти сократился.

При этом МВФ повысил прогноз цен на нефть на 2019 и 2020 годы до $65,52 и $63,88 за баррель соответственно. Такая цена полностью устраивает Казахстан, где МНЭ в бюджет закладывало цену в $55 за баррель. Но прогнозы постоянно меняются: когда очередной танкер захватывается, нефтепровод перестает качать чистую нефть, а месторождение вдруг останавливает добычу.

Рынок нефти хоть и кажется настолько огромным, чтобы с ним что-то могло случиться, на самом деле очень хрупкий и сильно зависит от настроений и действий основных участников, на которые из Казахстана очень сложно влиять. Зато легко влиять из Ормузского пролива.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ДЕСТИМУЛИРУЮТ АГРЕССИВНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

В закон о банках и банковской деятельности и в закон о микрофинансовых организациях в части введения запрета начисления неустойки, комиссий и иных платежей на займы с просроченной задолженностью свыше 90 дней внесут поправки. Об этом сообщил председатель Национального банка Ерболат Досаев. Поправки будут внесены на рассмотрение парламента в сентябре. «При расчете коэффициента долговой нагрузки граждан при выдаче займа будут учитываться все обязательства заемщика, его платежеспособность и социальный статус. Так, при расчете предельного размера коэффициента долговой нагрузки будет установлен вычет прожиточного минимума на каждого несовершеннолетнего члена семьи из дохода заемщика. В рамках пруденциального регулирования будут повышены требования к собственному капиталу банков при предоставлении беззалоговых потребительских кредитов. Это будет дестимулировать банки к проведению агрессивной кредитной политики», – сказал Ерболат Досаев. Глава Нацбанка сообщил, что в соответствии с утвержденным механизмом по списанию начисленных штрафов и пени по беззалоговым потребительским кредитам до 30 июля текущего года банки и микрофинансовые организации осуществят прощение задолженности по начисленной неустойке. **(kapital.kz)**

ДОХОДЫ НАЦФОНДА СОСТАВИЛИ 2 ТРЛН ТЕНГЕ

По состоянию на конец июня текущего года средства Национального фонда РК составили 26,2 трлн тенге – на 18,6% больше, чем за аналогичный период годом ранее (22,1 трлн тенге). По сравнению с прошлым месяцем средства Нацфонда увеличились на 0,8%, или на 195,7 млрд тенге. За шесть месяцев 2019-го снижение средств фонда по сравнению с предыдущим месяцем наблюдалось трижды. Доходы Национального фонда РК по итогам первого полугодия увеличились более чем в 3 раза и достигли 2 трлн тенге. Это рекордное значение в аналогичном периоде за всю историю. Такое значительное увеличение поступлений связано с разницей в инвестиционном доходе. За шесть месяцев текущего года инвестиционный доход от управления фондом составил 405,6 млрд тенге, а в аналогичном периоде прошлого года был зафиксирован убыток в размере 785,4 млрд тенге. Прямые налоги от предприятий нефтяного сектора, в свою очередь, составили 1,5 трлн тенге, или 77,7%, это на 10,5% больше, чем годом ранее (1,4 трлн тенге). Поступления от приватизации государственного имущества, находящегося в республиканской собственности и относящегося к горнодобывающей и обрабатывающей отраслям, увеличились за год на 78,5% – с 8,1 млрд до 14,5 млрд тенге. **(finprom.kz)**

В «КАЗАГРО» РАССКАЗАЛИ О ПРИЧИНАХ УБЫТКОВ

Международная аудиторская компания KPMG закончила комплексную независимую оценку финансового состояния и деятельности «КазАгро», сообщает пресс-служба холдинга. В компании пояснили, что серьезное ухудшение финансового состояния холдинга стало следствием турбулентности на финансовом рынке Казахстана в период 2013-2017 годов, девальвации тенге и дефолта нескольких банков, кредитующих аграрно-промышленный комплекс страны. Головной холдинг оказался не готов к негативным событиям, много заняв на зарубежных рынках в долларах и евро. «Накопленный убыток холдинга, подтвержденный аудиторской компанией «Эрнст энд Янг», на начало 2019 года составил 399,1 млрд тенге. Половина этой суммы убытков – это потери от девальвации, половина – потери в дефолтных банках второго уровня. Это результат принятых решений предыдущим менеджментом «КазАгро» за период 2013-2018 годы. К примеру, только в 2018 году сам головной холдинг получил убыток в 148,3 млрд тенге», – рассказал председатель правления «КазАгро» Ербол Карашукеев. Все убытки сформированы в головном холдинге, тогда как его дочерние организации остаются прибыльными компаниями. **(kapital.kz)**

БОЛЕЕ 60% ПЕРЕВОДОВ В РК СОВЕРШЕНО ИЗ РОССИИ

Объем денежных переводов, полученных из-за рубежа через международные системы денежных переводов за январь–май 2019 года, составил 145,8 млрд тенге – сразу на 31,2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Количество транзакций выросло чуть меньше – на 26,7%, до 670,8 тыс., что увеличило средний чек одного перевода с 210 тыс. до 217,4 тыс. тенге. (+3,5%). Традиционно почти половина объема переводов отправлена через систему «Золотая Корона»: 68,5 млрд тенге – на 29,2% больше, чем за январь–май 2018 года, при этом доли системы сократилась с 47,7% до 47%. На втором месте Western Union: 31,7 млрд тенге, рост за год – на 10,6%. Доля от РК сократилась с 25,8% до 21,7%. Замыкает тройку лидеров MoneyGram: 18,1 млрд тенге – почти в 2 раза больше, чем в прошлом году. Доля системы выросла с 8,2% до 12,4%. Среди стран, откуда отправляют деньги в РК, лидирует Россия: 61,9 млрд тенге – на 22,2% больше, чем в прошлом году, доля страны сократилась с 45,5% до 42,4%. Второе место у Южной Кореи, оттуда было получено в полтора раза больше, чем годом ранее – 26,2 млрд тенге, доля выросла с 15,7% до 18%. На Узбекистан приходится 12,8 млрд тенге, рост за год – на 69,2%, доля страны выросла с 6,8% до 8,7%. **(ranking.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

В США РАСКРЫЛИ ПОДРОБНОСТИ ЛУННОЙ ПРОГРАММЫ

В ближайшие пять лет американские астронавты должны высадиться на Луну и остаться там, чтобы создать базу для дальнейшего полета на Марс, заявил вице-президент США Майкл Пенс в интервью телекомпании CBS. «Не думаю, что могут быть какие-либо сомнения в том, что мы окажемся на Марсе при нашем поколении. Но закладным камнем в этом станет возвращение на Луну, разработка новых технологий и новых методов для долгосрочного пребывания человека на другой планете», – заключил он. Ранее глава NASA Джим Брайденстайн в интервью телеканалу CBS заявил, что недостаточное финансирование и политические риски мешают полноценному возвращению к лунной программе. В апреле NASA объявило о программе «Артемида» и поделилось планами отправить астронавтов на Луну в течение ближайших пяти лет в надежде на устойчивое присутствие людей на Луне и вокруг нее к 2028 году. Ранее ракету с первым индийским луноходом запустила Индия. По плану прилунуться спускаемый аппарат должен 7 сентября. Посадочный модуль «Викрам» должен будет совершить мягкую посадку в районе Южного полюса Луны и выпустить на ее поверхность первый в истории Индии луноход Pragyan («Мудрость»). Предполагается, что ровер сможет проработать на Луне две-три недели, передавая на Землю информацию о химическом составе грунта и данные о сейсмической активности. Орбитальный аппарат, как ожидается, будет продолжать кружить на высоте около 100 км над Луной в течение года. **(rns.online)**

У HUAWEI НЕТ АЛЬТЕРНАТИВЫ ANDROID

Член совета директоров и старший вице-президент компании Huawei Кэтрин Чен сообщила, операционная система Hongmeng, над которой работает Huawei, не предназначена для мобильных устройств и создается не в качестве замены ОС Android компании Google. Как передает агентство Xinhua, она пояснила, что ОС Hongmeng, которую СМИ не раз называли альтернативой Android, на деле предназначена для промышленного использования, а ее программный код невелик по объему в сравнении с кодом мобильной ОС. Она также добавила, что разработка системы Hongmeng началась задолго до появления сообщений о том, что Huawei может потребоваться альтернатива Android. По словам Кэтрин Чен, сейчас Huawei рассчитывает и дальше устанавливать Android на свои устройства. При этом ТЦ напоминает, что на прошлой неделе член совета директоров Huawei Лян Хуа заявил, что компания пока не решила, будет ли дорабатывать Hongmeng, чтобы эту ОС можно было использовать на смартфонах компании вместо Android. **(hitech.newsru.com)**

КВАНТОВУЮ ИНИЦИАТИВУ ЕС ПОДДЕРЖАЛИ

Венгрия, Португалия и Польша подписали декларацию о совместной работе с другими членами Европейского союза с целью разработки и развертывания так называемой квантовой коммуникационной инфраструктуры (QCI). Технология квантовых коммуникаций основана на фундаментальных законах физики. Для обмена данными используются одиночные фотоны, состояния которых безвозвратно меняются при попытке перехвата. Таким образом, незаметно похитить информацию, передающуюся по квантовым каналам, попросту невозможно. Одной из целей инициативы QCI как раз и является повышение уровня кибербезопасности. Кроме того, проект позволит европейским странам укрепить позиции на рынке квантовых технологий. Квантовую коммуникационную инфраструктуру планируется развернуть на территории Европейского союза в течение следующих десяти лет. **(sci-news.ru)**

МИЛЛЕНИАЛЫ ИНВЕСТИРУЮТ В КРИПТОВАЛЮТУ

Криптовалюты в три раза более популярны среди американских миллениалов в качестве долгосрочных инвестиций, чем среди поколения Х – об этом свидетельствуют результаты общенационального опроса Bankrate. Он показал, что криптовалюты являются 6-й по популярности инвестицией среди молодых американцев – 4% респондентов выбрали их в качестве основного варианта для долгосрочного инвестирования (минимум 10 лет). У 5% респондентов нет никаких активов в качестве долгосрочных инвестиций. Самым популярным классом активов стала недвижимость – 31%, несмотря на ожидаемое замедление роста рынка недвижимости в этом году. Также недавнее исследование показало, что 11% американцев владеют биткоином, что является «демографическим мегатрендом», возглавляемым молодым поколением в возрасте от 18 до 34 лет. 89% граждан США слышали о криптовалюте. Другой опрос, проведенный в начале этого месяца, показал, что 26% представителей поколения Z (родившиеся после 1997 года) планируют приобрести криптовалюту в течение следующих 6 месяцев. **(coinspot.io)**

Сколько стоит энергоэффективность

Ксения Бондал

Энергоэффективность – понятие настолько емкое, что актуально как для промышленности, так и для сферы ЖКХ, экологии и влияющее на бизнес и конечного потребителя. В Казахстане повысить рациональность использования энергетических ресурсов дорого, констатирует доцент Казахстанско-немецкого университета Арсен Тлеппаев. В интервью «Капитал.kz» он рассказал, почему, и назвал некоторые цифры.

– Арсен, у нас уже существует проект по энергосбережению и повышению энергоэффективности, в котором участвуют Институт развития электроэнергетики и энергосбережения, подотчетный МИИР РК, и Швейцарское агентство по развитию и сотрудничеству как донор. Тогда в чем необходимость вашего проекта?

– Проект, о котором вы говорите, направлен на поддержку промышленности. Наш проект реализуется совместно с Комитетом науки Министерства образования и науки РК и посвящен изучению энергоэффективности зданий. Проблема в том, что еще со времен Советского Союза у нас отапливаются не только здания, но и улицы вместе с ними. Вы, должно быть, знаете, что в начале октября в Алматы наступают холода. «Алматинские тепловые сети» начинают свой отопительный сезон, потом во второй половине октября на улице теплеет до 20 градусов и в домах становится жарко, приходится открывать форточки. В Европе вы такого не увидите, потому что энергия стоит очень дорого, у них ведь нет угля. Поэтому так делают упор на зеленую энергетику, а это дорого, соответственно, нужно сильно экономить.

– Почему сейчас становится больше проектов, которые посвящены энергоэффективности?

– Потому что это напрямую связано с экономикой страны. Чем больше энергии тратится на создание единицы продукции, тем выше себестоимость производства и тем менее конкурентоспособны вы на рынке.

– Так чем же конкретно вы занимаетесь в рамках вашего проекта? И каков размер выделенного на него гранта?

– Ежегодно выделяется в среднем 5 млн тенге. У нас научный проект, а большие технические проекты финансирует ООН и ЕБРР. Первый цикл был рассчитан на 2015-2017 годы. Мы изучали, что такое энергоэффективность, как она из практике связана с экономикой. Выяснили, что есть понятие «энергетическая бедность» – термин возник в Англии и означает, что бедным домохозяйствам очень тяжело оплачивать счета за электроэнергию и тепло. В Казахстане нет такой проблемы, потому что сырье свое и оно дешевое, но сама экономика требует оптимизации при его использовании, поскольку это небесконечный ресурс. Второй цикл проекта приходится на 2018-2020 годы, и в течение него мы изучаем энергоэффективность зданий, как ее улучшить и каких инвестиций это потребует.

– Что уже удалось выяснить?

– В Алматы очень много панельных зданий – это старые дома, которые построены до 1990-х годов. По современным стандартам в каждой квартире должен быть свой тепловой счетчик, который измеряет, сколько тепла вы потратили. То есть если в квартире жарко, то с помощью крана на батарее можно уменьшить температуру в трубах, и тогда счетчик замерит, сколько тепла вы потратили, и платить за эту услугу вы будете по факту потребления, а не по выставленному «Алматинскими тепловыми сетями» счету. Помимо счетчиков, в подвале нужно поставить автоматизированный пункт, который будет регулировать подачу тепла в соответствии с температурой на улице. Подобный пилотный проект есть в Беларуси. У нас тепловые счетчики устанавливаются в подвале подъезда. «Алматинские тепловые сети» запрещают ставить их в квартирах, ссылаясь на то, что на законодательном уровне нет таких требований.

– То есть энергоэффективность домов, а вместе с ней затраты жильцов, зависят от тепловых счетчиков?

– Не только. Во время отопительного сезона вода нагревается на станциях и по трубам подается в дома, и важно, чтобы система была герметичной – тогда не происходит потеря тепла с трубы. У нас как раз та самая ситуация, и это проблема.

– Как ее решить?

– В Алматы функционирует централизованная система отопления. В этом есть плюс, потому что там контролируются давление и температура в трубах. На мини-станциях за этим присталько не следят, поэтому могут происходить аварии. Кроме того, с экономической точки зрения это выгоднее, ведь когда система большая – у нее выше КПД, на подогрев большого котла уходит меньше энергии, чем на маленький.

– А минусы в чем заключаются?

– Как раз в потере тепла. На станции вода нагревается до 150 градусов, а к вам в дом приходит уже где-то при 80 градусах, потому что протяженность трубы с учетом размера города большая. И чем дальше ваш дом от станции, тем больше теряется тепла, поэтому кто-то жалуется на то, что в квартире жарко, а другие на то, что холодно.

– С точки зрения экономики чем это чревато? Кто на этом теряет деньги?

– Например, ТЭЦ, которым приходится больше денег тратить на покупку угля для работы, но в конечном счете эти затраты ложатся на потребителя. Поэтому в нашей ситуации нужно производить замену используемых труб, у которых уже истек срок эксплуатации, на современные с теплоизоляцией.

– И все?

– Ну, это не так просто, как кажется, поскольку требует миллиардных затрат. В нашем исследовании мы посчитали, что расходы на замену только трубы системы отопления в подвале трехподъездного дома длиной 50 метров составят 1,2-1,5 млн тенге. Причем диаметр трубы небольшой – 40 см. Чтобы заменить трубу диаметром 150 см, например, по улице Толе би протяженностью в квартал, нужно потратить сотни миллионов тенге, а у нас в городе износ труб составляет 50%.

– Но, возможно, самим компаниям в сфере ЖКХ невыгодна вся эта модернизация, и вопрос не в том, что нет стандартов установки тепловых счетчиков.

– В принципе, да, невыгодна. На примере счетчиков воды становится ясно, что после их установки потребитель начинает экономить. Аналогичная ситуация с теплом, которое сейчас люди вынуждены потреблять больше, чем могли бы.

– Как на практике энергоэффективность связана с зеленой экономикой?

– При производстве товаров меньше сжигается угля, то есть снижается и объем вредных выбросов в воздух, и воздействие на экологическую обстановку. Вообще, уголь относится к энергетике 19 века, газ – 20 века, а ветер и солнце – к энергетике 21 века.

Станут ли оптово-распределительные центры таковыми в Казахстане

Ксения Бондал

Оптово-распределительные центры (ОРЦ), о создании которых активные дискуссии в Казахстане ведутся с 2017 года, – это не просто большие склады, где картофель и морковь хранятся в ожидании, когда за ними приедет покупатель. Это сложные с технической точки зрения логистические комплексы, имеющие, помимо обязательных для них складских помещений, лаборатории, камеры с разными климатическими режимами, иногда железнодорожные тупики и много дорогой техники. Ожидается, что первый ОРЦ страны заработает в Караганде в августе этого года. Однако, как рассказал в интервью «Капитал.kz» управляющий директор – директор департамента торговли НПП «Атамекен» Нурлыбек Муканов, не все так просто ОРЦ.

– Нурлыбек, НПП «Атамекен» несколько лет назад заговорили о важности ОРЦ для экономики страны. Есть ли у нацпалаты готовая концепция создания центров?

– Концепция по созданию и развитию сети оптово-распределительных центров (ОРЦ) стала велением времени. Она была утверждена экс-премьер-министром Умирзаком Шукеевым в середине 2018 года и предполагает, что ОРЦ должны обеспечить связь между производителями мяса, молока, бахчевых, овощей, фруктов, и торговыми объектами для того чтобы фермеры могли по справедливой цене продавать им свою продукцию. Это помогло бы обеспечить прозрачность ценообразования и гарантированный сбыт продукции. Сейчас у нас около 600 тыс. фермеров, которые производят у нас иную продукцию. Но поскольку у многих из них маленькие объемы, например, на небольшом участке фермер выращивает 50-30 тонн картошки, то ему невыгодно нанимать транспорт, чтобы отвозить товар на рынок или куда-то еще, так как транспортные расходы съедают часть прибыли.

Сейчас в сфере поставок сельхозпродукции работают физлица – посредники, и ОРЦ предполагают, что производители будут официально и напрямую со всеми чеками и сопроводительными документами поставляют свою продукцию на массовый рынок. Сейчас многие из них находятся вдалеке от крупных городов и областных центров, где есть большое население и, соответственно, высокое потребление.

– Как это будет организовано на практике?

– По идее, ОРЦ будут работать как часть оптового и розничного рынка, и в то же время как торгово-логистические центры. Соответственно, они должны иметь овощехранилища с разными климатическими режимами, потому что условия хранения картофеля одни, моркови – другие, бахчевых – третьи. Нужна морозильная камера, сухой товарно-складской комплекс, где будут лежать непортящиеся товары. Кроме того, нужно оборудование, которое калибрует ту же картошку по размеру клубней. Если организовать линию мойки овощей, то продукция будет уже дороже.

В этом сегменте должна быть здоровая конкуренция, никакой монополии, поэтому НПП «Атамекен» не говорит бизнесу, какой площади должен быть ОРЦ, какое оборудование там установить. Предприниматели решают это, исходя из своих финансовых возможностей.

– Озвучивалось, что центры могут строиться на средства инвесторов или в рамках ГЧП. Какой формат сейчас наиболее приемлем?

– Не могу однозначно сказать, какой из них будет лучше, потому что, во-первых, продажа овощей и фруктов имеет сезонный характер. Во-вторых, Казахстан – страна с открытой экономикой, и бывает, что в межсезонье цены на продукты резко вырастают, потому что, например, в город не завозят помидоры. А случается, что цены падают, потому что на рынке присутствует большой объем какой-то продукции. И предприниматели, которые работают в этой сфере, как барометр должны чувствовать все эти изменения и стараться не допускать дефицита. Что касается государства, то возникает вопрос о том, пойдет ли оно в эту сферу в рамках ГЧП, если да, то на каких условиях и устроят ли эти условия частных инвесторов. В общем, вопросов много.

– Сколько может стоить создание одного центра? Сообщалось, что на него в Нур-Султане потратят $20 млн.

– Как я сказал, все будет зависеть от размера, оснащенности и специфики центра. Мы же не можем картошку и мясо хранить в одном холодильнике или помидоры, как картошку, сваливать в одну кучу. Также должна быть парковка для грузовых машин, если запланированы перевозки по железной дороге, то нужен железнодорожный тупик. Кроме того, нужен транспортер, который выгружает ту же картошку, не вручную же разгружать 120 тонн. Также должны быть лабораторные помещения для экспертизы, чтобы то же самое мясо не было заражено, чтобы овощи и фрукты соответствовали санитарным нормам. То есть ОРЦ – это только звучит коротко, а на самом деле это технически сложный комплекс. Когда мы стали вести переговоры с потенциальными инвесторами, то возникли нюансы, которые не были учтены. Поэтому нельзя сказать, что концепция создания ОРЦ уже утверждена и не будет меняться, обсуждение до сих пор ведется.

– Есть ли проблемы, которые могут осложнить реализацию этого проекта? Если да, то какие и как их можно решить?

– В первую очередь нужны инвестиции. Также нужны изменения в Закон «О внутренней торговле» – будет внесено понятие «оптово-распределительные центры», приняты требования к ним. В Караганде готовится торговый объект, который по всем пунктам соответствует концепции ОРЦ.

– То есть к концу этого года у нас будет только два ОРЦ?

– Два или три. У инвесторов есть интерес к этим проектам, но я бы не стал утверждать, что в Караганде или Алматы точно будут ОРЦ. Знаете почему? Потому что еще нет утвержденного на законодательном уровне положения о том, какой объект можно считать ОРЦ. Пока мы можем говорить, что какой-то определенный объект торговли подходит под концепцию ОРЦ, но концепция не определяет его статус.

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

Исправление старых ошибок часто стоит дороже, чем новые. — Веслав Брудзиньский

Вид пропасти должен рождать мысли не о бездне, а о мосте. — Михаил Веллер

Если не можешь изменить ситуацию — измени свое отношение к ней. — Станислав Ежи Лец

Безвыходным мы называем положение, выход из которого нам не нравится. — Станислав Ежи Лец

Ерлан Ашим: Нам нужны покупатели с хорошим уровнем доходов

Мариям Бижикеева

Казахстанские производители молочных продуктов стремятся работать по международным стандартам. Для этого они закупают оборудование исключительно европейского или российского производства, приобретают сырье через посредников от лучших поставщиков и приглашают высокопрофессиональных зарубежных специалистов. Экономить на этом списке не получается: в Казахстане не выпускают оборудование нужного качества, нет опытных и профессиональных кадров и спроса, способного наращивать выпуск отечественной продукции. Сколько стоит соответствовать стандартам качества и почему конкуренция должна стать главным драйвером развития для производителя, корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» узнал у Ерлана Ашима, основателя молочных фабрик Natige и Milk House.

– Ерлан, за последний год стоимость молочных продуктов на казахстанских прилавках выросла на 10%. Это почти в два раза больше годовой инфляции. Почему?

– На самом деле стоимость молочных продуктов в стране выросла более чем на 12%. Я понимаю, что население предпочитает думать, что это наша прихоть, желание больше заработать, меньше инвестировать. Но, уверяю вас, это не так. Я не буду вдаваться в профессиональные расчеты, но 75% себестоимости молочных продуктов – это стоимость сырья, от которой у казахстанских производителей сильная зависимость. Ежегодно фермеры повышают цену на молоко на 5-7%. Остальные 25% себестоимости – это упаковка, логистика, зарплаты сотрудникам, обновление оборудования, запчасти к нему и еще многое другое. Еще один важный факт на заметку: отечественный молочники абсолютно все оборудование и запчасти импортируют. Например, у нас заводы оснащены немецкой и швейцарской техникой. Кроме того, что на их стоимость влияет колебание курсов не в пользу тенге, так еще и заводы-производители ежегодно поднимают на них цену. Скажу вам откровенно: иногда приобретаем комплект запчастей и отдаем за него прибыль всего предприятия за месяц. Чтобы что-то поменять в воздушном компрессоре, самом примитивнейшем аппарате, запчасть нужно заказывать в Екатеринбурге. И территориально это ближайший поставщик. К тому же мы в конце прошлого года провели индексацию зарплат, повысив их на 25-27%.

– Если бы в Казахстане производили оборудование необходимого вам качества, вы бы перешли на отечественную технику?

– Конечно, не раздумывая. Но у нас, к сожалению, нет таких заводов-изготовителей, выпускающих узкопрофильное оборудование только для производителей молочных продуктов. Если учитывать, что рынок развивается и достаточно активно, то такой производитель должен быть. Но его нет.

– А как он тогда развивается, если это дорогостоящий, я бы сказала, изначально затратный и долго окупающийся бизнес?

– Да, работают и остаются на рынке производителей молочных продуктов только альтруисты или фанаты своего дела. Мне, начавшему производство более 25 лет назад и достигшему результатов как по качеству, так и по спросу на нашу продукцию, все спустить на тормозах не получится: более 200 человек останутся без работы. Я уже не говорю о фермерах и других поставщиках сырья, с которыми сотрудничаем не один десяток лет. А вот то, что новых производителей на рынке не появляется, – это факт.

– Вы говорите об этом скорее печально, чем с удовлетворением. Вам не хватает конкуренции на казахстанском рынке?

– Я всегда говорил и буду настаивать, что любой рынок развивается только благодаря конкуренции. Нет такого другого механизма, который бы методом естественного отбора оставлял на рынке сильнейших, делая продукт максимально качественным и по самой приемлемой для населения цене. Именно спрос рождает предложение. Это ведь уже прописная истина.

– Вы наверняка были на заводах стран Европы. Как дела с конкуренцией у них? Вы не хотите с ними посоревноваться по цене и качеству?

– Да с удовольствием! Вы знаете, что мы, например, приобретаем закваску для йогуртов в Копенгагене? И мой коллега – производитель молочных продуктов из Германии тоже делает йогурты из этого же сырья, но оно ему обходится дешевле, а продает он готовый йогурт дороже, чем наш завод. Кстати, возвращаясь к вопросу о себестоимости. Мы закупаем молоко у фермеров по одинаковой цене: он – по 0,30 евро за литр, а мы – по 125 тенге. При этом оборудование ему обходится дешевле, так как в сумму не входят логистика, пошлины, НДС, монтаж и так далее. Да и мне, как иностранному покупателю, завод-производитель продает его дороже, чем своим, местным заводам. В общем, та же самая техника мне выходит на 30% дороже, чем ему. Такая же история и с запчастями. Ту же закваску для йогурта я заказываю через алматинский офис компании-производителя, а он в свою очередь подает заявку в московское представительство, и уже после этого мой запрос доходит до завода в Копенгагене. В итоге я приобретаю закваску через двух посредников и, как вы сами понимаете, с их надбавкой за продукт. К тому же все производство на заводе моего немецкого коллеги роботизировано. На его предприятии нет таких специалистов, как кочегар, грузчик и так далее. А мне автоматизировать работу этих специалистов обойдется намного дороже, чем выплачивать зарплату. Единственный мой плюс в данном случае – это средняя зарплата специалистов. Но нанимать приходится людей больше, чем немецкому коллеге, иначе автоматизированная подача тепла повысит стоимость моего молока до 350 тенге за литр. И, главное, разница между казахстанской и немецкой стоимостью йогурта на полке. Стоимость литра нашего продукта составляет 300 тенге, а немецкого – 700 тенге, или 1,8 евро. Мы с ним даже посчитали производительность труда. Так, на одного немецкого специалиста приходится 10-12 тонн продукции в месяц, а на одного казахстанского – 5-6 тонны. Вот вам простая арифметика двух производителей из Казахстана и Германии.

– Продолжая разговор о сырье. С 1 января казахстанским молокозаводам будет запрещено принимать молоко, не соответствующее требованиям технического регламента. Как это отразится на вашем производстве? На стоимости продукции?

– Этот законопроект уже сказывается на нашем производстве. Мы намного сильнее ужесточили требования к молоку, хотя и до законопроекта они были жесткими. На сегодня мы уже не принимаем сырье от нескольких поставщиков и сокращаем заготовку сырья. Как это скажется на себестоимости нашей продукции – покажет время. Ведь цену за сырье устанавливают фермеры.

– Тем не менее, как показывает последняя статистика, потребление молочных продуктов в Казахстане растет.

– Не скажу, что потребление молока в Казахстане заметно увеличилось. Есть рост, но в таких процентах, которыми сложно гордиться. Если сравнить потребление молочных продуктов в Казахстане и в Европе, то мы в разы от них отстаем. Невысокое потребление – эта одна из причин, которые негативно влияют на здоровье населения и среднюю продолжительность жизни. Мы, как нация, потребляем их меньше, чем в целом это должно быть. Причина одна: нет популяризации, глобального, в масштабах страны, маркетинга и продвижения продукции. Каждый завод обходится своими силами в плане продвижения товара, но оно очень слабое и рассчитано на локального потребителя.

– Поставщики из Кыргызстана вам составляют ощутимую конкуренцию?

– Пока сил у них хватает поставлять продукцию в Алматы и на рынки приграничных с Кыргызстаном городов. Алматы для них – единственный большой рынок сбыта в Казахстане. Опять же из-за того, что нет сильных игроков в Кыргызстане, способных охватить всю территорию Казахстана. Кыргызские производители берут потребителя дешевизной, так как у них дешевле рабочая сила и сырье, потому что своим фермерам платят за него копейки. Я был на нескольких кыргызских заводах и остался не в восторге. Заметно ниже требования к стандартам продукции, к качеству, хуже оборудование. Полки Центрального и Северного Казахстана для них из-за логистики не привлекательны, и поэтому конкурентами нашим заводам не являются. Мы поставляем продукт на прилавки Кокшетау, Нур-Султана, Экибастуза, Караганды, Жезказгана и небольших городов между ними.

– Вы нацелены на наращивание выпуска продукции?

– Да, мы с каждым годом расширяем продуктовую линейку новыми наименованиями, тем самым наращивая объемы производства. Не в геометрической прогрессии, конечно, но каждый год стараемся их увеличивать. Правда, с прибылью у всех молочников сегодня большие проблемы. Растут продажи и обороты, а прибыль практически остается на прежнем уровне, и зарабатывать с каждым годом становится сложнее.

– Что вам надо, чтобы зарабатывать больше?

– Нужно много хорошо зарабатывающих покупателей. Больше всего тормозит рост прибыли небольшое количество людей со хорошим или высоким уровнем доходов. Когда выпускаешь хороший, натуральный и качественный продукт, инвестируешь в лучшее мировое оборудование, берешь лучшее сырье, то это сказывается на себестоимости продукта, делая его дороже. Поймите: хороший продукт никак не может быть дешевым. К тому же мы регулярно привлекаем западных специалистов. У отечественных технологов не хватает знаний и образования в элементарных вещах. И это касается всей пищевой отрасли в целом, а не только производителей молока.

– Вы за то, чтобы иностранных специалистов в вашей сфере было больше?

– Я двумя руками за то, чтобы приглашать иностранных специалистов. Например, регулярно на неделю к нам приезжают работать по контракту турецкий и немецкий технологи. Время от времени на определенные проекты, например, производство сыра или мороженого, я приглашаю итальянских профессионалов. За 10-15 дней их работы на нашем заводе я плачу от 3 тыс. до 4 тыс. евро. На постоянном контракте у нас работает специалист из Турции, который обучает производству турецкого йогурта, полутвердых сыров и айрана. Я также запустил программу, которая называется «Будущее Natige» и уже несколько лет отправляю 2-4 сотрудников на обучение в вузы Турции, России, выплачиваю им стипендию. Четверо сотрудников с дипломом инженера пищевого оборудования уже вернулись и работают на заводе. Таким образом, мы самостоятельно решаем нехватку профессиональных кадров.

Дорогу осилит шьющий?

Почему производители одежды, импортируя сырье, экспортируют товар

Мариям Бижикеева

Казахстанским производителям одежды, чтобы выжить и получить признание на родине, лучше из страны выехать или найти крупного заказчика за рубежом. В первом случае придется заплатить за участие в модных показах мирового уровня 6-9 тыс. евро и навязать странам Европы одежду в стиле неофольклор класса pret-a-porter de lux с национальным колоритом страны. Во втором – ориентироваться на пошив одежды B2B, предлагая за товар международного качества меньшую в сравнении с конкурентами цену.

При этом каждый метр ткани и ниток – это импортируемое сырье, которое в большей степени влияет на себестоимость продукции. Как признаются производители, в стране даже не существует термина «казахстанское сырье». Хотя востребованность в нем, судя по активной экспортной ориентированности предприятий, растет ежегодно.

На примере узбекских производителей шелка казахстанские бизнесмены модной индустрии уже предлагали местным властям наладить выращивание тутового шелкопряда в подходящих по климату областях Казахстана в формате государственно-частного партнерства. Но идея осталась голубой мечтой казахстанского дизайнера, вынужденного для своих коллекций закупать дорогостоящее сырье в Узбекистане.

«Я лично обращался к городским чиновникам с просьбой поддержать создание кластера по производству шелка на территории страны, – рассказывает о своей попытке запустить производство казахстанского шелка Айдархан Калиев, главный дизайнер дома моды «Асыл-Дизайн», учредитель национального бренда Aspara. – Например, в Таразе можно собрать владельцев частных фермерских хозяйств, которые высадят тутовые деревья и будут заниматься выращиванием шелкопряда и производством шелка, который мы, остро нуждающиеся в отечественном сырье производители, будем приобретать для своих коллекций. Это ведь не только поможет нам экономить на дорогом импортном сырье, но создаст новые рабочие места, позволит фермерам получать неплохой доход, как это давно практикуется в Узбекистане. На сегодня мы нуждаемся даже в простой, белой хлопчатобумажной ткани, которую также приходится приобретать за рубежом».

Дом моды Асыл-Дизайн весна-лето 2019

Дом моды Асыл-Дизайн осень-зима 2018-2019

Единственное предприятие, с которым работает казахстанский дизайнер, является Фабрика первичной обработки шерсти города Тараза, у которой дизайнер приобретает шерсть для своих войлочных изделий, создаваемых вручную. Все остальное сырье закупается в Дубае у поставщиков из Индонезии, Кореи и других стран. Уже в Таразе, где базируется офис дома моды «Дизайн», на него наносится этнический принт и создаются коллекции. При этом свой успех Айдархан Калиев оценивает не только признанием на мировых подиумах, но и успешными продажами. Он наладили поставку и сбыт в Китай своих «обкатанных» на мировых fashion-подиумах коллекций. Китайские производители одежды отбирают понравившиеся модели, заказывают казахстанскому дизайнеру экземпляры, получают от него конструкторско-технологическую документацию с электронными вариантами всех принтов и запускают партию одежды в тираж. Если учесть, что сотрудничество многолетнее и взаимовыгодное, отечественный бренд пользуется успехом у китайских модников. В перспективе китайские компаньоны намерены продавать самую популярную в их стране одежду из коллекции отечественного дизайнера в бутиках стран Европы.

«К нам недавно поступило предложение от производителей одежды из Болгарии запустить нашу коллекцию в тираж и продавать ее в Милане и Париже. Но мы ориентируемся и на отечественного потребителя, открыв магазины в Алматы и Нур-Султане, а также в мультибрендовых бутиках областных центров», – говорит Айдархан Калиев.

Сегодня продавать одежду отечественного дизайнера в Казахстане, ставшую популярной в странах Европы и Китая, стало намного проще. Но еще десять лет назад Айдархан Кусаинов, не получив желаемого на родине признания, а вместе с ним и прибыли от продаж своих коллекций на отечественном рынке, решил покорять мировые подиумы. После нескольких первых неудачных попыток он заплатил за участие в Serbia Fashion Week – 2012 около 1500 евро и, как показало время, оказался в нужное время в нужном месте. После получения лестных отзывов от президента Milan Fashion Week коллекции Айдархана Кусаинова на протяжении последних шести лет демонстрируются на подиумах Fashion Week в Париже, Милане, Берлине и Стамбуле.

Застолбить местечко

Отечественный товар должен выдержать конкуренцию с китайской, турецкой, кыргызской, узбекской, российской продукцией и отвоевать полку в местных торговых центрах. Речь идет даже не о качестве продукции, а о стоимости аренды для местного производителя. Если турецкий бренд одежды продает товар на казахстанских полках на порядок ниже, чем местный производитель, то только потому что в себестоимость товара не входит по-настоящему дорогостоящая торговая площадь в крупных и популярных отечественных торговых центрах. Все затраты турецкого бренда за нее на 100% субсидирует власти Турции. То есть для местных производителей одежды эта же торговая площадь обходится в несколько раз дороже, чем для иностранных якорных брендов. Даже поверхностный расчет показывает, что развивать street retail, выплачивая кредит за собственный магазин, с финансово горазадо привлекательнее, чем аренда бутика за более чем миллион тенге у местных ТРЦ.

Zibroo. Коллекция «EXPO 2017»

Еще одна мера поддержки турецких властей – создание промышленных зон, где выпускают нитки, трикотажное полотно, фурнитуру и другое сырье. На этой же территории расположен цех по пошиву одежды, продукция которой сразу отправляется на экспорт. К сожалению казахстанских производителей одежды, на родине таких условий для развития нет.

«Произвести конкурентоспособную по цене продукцию со странами-импортерами с учетом вышеперечисленных факторов очень сложно. Вы знаете, что для нас, казахстанских производителей, это увеличивает цену товара от ее себестоимости до рекомендуемой розничной цены в три раза? – спрашивает Елена Свечникова, основатель и генеральный директор «Каз СПО-N» (бренд Zibroo). – Для меня на сегодня актуальным остается одна просьба к государству – субсидировать ставки аренды торговых площадей. Если нам их предоставят, мы сразу же откроем бутики в крупных торговых центрах крупных городов. Мы запустим в производство свои коллекции, и казахстанцы будут носить нашу одежду с гордостью. Но мне сегодня нет необходимости заниматься розницей, потому что умножать в три-пять раз себестоимость продукции, а потом объяснять потребителю, почему она дороже турецкой, например, мне не хочется. Я каждый сезон ввожу новые наименования продукции, но ориентируюсь на корпоративного клиента. Потому что мою команду, более 200 человек, не интересуют внешние обстоятельства, которые могут повлиять на заработок. Сотрудникам нужно регулярно выплачивать зарплату».

Компания «Каз СПО-N» последние два года делает ставку на производство пуховиков, пошитых специально для российских компаний в формате B2B. Более того, руководство планирует наращивать производство и увеличивать экспортный объем продукции для российских потребителей в ближайшие годы. Для достижения данных целей было дополнительно закуплено оборудование и введены инновационные технологии. При этом производитель одежды ни разу не смог воспользоваться программами и инструментами поддержки от государства как экспортно ориентированная организация. Все попытки упирались в бюрократические проволочки: требование зарегистрировать торговую марку в стране, в которую планируется наладить экспорт, зарегистрировать компанию без права коммерции, отдельно нанять и содержать бухгалтеров, ведущих отчетность по экспорту и многое другое. Даже выставки за рубежом, которые устраивают госструкты, с недавнего времени пор перестали интересовать руководство компании. Дело в том, что казахстанские организаторы собирают представителей производств как легкой, так и тяжелой промышленности, на одной выставочной площадке. То есть рядом с одеждой могут находиться как продукты питания, так и продукция машиностроительной компании.

«У нашей компании неплохая рентабельность, а обороты ежегодно увеличиваются на 20-30% на протяжении последних десяти лет. Но это из-за того, что у нас достаточно широкая ассортиментная линейка, и мы ориентированы шить для компаний, среди которых много иностранных. Цеха работают 365 дней в году, и, хотя мы и участвуем в тендерах, от них не зависим», – отмечает Елена Свечникова.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

APPLE КУПИТ ПОДРАЗДЕЛЕНИЕ INTEL

Компания Apple начала переговоры о покупке бизнеса Intel, который специализируется на разработке мобильных модемов. Об этом сообщила The Wall Street Journal (WSJ) со ссылкой на собственные источники. По данным американской газеты, Apple готова купить патенты Intel на сумму $1 млрд или больше. Если переговоры не сорвутся, соглашение может быть достигнуто на следующей неделе. По сведениям WSJ, переговоры о покупке начались летом 2018 года. Подразделение по разработке мобильных модемов появилось у Intel в 2011 году вместе с покупкой разработчика Infineon Technologies за $1,4 млрд. За прошедшее с тех пор время компания вложила миллиарды в развитие этого бизнеса, но сделать его успешным так и не смогла. В последние годы Intel производил мобильные модемы для Apple. В 2019-м Apple урегулировала многолетний судебный процесс с разработчиком Qualcomm и перешла на модемы его производства. Intel остался без ключевого клиента и почти сразу объявил, что сворачивает работу над мобильными модемами 5G. Разрабатывать компоненты 5G для других устройств компания продолжит. Сделка с Apple позволит Intel избавиться от самой слабой части своего бизнеса – ежегодно это подразделение приносило компании $1 млрд убытков. Для Apple, которая традиционно старается разрабатывать и производить как можно больше технологий самостоятельно, вопрос поставки мобильных модемов давно оставался слабым местом. **(rbc.ru)**

ALIBAVA ОТКРЫЛА ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ США

Китайская компания Alibaba открывает торговую интернет-платформу для продажи товаров производителями, оптовыми продавцами и дистрибьюторами из США. Таким образом, компании из США получат доступ к мировому рынку электронной торговли B2B объемом $23,9 трлн. До этого американские малые и средние предприятия могли покупать товары с помощью Alibaba.com, потому что сайт изначально создан для того, чтобы связать поставщиков в Китае с покупателями за рубежом, особенно в США. Новая платформа, предназначенная для малых и средних предприятий США, позволит продавать товары. «Alibaba стремится расширить возможности предпринимателей и помочь им добиться успеха на их собственных условиях. С 10 миллионами активных бизнес-покупателей более чем в 190 странах и регионах мы меняем B2B-торговлю, предоставляя инструменты и услуги, необходимые компаниям малого и среднего бизнеса США, для того чтобы конкурировать и преуспевать на мировом рынке», – отметил глава подразделений B2B в Северной Америке компании Alibaba Group Джон Каплан. Alibaba Group является крупнейшей интернет-компанией Китая и работает в области электронной торговли, основана Джеком Ма в 1999 году. Компании принадлежат также несколько дочерних компаний и интернет-площадок: Alibaba Pictures, Alibaba.com, AliExpress.com, Taobao.com, Tmall.com. **(vestifinance.ru)**

BOEING ЗАРЕЗЕРВИРУЕТ $5 МЛРД

Американский авиакосмический концерн Boeing Co. отразит в отчетности за второй квартал 2019 года списание в размере $4,9 млрд из-за приостановки полетов лайнера 737 MAX, говорится в сообщении компании. Эти средства компания зарезервирует на потенциальные выплаты клиентам, в число которых входят крупнейшие авиакомпании мира. Им пришлось приостановить полеты самолетов модели 737 MAX после двух катастроф, причиной которых стала проблема с программным обеспечением системы MCAS, которая регулирует слишком острый угол атаки (подъема носа самолета) в полете. Кроме того, Boeing повысила оценку расходов на производство лайнеров указанной модели на $1,7 млрд, отразив более длительный, чем ожидалось, простой производственных мощностей. Руководство компании ожидают, что регуляторы могут дать разрешение на возобновление полетов Boeing-737 MAX в начале четвертого квартала 2019 года, однако в сообщении подчеркивается, что это предварительная оценка и реальные сроки пока находятся под вопросом. Аналитики, опрошенные FactSet, ранее прогнозировали, что квартальная выручка компании составит около $20 млрд, прибыль – $1,2 млрд. Таким образом, списание может привести к существенному убытку. С начала года капитализация компании выросла почти на 12%, до $207,9 млрд. **(interfax.kz)**

GOOGLE ВЫПЛАТИТ $11 МЛН ШТРАФА

Компания Google согласилась заплатить $11 млн, чтобы завершить судебный процесс, в котором ее обвиняли в дискриминации пожилых соискателей работы. В целом 227 истцов получат немногим более чем по $35 тыс. В свою очередь юристы получат $2,75 млн. История началась с иска Шерил Филлекес, которая четырежды на протяжении 7 лет пыталась устроиться в Google, но безуспешно. По ее словам, дело в возрасте, хотя у нее была высокая квалификация. Она заявила, что в компании наблюдается «систематическая практика дискриминации», после чего обратилась в суд. В корпорации отрицают сознательный отказ от принятия пожилых сотрудников на работу, однако решили удовлетворить требования истцов в возрасте 40 лет и старше. При этом, помимо штрафа, суд предписал Alphabet Inc. создать комитет по вопросам возраста при наборе персонала, а также проводить тренинги на эту тему. **(3dnews.ru)**

Как «Енбек» работает в Западном Казахстане

Елена Калинина

Курс на расширение микрокредитования был взят еще в прошлом году. Он прозвучал в одной из социальных инициатив президента, реализуемой в рамках второго направления Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы «Енбек». В 2018 году по данному направлению госпрограммы на город Уральск и моногород Аксай выделено 300,4 млн тенге, но кредиты выданы на сумму около 800 млн тенге.

Итак, в 2018 году на микрокредитование выделили чуть более 300 млн тенге, в том числе 279,4 млн тенге поступило из республиканского бюджета, 21 млн тенге – из местного. Эту сумму пополнила разница средств, переходящих от суммы, выделенной в 2017 году. Тогда выделялось 850 млн тенге, но освоили 315 млн, а 535 млн тенге вместе с 300,4 млн тенге выдали уже в 2018 году.

«Средства сразу же перечислили банкам второго уровня, практически все освоили. Всего было выделено 36 кредитов (принимая во внимание общую сумму, с 535 млн тенге – 66 кредитов). Средний чек составил 10-11 млн тенге» – рассказал руководитель отдела государственных услуг Управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития Западно-Казахстанской области Исатай Бахтыгереев.

Треть составили стартапы на сумму 775,6 млн тенге. В структуре выданных кредитов преобладали кредиты в сфере общественного питания – 40%, транспортные услуги и грузоперевозка – 28%, а социальные и бытовые услуги заняли 22%. Остатки этой суммы – 70 млн тенге – в качестве кредитов выданы уже в 2019 году. Львиную долю средств получили предприниматели Уральска, в Аксае выдано всего два микрокредита. «Мы тоже обратили внимание на этот факт, ведется работа по освещению условий программы для предпринимателей города Аксай. Проблема в том, что нет заявок от предпринимателей. Работа ведется именно по заявкам», – добавил Исатай Бахтыгереев

В текущем году на реализацию госпрограммы «Енбек» выделено 597 млн 320 тыс. тенге, их сразу же разместили в «Народном банке» и ДБ «Сбербанк».

«На сегодняшний день выдано 3 кредита на сумму 43 млн 250 тыс. тенге, одобрено банками второго уровня 12 проектов на сумму 154 млн 200 тыс. тенге. В работе находятся 10 проектов на сумму 140 млн 950 тыс. тенге. Документы по ним уже приняты», – уточнил Бахтыгереев.

Кредиты по данной программе, напомним он, предоставляются в городах и моногородах на срок до пяти лет для создания новых микропредприятий и расширения деятельности начинающих и действующих предпринимателей. Максимальная сумма кредита составляет 6,5 тыс. МРП, то есть 16,4 млн тенге, а номинальная ставка вознаграждения – не более 6% годовых.

Пока в структуре выданных кредитов лидируют торговля и общественное питание, занимая 40%. За ними следует транспортная сфера (28%), и социальные и бытовые услуги (22%). Остальные 10% занимают сельское хозяйство, лесное и рыбное хозяйство, производство деревянных и металлических изделий. Но предприятия в этих отраслях успешно работают. Так, одним из обратившихся за кредитом было ТОО «Мангтоксин», занимающееся обработкой сельских и лесных угодий от вредителей. База предприятия располагается в селе Мичуринское, недалеко от Уральска.

«Да, мы воспользовались программой поддержки малого и среднего бизнеса, которая предусматривает льготное кредитование. Взяли 12 млн тенге на три года. На эти средства приобрели в России оборудование – пять ветрогенераторов «Сах-5». Составляли бизнес-план и другую документацию. Если кто-то думает, что он сможет взять деньги и потратить их на другие цели, ошибается. Все достаточно серьезно, идет контроль, мы отчитываемся по выполненной работе. Ежемесячно оплачиваем 300 тыс. тенге. Также мы оформляли кредит на пополнение оборотных средств – нам требовалось расплатиться за приобретение химических препаратов, горючесмазочных материалов и другие расходы. Взяли около 4 млн тенге и рассчитались еще до Нового года. Для нас кредит стал подспорьем, потому что мы работаем не с мелкими заказами, а выигрываем крупные тендеры. Например, выиграли уже два: один от управления сельского хозяйства на уничтожение саранчи в 12 районах Западно-Казахстанской области. Всего для этой работы мы задействовали 13 машин. Второй – тендер жилищно-коммунального хозяйства Уральска – на уничтожение гнуса и комаров по городу. Для выполнения этого заказа используются аэрозольные ветрогенераторы, которые распыляют ядохимикаты. Каждый ветрогенератор имеет мотор, четыре винта, посредством которых по ветру и распыляется химия, безвредная для человека, но смертельная для вредителей», – рассказал заместитель директора ТОО «Мангтоксин» Данияр Базарбаев.

Еще один предприниматель, воспользовавшийся кредитом, – Павел Шапошников, учредитель ТОО «Cleanser», открытого в начале 2018 года. В феврале бизнесмен уже получил первый сертификат качества… Небольшое предприятие производит три вида продукции: жидкое, хозяйственное мыло и средство для мытья посуды.

«Это очень узкая специализация и большой цикл производства. По сути, я мог производить продукцию без кредитов, используя 5-литровые бутылки. Остальную тару для разлива продукции в емкости вместимостью 300, 500 мл и один литр приходилось привозить из Москвы, Казани и других городов. Себестоимость их высока, конкурировать с другими производителями было сложно, поэтому решил приобрести дополнительное оборудование, в частности, для выдува ПЭТ-бутылок. Разлив продукции некоторое время выполнял вручную. Не имея аппарата по розливу продукции небольшой заказ в 200 бутылок (например, литровых) можно выполнять целый день. Я не говорю о более мелкой таре. Поэтому, чтобы выполнять эти работы быстрее и точнее, конкурировать в сфере розничной торговли, решил приобрести дополнительное оборудование. На его покупку пришлось оформить кредит в 5 млн тенге. Так, приобрел полуавтоматическую технологию розлива, автомат для нанесения самоклеющейся этикетки, 5-метровый транспортер с регулятором скорости, струйный принтер для печати даты на этикетке. Конечно, приобрести автоматическую линию было бы правильнее. Объясню почему: этикет-автомат отлично клеит этикетки на тару вместимостью 0,3 литра, однако на более тяжелые приклеивает не до конца. С автоматической линией таких проблем бы не возникло, но стоит она порядка 15 млн тенге», – отметил Павел Шапошников.

С оплатой платежей по кредиту предприятие справляется, нацелено на приобретение дополнительного оборудования. А что касается продукции, жидкое мыло в литровой упаковке этого предприятия на полках супермаркета стоит 220 тенге.

На июнь 2019 года в области зарегистрировано более 41 тыс. предпринимателей, что на 7,4% больше соответствующего периода прошлого года. Крестьянских хозяйств стало на 13% больше, субъектов малого бизнеса – на 7%, индивидуальных предпринимателей – на 6%. Что касается видов деятельности, то самый большой рост произошел в сфере искусств, развлечения и отдыха – на 26%, в образовании – почти на 18%, в сфере электроснабжения, подачи газа, пара и воздушного кондиционирования – почти на 17%.

За январь-декабрь 2018 года численность занятых в малом и среднем предпринимательстве составила 113,5 тыс. человек, что на 0,3% больше, чем в соответствующем периоде 2017 года.

Миллиарды на занятость: как используют инструменты господдержки

Айнагуль Елюбаева

По данным министерства труда и социальной защиты, в этом году 280 тыс. человек стали участниками программы «Енбек». На реализацию программы предусмотрено 123 млрд тенге, дополнительно 52 млрд дается на меры по обеспечению занятости. По итогам полугодия провели анализ реализации программы. В числе отстающих регионов Атырауская, Мангистауская и Казыалординская области. В числе лидеров – Карагандинская, Алматинская, Северо-Казахстанская области.

Министерством труда и социальной защиты населения Казахстана на основе приоритетов государственных программ и прогноза кадровой потребности до 2025 года разработан перечень из 100 востребованных сервисных и индустриальных профессий. В него вошли 35 самых нужных профессий, где требуется высшее образование, и 65, где требуется техническое и профессиональное образование, и куда были включены также по 5 новых профессий. В числе 10 новых востребованных специальностей с высшим образованием «биомедицина», «3D-моделирование и дополненная реальность», «возобновляемая энергетика», «умное градостроительство и городская инфраструктура», «мультимедийный и интерактивный дизайн», «ландшафтная архитектура и дизайн», «промышленный дизайн» (дизайн товаров ограбления и средств производства).

В число 10 новых специальностей с техническим и профобразованием вошли «эксплуатация, ремонт и техническое обслуживание телекоммуникационных систем межмашинного взаимодействия», «эксплуатация, ремонт и техническое обслуживание инфраструктуры аддитивного производства», «эксплуатация, ремонт и техническое обслуживание инфраструктуры умного дома», «дизайн промышленной продукции и Web-дизайн», «микроэлектроника и мобильные устройства», «мехатроника», «точное машиностроение», «информационная безопасность», «ландшафтный дизайн».

В рамках «Индустрии 4.0» будут востребованы следующие специальности: «инженер по компьютерному аппаратному обеспечению» и «инженер-электроник», «инженер по 3D-моделированию и дополненной реальности», «инженер по аддитивным технологиям производства», «инженер по системам межмашинного обучения», «архитектор программного обеспечения» и «системный аналитик», «разработчик и тестировщик программного обеспечения, Web и мультимедийных приложений», «администратор баз данных» и «аналитик баз данных», «сетевой администратор», «системный администратор», «администратор серверов», «инженер по телекоммуникациям и телерадиовещанию», «производственный инженер-технолог» и «помощник производственного инженера-технолога», «инженер-механик» и «помощник инженера-механика», «инженер-химик» и «помощник инженера-химика», «инженер-электрик» и «инженер-энергетик», «инженер по возобновляемым источникам энергии», «геолог».

История Эдуарда и Арины Гегелашвили – пример того, как на практике реализуется госпрограмма. Супруги проживают в селе Балкашино Акмолинской области. 15 лет назад открыли свое небольшое дело – шили чехлы на сиденья автомобиля. Когда появился спрос на их услуги, приступили к реставрации мебели.

По словам Арины, денег они получали немного, поэтому заняли часть средств у родственников и закупили необходимое оборудование.

«Мы купили недорого швейную машинку, смастерили раскроечный стол, и началась работа. Потом начали давать объявления через нашу местную газету. К нам стало приезжать очень много автовладельцев с совхозов, которые хотели обновить салон своих машин. Также стали привозить нам мягкую мебель», – рассказывает она.

Проблем с сырьем нет, в Кокшетау сейчас большой выбор тканей. Если чего-то недостает, то предприниматели заказывают материалы из Китая через алматинских поставщиков.

Позже Арина прошла курсы для предпринимателей по направлению «Бастау бизнес» программы «Енбек».

«Так как я оканчивала курсы, у меня сертификат. Позже подала заявку на получение гранта в рамках программы «Енбек». На эти средства мы приобрели новую машинку стоимостью 310 тыс. тенге. Она уже делает более сложные операции, лапка машинки шире, шов идет длинный», – рассказала она.

По словам Арины, конкурентов у них нет, такие услуги в районе предоставляют только они. При этом их цены остаются ниже рыночных: стоимость пошива чехлов варьируется от 10 тыс. до 15 тыс. тенге, обшивка мебели обойдется клиенту в 15-25 тыс. Как отмечает Арина, повысить цены они не могут, так как у заказчиков, а это в основном сельчане, небольшие заработные платы. Свои услуги супруги продвигают через печатные издания и интернет.

«Молодежь как-то пыталась заняться этим бизнесом, но у нее не вышло – эта работа требует терпения и усидчивости. Кроме того, надо внедрять креативные решения, потому что в реставрации мебели люди хотят постоянно что-то новое, сбалансировать и скомбинировать новые цвета. И вот мы креативим, делаем наброски, эскизы, обговариваем постоянно с заказчиками детали. Так что конкуренции у нас нет», – поделилась Арина.

Она признается, что большая часть затрат пришлась на расширение цеха. На заемные средства построили цех, просторный гараж, в планах – дальнейшее расширение. По словам предпринимательницы, доходность в проекте была с самого начала. В целом работа имеет сезонный характер. Если летом клиенты обращаются за перетяжкой мебели, то ближе к зиме – за обновлением автосалона. Теперь супруги намерены получить очередной кредит и поставить большой ремной контейнер, а также нанять еще одного работника (на данный момент они работают вдвоем, лишь изредка привлекая одного рабочего). Но пока эта задача из-за бюрократических трудностей кажется им трудновыполнимой. «Очень много нужно справок на получение микрокредита. Пока эти справки собираются – идут следующие заявители по списку, очень тяжело. Через 10 дней срок истекает – уходит много времени. Очень хотелось бы для нашего малого бизнеса, чтобы это выдавалось в упрощенном порядке», – высказала пожелание Арина.

Сергей Беккер: Главное понять, где мы находимся, и составить план

Владимир Бурьянов

Недавно назначенный на должность руководителя Управления цифровизации и внешних связей Актюбинской области Сергей Беккер в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказал о ходе диджитализации региона, о проблемах и перспективах

– Сергей Геннадьевич, при назначении вас на должность руководителя Управления информатизации и внешних связей Актюбинской области глава региона Ондасын Уразалин поставил перед вами ряд задач. Какие пути решения вы видите?

– Классифицировать все, систематизировать и упорядочить процессы. Привести все к общему знаменателю. Главное понять, где мы находимся, и составить план, согласно которому будем действовать. Прежде всего, нам необходимо сделать архитектуру электронного правительства, описать все процессы. Надо начать работать с ГОСТами, инструкциями и правилами. Ведь мы говорим о том, что за конечным интерфейсом, который видит пользователь, стоит огромная работа людей и большая инфраструктура. Это серверы, каналы связи и различное оборудование.

– В рамках государственной программы «Цифровой Казахстан» на повестке дня эталонный стандарт умных городов РК. Как этот проект будут реализовывать?

– Мы сейчас говорим, что в новом эталонном стандарте умных городов Казахстана обозначены 11 направлений: пять основных (здравоохранение, образование, транспорт, ЖКХ, безопасность) и шесть второстепенных. Говоря о направлении ЖКХ, хочу отметить, что на прошедшем недавно заседании круглого стола мы обсуждали такие вопросы, как конфликт устройств, передача данных и телеметрии. Зачастую в информационную систему внедряют приборы просто ради внедрения. На самом деле существуют стандарты, радиочастотный спектр республики, в котором четко определено: что должен излучать прибор, на какой частоте работать и его номинальная мощность. Для нас, как управления, неважно, какой конкретно это прибор. Носимое на человеке оборудование или металлоискатель в помещении. Важно то, что все это должно работать согласно правилам. И не просто правилам, а согласно определенной технической политике. Прозрачным правилам игры.

– То есть между этими устройствами не должно быть никаких конфликтов?

– Конечно. Все мы окружены различными гаджетами. Смартфоны, умные часы, беспроводные наушники и тому подобное. Мы планируем изучить опыт умного дома, который построен у нас в Актобе. Ведь за всем этим стоит наша безопасность.

– А вот здесь как раз возникает вопрос кибербезопасности.

– Когда у тебя есть инфраструктура, на которой строится аппаратная часть, программная часть, ты должен понимать, что она может быть доступна злоумышленникам. Они могут удаленно управлять этими приборами. Ведь также удаленно можно управлять камерами наблюдения, светофорами, жизненно и политически важными, а также стратегическими объектами. Очень остро встает вопрос кибербезопасности.

Если раньше в мировой практике было четыре поля боя: земля, воздух, вода и космос начиная со второй половины XX века, то в настоящее время идет противостояние на киберпространстве. И оно сейчас, возможно, гораздо важнее, чем все остальные. Здесь может быть деструктивное влияние на общественное сознание, удаленный доступ (проникновение, взлом). Выведение из строя инфраструктуры вероятного противника, хищение данных и так далее. В связи с этим мы планируем разъяснять людям, что такое информационно-цифровая гигиена, как работать с антивирусной программой, что открывать, а что не открывать ни в коем случае. Мы планируем рассказать, как работает инфраструктура, простым и понятным языком с приглашением высококвалифицированных IT-инженеров.

– То есть стоит вопрос не только разработки интерфейсов, но и сделать это доступным не самому продвинутому пользователю?

– Да, есть понятие IT-usability. Удобный интерфейс с полями и реквизитами, интуитивно понятный человеку. Чтобы он не проваливался куда-то на десять кликов, а получал информацию с помощью трех-четырех кликов.

– Не так давно прошел круглый стол с участием поставщиков услуг и технических решений. О чем там велась речь?

– Мы пригласили операторов – «Казахтелеком» и Astel, а также поставщиков коммунальных услуг. Обсуждали вопрос применения умных счетчиков. «Казахтелеком» уже завез базовые станции, а Astel их уже развернул. Зона покрытия полная – весь Актобе, включая пригородные районы. Станция может управлять телеметрией с любого прибора. Это универсальный стандартный протокол. Здесь может быть датчик открытия люка, а может быть счетчик воды. А может и другой гаджет, который должен собирать информацию и передавать телеметрию куда-то. То есть небольшие пакеты объемов данных. Но эта информация нужна и важна для анализа и визуализации в целом. Надеюсь, что в скором времени мы развернем все эти сервисы, которые как раз и будут основой для умного города.

– А есть ли в Актобе примеры применения таких сервисов?

– Да, это пилотные проекты «Казахтелекома» в микрорайоне Батыс-2 и в жилом комплексе «Нур Актобе». Там планируется установка базовых станций. Это только малая часть умного города.

– То есть станций будет несколько?

– Несколько десятков. Все зависит от радиуса покрытия одной станцией. Мы пока не приступили к промышленной эксплуатации. Кстати, по итогам круглого стола заключено два контракта. Люди в основном не знают, что данные технологии присутствуют. Строительная компания «Актобе – Центр» заключила договор с Astel. Теперь в двух новых девятиэтажках будут стоять умные счетчики. Ирония заключается в том, что две эти компании даже и не знали о существовании друг друга, пока не встретились на диалоговой площадке круглого стола.

– Я так понимаю, что проведенный круглый стол по вопросам внедрения эталонных стандартов умных городов в Казахстане в сфере жилищно-коммунального хозяйства Актюбинской области – это не разовая акция?

– Совершенно верно. Мы по всем 11 направлениям будем проводить подобные мероприятия. Кроме того, планируем проведение шоурумов с привлечением молодых разработчиков. Будем смотреть на то, что нам предложат. Вполне возможно, какие-то решения будут использованы в тех или иных частях умного города. Будем опираться на местных производителей, местную математическую школу.

– Как вы считаете, насколько большой потенциал у местных IT-специалистов?

– Потенциал достаточно большой. Другой вопрос, что мы можем им предложить, чтобы они себя реализовывали здесь, а не уезжали в другие города и страны. По своему опыту знаю, что за последние несколько лет есть определенное количество высококвалифицированных и долгое время проходивших обучение у нас людей, которые сейчас работают за границей. И таких становится с каждым годом больше. Наверное, для себя они делают какой-то правильный выбор, но в результате происходит утечка мозгов из страны. Конечно, правильно было бы высококлассным специалистам создавать все условия у себя в стране. Создавать лаборатории, выдавать гранты на исследования в определенной области и тому подобное. Наверняка такие программы существуют, и их надо популяризировать.

– Налицо проблема недостатка информации?

– Да, и мы сейчас столкнулись с ней. Существует 11 направлений. И одна отрасль абсолютно не знает, что делает другая. Все живут собственной жизнью, у них нет обмена данными. Они не понимают вообще, какую технологию развивает другая отрасль. Понятно, что в конечном итоге должен быть один получатель для принятия оперативных решений. Нужно понимать, что все должно быть сведено воедино, в какой-то DATA-центр. Поэтому возникают вопросы интеграции, скрытых и косвенных расходов, необходимость дополнительных серверов и оборудования.

– На какой стадии сейчас работа по цифровой интеграции?

– С 1 июля мы начали создавать архитектуру электронного правительства Актюбинской области с описанием всех процессов, для того чтобы все упорядочить. Чтобы было понятно, это можно сравнить со строительством здания. В нем ведь не только есть стены и крыша, но и инженерные коммуникации, окна, двери и так далее. Проект должен сначала быть описан, и только потом реализован. Если будешь строить здание без проекта, то ничего хорошего не получится.

– Сразу возникает ассоциация со стихийным строительством.

– Совершенно верно. Именно это мы сейчас и получили. Почему и говорим, что в настоящее время надо все систематизировать и описать процессы. Потому что мы не знаем, где находимся. Мы провели глубокий аудит информационных систем и инфраструктуры. Некоторое время назад запросили информацию, которую систематизировали, привели в определенный вид и теперь знаем, где мы находимся, поэтому начали писать архитектуру электронного правительства. Наша основная цель – порядок и соблюдение определенных правил. Должны быть ясные основания для формирования технических спецификаций и техзаданий. Должны быть стандарты и эталоны. Нельзя делать наобум или в угоду какому-то поставщику.

Частные дома для престарелых – социальный проект или бизнес?

Мария Галушко

Татьяна Адиетова и подумать не могла, что когда-то начнет заниматься развитием частных пансионатов для пожилых людей. Идея открыть собственные дома престарелых «Благодать» ей пришла после того, как они вместе с мужем прожили полтора года в России, где по соседству с ними жили две пожилые бабушки. Историю о том, как решиться на открытие бизнеса по уходу за пожилыми людьми, Татьяна Адиетова рассказала корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz».

Письмо послужило толчком

Обе бабушки, которые жили с нами по соседству, были участницами войны. Одна из них была снайпером и полностью потеряла зрение. Узнав, что в коммунальной квартире есть еще люди, она начала стучать нам по стене, когда ей было плохо или что-то нужно. Социальный работник приходил два раза в неделю, и этого, естественно, было мало. Так мы стали помогать бабушкам.

После того, как я вернулись в Караганду, немного раньше мужа, одна из бабушек написала мне письмо, которое тронуло меня до глубины души. Именно это письмо послужило толчком к созданию частных домов для престарелых. В городе у нас достаточно бабушек, которым нужна помощь.

Вначале муж отговаривал меня от этой идеи, ведь строить такой бизнес тяжело не только физически, но и морально. Но со временем мое желание помочь только росло, и муж пришел мне на подмогу. Мы начали искать дом. Хотели обустроить все так, чтобы это место не было похоже на медицинские палаты. Начали с аренды дома, где комнат хватало всего на 20 человек. Взяли кредит в микрокредитной организации, около 800 тыс. тенге, и на эти деньги купили мебель. Так как я раньше уже занималась бизнесом, то кредит мне дали без проблем. Где-то полгода мы так просуществовали и начали расширяться. У нас появились деньги, и другой банк предложил взять нам дом в рассрочку. Мы выкупили дом на 47 человек. Потом не без некоторых проблем, но нам удалось купить еще один дом, где сейчас живет 41 человек. Звонки продолжали поступать, что стимулировало нас развиваться дальше. На тот момент у нас уже собрался определенный капитал, и мы опять обратились в микрофинансовую организацию. Там нам дали взаймы 20 млн тенге. Добавив свои деньги, мы выкупили третий дом, в котором сейчас находится 30 человек. На сегодняшний день у нас в собственности четыре дома с пожилыми людьми, в которых проживает 138 человек. Их обслуживает 46 человек персонала.

Нужно постоянно вкладываться

Примерно через год мы начали получать прибыль. Но этот бизнес требует постоянных вложений, поэтому посчитать точную прибыль мы не можем.

Если через пять лет мы погасим кредиты, то дома, которые у нас в собственности, обойдутся нам в 101 млн тенге. Это только дома. Дом, который мы взяли в банке в рассрочку, был практически разрушен. Порядка 12 млн мы вложили, чтобы его реконструировать. В следующем доме мы делали косметический ремонт, на который ушло около 1 млн тенге. Чтобы оборудовать дома, вложили примерно 10 млн тенге.

Каждый новый дом мы развиваем с нуля и очень много в него вкладываем. Покупаем кровати, матрасы, противопролежневые матрасы, коляски, ходунки, массажеры, утки, посуду, столы, стулья и другие необходимые принадлежности. Пеленки и памперсы нужно покупать постоянно. В покупку этих принадлежностей мы вложили 2 млн тенге.

Стоимость месячного проживания – 90 тыс. тенге. Оплата не меняется в течение трех лет вне зависимости от скачка курса доллара. Конечно, есть те, кто одинок, и у них нет родственников, которые могут оплатить их проживание, но у них есть пенсия. И пусть она 54 тыс. тенге или 35 тыс., я все равно беру этих людей.

Этот бизнес приносит доход. Если бы его не было, мы бы не смогли выкупать дома. Возможно, из-за того, что мы постоянно вкладываемся в развитие удобства и комфорта, личная прибыль невелика.

Дома престарелых нового формата

Как пожилые люди попадают к нам? Мы давали рекламу, делали видеоролики. Сейчас в этом уже нет необходимости, потому что работает сарафанное радио. К нам целенаправленно идут по рекомендациям.

Около 10% одиноких людей проживает в наших домах. Остальных приводят родственники. Также мы работаем с социальными службами и ездили сами ухаживали за пожилыми. После того, как они уже начинали нам доверять, предлагали перебраться к нам. Я считаю, что нужно, чтобы старики не доживали свои дни, а проживали.

В одном из домов у нас размещены тяжелобольные пенсионеры: после инсульта, инфаркта, с деменцией. Во втором доме есть лежачие бабушки и дедушки, но при этом адекватные. Чтобы у них не развилась деменция, с ними занимается воспитатель. В домах делают массажи, для этого мы также специально покупали оборудование.

Сами пожилые люди относятся к своему проживанию в доме престарелых совершенно нормально. Мы постарались создать условия, максимально приближенные к домашним. Регулярно проводим разные занятия с ними. Возможно, нам даже удастся поменять отношение людей к домам престарелых. В советское время такие места считались чем-то страшным. Туда отправляли брошенных и одиноких людей. А сейчас это дает возможность уже несамостоятельным людям быть под тщательным присмотром, а их родным – не беспокоиться о том, что с ними может что-то случиться в течение дня. В наши дни практически невозможно, чтобы кто-то из семьи сидел дома и присматривал за пожилым человеком, а кто-то работал.

Основная сложность, с которой мы сталкиваемся, – найти хороших работников. Можно открыть хоть 10 таких домов, если у тебя будут хорошие сантарки. У нас большая текучка работников, потому что мы предъявляем к ним высокие требования, которые не каждый может выдержать. При этом наши сантарки хорошо зарабатывают. Это тяжелый труд, и он должен оплачиваться по достоинству.

На сегодня самый сложный этап для нас пройден. Дальше я планирую съездить в Германию и перенять оттуда опыт организации домов престарелых. В перспективе один из домов мы хотим сделать европейского уровня.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК ПРОИЗВЕЛИ АВТО НА 145 МЛРД ТЕНГЕ

В I полугодии 2019 года на территории Казахстана произведено 20 623 единицы автотранспортных средств (включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецмашины и прицепы) общей стоимостью 144,8 млрд тенге. Объемы выпуска в натуральном выражении превзошли прошлогодний показатель на 40,4%, об этом сообщили в «КазАвтоПроме». Производство легковых автомобилей выросло на 36,6%, достигнув значения 18 753 ед. Выпуск автобусной техники (674 единиц) по итогам 6 месяцев 2019 г. увеличился в 4,2 раза. Производство грузовых автомобилей (843 единиц) и прицепов (325 единиц) также выросло на 67,9% и 41,3% соответственно. Выпуск специализированной автотехники снизился с 70 ед. до 28 единиц. По результатам июня 2019 года с конвейеров казахстанских предприятий сошло 3 702 единицы автотранспортных средств, что на 31,1% превышает результат 2018 года (2 824 единиц). Сбыт отечественных автозаводов с начала года достиг 17 913 единиц, что на 39,5% выше прошлогоднего значения (12 845 единиц). Рыночная доля предприятий казавтопрома возросла до 55,9% против 47,2% в аналогичный период минувшего года. Расходы жителей республики на приобретение автомобилей местного производства составили 118,6 млрд тенге – на 66,6% выше показателя годичной давности. **(kapital.kz)**

МАЛЫХ КОМПАНИЙ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ

Количество активных малых компаний в РК увеличилось за год на 7,9%, до 158,7 тыс. Удельный вес активных от всех зарегистрированных малых компаний за год вырос с 35,1% до 37%, а от действующих, наоборот, сократился с 56,2% до 55,4%. Рост числа действующих малых компаний за год составил 9,6%, зарегистрированных – 2,5%. Чуть более 40% всех активных малых компаний приходится на Алматы (37,2 тыс., +13% за год) и Нур-Султан (26,5 тыс., +10,7% за год). На третьем месте ВКО: 9,9 тыс. малых активных компаний – на 2,9% больше, чем в прошлом году. Сокращение числа малых активных предприятий в РК наблюдалось лишь в двух регионах: Карагандинской (на 7,2%, до 9,6 тыс.) и Северо-Казахстанской (на 0,6%, до 5,2 тыс.) областях. Наиболее заметный рост был в Шымкенте (на 17%, до 6,2 тыс.) и Алматинской области (на 15,6%, до 8,1 тыс. компаний). Почти четверть всех активных малых компаний приходится на сферу торговли и ремонта автомобилей и мотоциклов – 37,7 тыс. (+7,4% за год); на втором месте строительство (16,1 тыс., +17,4% за год), на третьем – образование (15,4 тыс., +4,8% за год). **(finprom.kz)**

АСКАР МАМИН ДАЛ ПОРУЧЕНИЯ ПРАВИТЕЛЬСТВУ

Премьер-министр Казахстана Аскар Мамин поручил правительству активизировать работу по привлечению инвестиций. «Главная задача правительства – это улучшение качества жизни, увеличение доходов населения, создание новых рабочих мест и привлечение новой волны инвестиций. Всем государственным органам, национальным холдингам и акиматам необходимо активизировать работу по привлечению инвестиций», – заявил Аскар Мамин. Правительству следует принять необходимые меры поддержки и улучшить инвестиционный климат в стране. Для контроля за этой работой для каждого госоргана, холдинга и акимата будут установлены ключевые показатели эффективности. «Для развития социальной сферы будут приняты конкретные меры, в том числе будут установлены четкие, прозрачные процедуры оказания социальной поддержки нуждающимся людям и разработаны единые подходы гарантированного объема социальной поддержки граждан. Кроме того, для привлечения населения к формированию бюджета будет введен в пилотном режиме проект «Бюджетного народного участия», – заключил глава правительства. Он отметил, что также будет выработан план действий по полному финансированию образования и науки, продолжена работа по дальнейшему реформированию школьного и профессионально-технического образования. На заседании правительства утвержден план мероприятий по исполнению поручений главы государства. Контролировать реализацию плана будет Проектный офис правительства. **(kapital.kz)**

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСПРОГРАММ ПОВЫСЯТ

При утверждении новых госпрограмм предлагается поддерживать только самые эффективные. Для этих целей при министерстве национальной экономики будет создан координационный совет по рассмотрению, обоснованности их финансирования, рассказал первый заместитель премьер-министра – министр финансов Алихан Смаилов. «Планируется подготовить нормативную основу в части повышения стратегических планов. При рассмотрении их администраторы бюджетных программ будут рассчитывать необходимость выделения средств с точки зрения достижения целевых индикаторов, влияющих на дальнейшее развитие отрасли и страны в целом», – сказал Алихан Смаилов на заседании правительства. В октябре 2019 года также будет проведен анализ эффективности использования средств, выделяемых квазигосскотору. «Для повышения эффективности министерством при рассмотрении бюджетных заявок будет прежде всего учитываться социально-экономический эффект, проводиться анализ расходов», – пояснил Алихан Смаилов. Он добавил, что по результатам мониторинга проведенных госзакупок на текущий год наибольшая сумма закупок на имиджевые мероприятия приходилась на местные бюджеты. **(kapital.kz)**

Как жители села Арнасай развивают зеленую экономику

Мария Галушко

Село Арнасай – первое зеленое село Казахстана, где жителей обучают передовым технологиям и навыкам предпринимательства. Проект создан как демонстрационная площадка «Коалиции за зеленую экономику и развитие G-Global», реализуемая в рамках поддержки концепции перехода страны к зеленой экономике и программы партнерства «Зеленый мост». О передовых зеленых технологиях в селе и перспективах развития этого направления корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» рассказал исполнительный директор «Коалиции за зеленую экономику и развитие G-Global» Асхат Сулейменов.

– Асхат, расскажите, что собой представляет село Арнасай? Для чего оно было создано?

– Село Арнасай, а когда-то Вячеславка, находится в 35 км от Нур-Султана. В нем проживает около 1300 человек. Проект «Арнасай – первое зеленое село Казахстана» мы начали реализовывать в 2015 году. Но все начиналось еще раньше – с Вячеславской средней школы, на базе которой используются зеленые технологии. В 2002 году был создан общественный фонд, посредством которого сельчане собственноручно могли создавать условия для жизни с помощью инноваций в сельском хозяйстве. Это солнечные панели, коллекторы, теплицы, энергоэффективный котел. На базе школы мы начали показывать, как можно использовать зеленые технологии. Центр зеленых технологий официально начал свою работу в 2015 году. На его базе мы сегодня применяем около 35-40 зеленых технологий.

– Какие интересные инновационные технологии применяются в селе?

– Например, такая разновидность теплицы, как солнечный биовегетарий. Там используются такие технологии ионизирования, как капельное орошение, агроволокно, технологии бионизирования воздуха. Для водосбережения во всех теплицах используется капельное орошение. Есть еще подземная фитодиодная теплица, работающая круглый год. Вместо солнечных лучей там используются фитодиодные лампы, заменяющие солнечный свет.

Применяется три вида отопления. Первый – это пиролизный котел, который тоже считается энергоэффективным. С помощью него мы экономим до 30% угля и можем сжигать уголь любого качества, и благодаря ему в атмосферу выбрасывается минимальное количество вредных выбросов. Второй вид – инфракрасные лампы и третий – солнечные коллекторы. Солнечные панели помогают насосу качать воду с собственной скважины. Солнечные коллекторы обеспечивают тысячу литров горячей воды в сутки, из которых 500 литров используется на санитарные нужды, еще 500 – на подпочвенный обогрев теплицы зимой. Важно, что все эти технологии работают без применения электричества.

Для помещений, куда не попадает напрямую свет, существуют солнечные колодцы. Без использования электроэнергии с помощью этих колодцев мы освещаем темные помещения.

Работает установка замкнутого водоснабжения по выращиванию рыб. Оно позволяет экономно использовать воду, и благодаря закрытому методу фильтрации воды там выращивается рыба. Благодаря собственным червям мы получаем биогумус. Это все используется в этом центре зеленых технологий и в совокупности создает зеленое село Арнасай. Из 300 личных подсобных хозяйств села Арнасай в 168 установлены системы капельного орошения, также им переданы технологии для водосбережения – агроволокно, гидрогель и др. Местные жители стали получать в два раза больше урожая и продавать его.

Есть в селе установка, которая перерабатывает навоз. Переработанный навоз через месяц они могут использовать у себя в огороде. И это удобрение будет считаться самым чистым. От этой установки также получаем газ, который тоже можно использовать в бытовых условиях.

– Почему село считается практически центром экологического туризма?

– Так как село находится близ Вячеславского водохранилища, откуда Нур-Султан снабжается водой, оно пользуется популярностью у туристов летом. Многие с близлежащих регионов едут туда отдыхать. Мы создали условия для отдыхающих туристов, установили солнечные панели на 100-200 литров, что дает возможность пользоваться электричеством в вечернее время. А местные жители могут в сезон зарабатывать на этом, принимая отдыхающих.

Мы дали инструмент людям, чтобы они могли зарабатывать. Местные жители приготовили комнаты для гостей, тем самым смогли принимать отдыхающих. У нас был отдельный проект – гостевые дома. На базе 10 домов мы установили эти технологии.

– На чьи средства был создан проект?

– В основном на средства партнеров международной организации, которые поддержали наши идеи. Мы писали заявки на получение грантов.

– Как к зеленому движению отнеслись местные жители?

– Сначала проект вызывал большое сомнение у народа, было недопонимание. Но сейчас все поменялось. Местные жители увидели, что все применяемые технологии во многом улучшают и облегчают жизнь.

Сейчас мы развиваемся по программе «17 целей устойчивого развития – 2030», которая была принята ООН. Цели устойчивого развития ООН до 2030 года ориентированы на переход человечества к зеленой экономике. 17 целей охватывают борьбу с нищетой, развитие здравоохранения, доступ к чистой воде, энергию для всех и т.д. На базе Арнасая мы показываем населению и министерству в целом как можно достичь этих целей.

– Центр зеленых технологий сегодня существует только в Арнасае или в других регионах тоже есть что-то подобное?

– После того, как мы открыли центр в 2015 году, на его базе за два года прошли обучение около 7 тыс. человек. Потом появилась потребность со стороны партнеров открыть подобный центр в регионах. На сегодняшний день на базе разных регионов, будь то фермерское хозяйство или высшее учебное заведение, мы открыли 8 центров, и каждый специализируется на разных темах. Например, центр при КазГУ специализируется на зеленых технологиях. Центр при крестьянском хозяйстве в Северо-Казахстанской области профилируется на органических удобрениях, получении большего урожая с помощью биогумуса, капельного орошения и т.д. Есть центры в Костанайской области, где на базе частного гостиничного комплекса открыт центр применения этих технологий.

– Вы видите перспективы развития у подобных проектов в Казахстане?

– Я думаю, это направление, несомненно, будет развиваться. Сегодня зеленые технологии – это мировой тренд, и у нас есть концепция по переходу к ней, подписанная Первым Президентом Нурсултаном Назарбаевым еще в 2013 году. Там есть индикаторы достижения целей к определенному году. Этот документ является основополагающим для нас ориентиром.

Мы должны рассматривать планету как единое целое и уменьшать количество вредных выбросов в атмосферу. Но мы не можем приостановить все производства, в этом случае не будет развития. Легкая и тяжелая промышленность в любом случае должна продолжать работу. Она влияет на экономику. Поэтому мы предлагаем альтернативные методы, зеленые технологии, энергию солнца и ветра, установку очистных сооружений на больших предприятиях. В прошлом году в стране был открыт Международный центр зеленых технологий, который продвигает это направление. Если мы работаем в основном с небольшими организациями, населением, то цель этого центра – разработать справочник наилучших доступных технологий, которыми должны пользоваться крупные предприятия.

Главное требование зеленой экономики для Алматы

Ксения Бондал

Концепция перехода к зеленой экономике закладывает основу для изменений, которые позволят Казахстану переформатировать экономику так, что уровень благосостояния населения увеличится, но при минимальной нагрузке на окружающую среду. Особенно это актуально для Алматы, который многие годы относится к городам с плачевной экологической обстановкой. Что делается для того, чтобы изменить ситуацию к лучшему и какое участие в этом принимает городской бизнес, в интервью «Капитал.kz» рассказал заместитель руководителя Управления зеленой экономики Алматы Азамат Калдыбеков.

– Азамат, что означает переход к зеленой экономике в условиях Алматы?

– Алматы – крупнейший мегаполис Казахстана. Загрязнение воздушного бассейна обусловлено как климатическими, так и природными особенностями местности. С проблемами смога сталкиваются все мегаполисы мира. В решении этого вопроса мы опираемся на лучшие мировые практики. Меры по переходу к зеленой экономике, согласно концепции, это: устойчивое использование водных ресурсов, развитие сельского хозяйства, повышение энергоэффективности в промышленности, в жилищно-коммунальном хозяйстве, транспортной сфере, развитие электроэнергетики, снижение загрязнения воздуха, сохранение и эффективное управление экосистемами. Одной из основных целей развития Алматы является чистая окружающая среда и сохранение природных ресурсов для комфортного проживания жителей, что является главным требованием зеленой экономики.

– Что уже сделано в городе для этого?

– В 2018 году высажено более 30 тыс. деревьев и кустарников. Площадь посадки цветников – 80 тыс. кв. м. Утверждены новые правила содержания и защиты зеленых насаждений, где предусмотрена компенсационная посадка до 5 деревьев вместо одного вырубленного, ранее была норма в 3 дерева. Благодаря этой мере компенсационная посадка увеличилась на 25%, или 10 тыс. деревьев. Заключен договор ГЧП на 5 лет по цветочному озеленению, включая ежегодную посадку 3 тыс. деревьев. Эффект за 5 лет приведет к увеличению площади цветочного озеленения до 140 тыс. кв. м. За счет ежегодных посадок площадь зеленых насаждений за последние 3 года на одного человека увеличилась с 3,07 кв. м до 3,50 кв. м. За I полугодие высажено 14 тыс. растений, до конца года планируется высадить 35-40 тыс. Площадь посадки цветников составила 110 тыс. кв. м, что почти на 30% больше предыдущих лет. Благодаря проекту ГЧП создано 6 теплиц площадью 3 тыс. кв. м. В течение 2 лет планируется дальнейшее расширение площадей теплиц до 10 тыс. кв. м. Завершаются реконструкция и строительство арычных сетей и ливневой канализации со сбросом в реку Есентай общей протяженностью 49,4 км. Проводится реконструкция участка водоохранной полосы и русла реки Есентай с благоустройством прилегающей территории. Ведется реконструкция отдельных участков водоохранных полос и русел рек.

Установлено 24 пункта по приему макулатуры, стеклотары и отходов алюминиевой тары, 262 сетчатых контейнера по сбору пластиковых отходов, 100 специальных контейнеров для электронных и электротехнических отходов.

– На что еще в городе стоит обратить внимание при переходе к зеленой экономике?

– Алматы в течение многих лет относится к городам Казахстана с высоким уровнем загрязнения воздуха. Необходимо перевести ТЭЦ-2 на газ – и этот вопрос ежедневно прорабатывается с АО «Самрук-Энерго». Также нужно завершить подключение к газу всего частного жилого сектора города. Кроме того, для улучшения экологии ведется серьезная транспортная реформа, развивается общественный транспорт и его инфраструктура, акимат поддерживает альтернативные личному авто виды транспорта: метро, прокат велосипедов и самокатов, каршеринг и др. За счет развития электрозаправок, которых уже порядка 30, стимулируется развитие электрического общественного транспорта.

Проводится системная работа по переводу на газ частного сектора, выносятся за город производственные объекты. Для улучшения продуваемости в градостроительстве введено моделирование аэрации на 3D-карте города для получения разрешения на строительство, введен запрет на строительство зданий более 3 этажей выше проспекта Аль-Фараби. Увеличивается площадь зеленых насаждений, парковых и пеших зон. Создаются условия для пешеходов по концепции «Комфортный город» и многое другое.

– Какое участие в этом принимает бизнес? Открываются ли для него новые возможности и перспективы развития?

– В декабре 2017 года акимат Алматы и консорциум из трех предприятий – АО «Тартан», ТОО «GreenRecycle» и ТОО «KazWasteConversion» – заключили договор о реализации проекта ГЧП «Внедрение комплексной системы управления твердыми бытовыми отходами в Алматы». Речь идет о строительстве мусоросортировочного комплекса (МСК). В сентября 2018 года за счет частного капитала в эксплуатацию введен мусоросортировочный комплекс, создано 530 рабочих мест. На заводе установлено оборудование итальянской компании Macpress. Все прибывшие в городе твердые бытовые отходы отправляются на сортировку в МСК.

В рамках проекта ГЧП с целью сохранения облика Алматы как города-сада и города цветов Управление зеленой экономики Алматы в рамках проекта ГЧП по озеленению города заключило договоры на 2019-2023 годы с шестью компаниями: ТОО «Грин Ланд», ТОО «Stamp Service», ТОО «Магнолия Дистард», ТОО «Фирма ЛЭУ», Казахское общество глухих и ТОО «Флора Дизайн Сервис».

Непрерывное цветение достигается путем замены раннецветущих на летние цветы. Луковицы тюльпанов высаживаются в осенний период, после цветения в апреле-мае вместо них высаживаются летние цветы. Кроме того, в последние годы увеличились посадки многолетних цветов. Также больше высаживается красивоцветущих декоративных кустарников. Для отражения национального колорита при оформлении цветников используются ковровые зеленые насаждения. Они являются визитной карточкой Алматы.

Новый взгляд на Колумбию

Мария Галушко

Колумбия – страна в Южной Америке, берега которой омывают воды сразу двух океанов: Тихого и Атлантического. На территории республики есть множество интересных мест. Тут можно найти немало природных достопримечательностей, архитектурных памятников и музеев.

Река Каньо-Кристалес

Каньо-Кристалес – это правый приток реки Лосадо, которая в свою очередь впадает в Гуаяберо и течет по территории национального парка Серрания-де-ла-Макарена от гор Макарена на восток. В длину река достигает 100 км, средняя ширина – 20 м. Название переводится с испанского как «кристальная река», но местные жители чаще называют ее «рекой пяти цветов» или «радужной рекой». Она действительно цветная, при этом пятна не смешиваются между собой. Все дело в водорослях, которые меняют окраску в зависимости от температуры, сезона, сама вода абсолютно прозрачная.

Водоросли растут не сплошным слоем, а островками. Цветение водорослей начинается в апреле – они зеленеют, а к июлю краснеют, оставаясь такими до декабря. Это лучшее время для визита к «радужной реке»: она переливается красным, желтым, голубым, розовым, зеленым и черным цветами. Интенсивность красок зависит от того, насколько солнечным выдается день. В воде отражается голубое небо, там, где нет водорослей, сквозь воду виден желтый песок с черными вкраплениями камней и коряг. Многочисленные туристы приезжают полюбоваться этим многоцветьем. Река входит в список природного наследия ЮНЕСКО.

Крепость Сан-Фелипе де Барахас

Крепость Сан-Фелипе де Барахас возвышается на склоне холма, и это самая величественная и неприступная из всех сооружений, возведенных в испанских колониях.

Поселения испанцев на территории Южной Америки регулярно подвергались нападениям: в 16 веке пираты много раз осаждали город, особенно отличился сэр Френсис Дрейк, которого поддерживало английское правительство. Он в 1586 году возглавил флотилию из 20 кораблей, подошел к Картахене и разнес все защитные сооружения.

Жители города после очередного нападения соорудили крепость и крепостной вал, используя строительный раствор, приготовленный на основе бычьей крови. Сооружение представляло собой лабиринт или геометрически пропорциональную гору, из ее глубин мог выбраться только тот, кто хорошо умел ориентироваться. Возведение крепости длилось двадцать лет, в 1741 году она приняла на себя первый огонь.

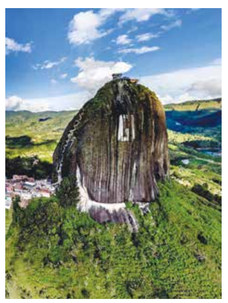
Прогулка по стенам крепости, лабиринтам и башням доставит удовольствие любознательному туристу. Рядом с ней жители города любят устраивать торжественные мероприятия, а администрация организует официальные конференции.

Церковь Лас-Лахас

Путешественникам, желающим увидеть одно из самых необычных и величественных религиозных сооружений планеты, стоит посетить окрестности города Ипиалес. Здесь находится уникальный неоготический собор Лас-Лахас, который по внешнему виду больше напоминает старинную крепость. Место для строительства собора было выбрано оригинальное, его решили строить над глубоким каньоном реки Гуитара.

Собор размещается на каменном мосту. По преданию, в середине 18 века местной глухонемой девочке по имени Роза явилась Богоматерь, которая даровала ей исцеление. Произошло удивительное событие в миниатюрной пещере на склоне каньона, которая мгновенно привлекла паломников из окрестностей. Уже несколько лет спуста на заветном месте была построена первая часовня, куда каждый день приходили верующие.

Величественный собор, который путешественники могут посетить сегодня, был построен намного позднее, в середине 20-го столетия. Чтобы попасть внутрь, необходимо пройти по 30-метровому мосту, под которым располагается глубокое ущелье с устрашающего вида скалами.



Путешественники, которые прогуляются по живописным местам рядом с собором, смогут увидеть сотни табличек, на которых благодарные паломники описывают свои истории исцеления. В настоящее время Лас-Лахас является самой известной и посещаемой достопримечательностью Колумбии, уникальный храм был построен на пожертвования прихожан.

Скала Эль-Пеньон-де-Гуатапе

Необычная скала находится на территории Колумбии, в километре от города Гуатап. Это даже не скала, а один из наибольших камней мира под названием «Пеньон-де-Гуатапе». Камень расположен на плоской вершине горы и погружен на 2/3 вглубь горы, высота камня составляет 200 метров, а вес – около 10 млн тонн. Возраст Эль-Пеньон-де-Гуатапе – около 70 млн лет.

Впервые совершить восхождение на вершину Эль-Пеньон-де-Гуатапе удалось в 1954 году. Тогда несколько друзей-альпинистов поднялись на скалу по настоянию местного священника. Они вставили ряд опор в расщелины, поэтому путь был долгим – 5 дней.

Позже решено было облегчить восхождение на вершину скалы: вначале с вершины к земле была спущена веревочная лестница, а позже построили каменную зигзагообразную лестницу из 649 каменных ступенек. До сих пор это единственный способ попасть к вершине Piedra de Penol.

Затерянный город Сьюдад-Пердида

В диких джунглях на севере Колумбии скрыт от взглядов людей древний заброшенный город, история которого восходит к 800 году н.э. Его создали индейцы тайрона, которые в свое время одни из немногих осмелились дать отпор завоевателям-испанцам. Затерянный город в Колумбии был вновь открыт только в 1976 году, после чего превратился в популярное среди иностранных туристов место.

Судя по всему, это был крупный общественный и религиозный центр. На его террасах и платформах располагалось несколько церемониальных центров. Они были связаны между собой сложной системой каменных лестниц и мощеных дорог. Общая площадь города составляла порядка 20 га, а его высота над уровнем моря – от 900 до 1200 м. Тут проживали, предположительно, от 2 тыс. до 8 тыс. человек. Кроме того, исследователи обнаружили 169 земледельческих террас, что свидетель-

ствует о полной обособленности и самодостаточности древнего населенного пункта.

Население покинуло город между 1500 и 1600 годами. Причина этого доподлинно неизвестна. Ученые предлагают несколько возможных объяснений: возможно, тайрона постепенно вымерли от болезней; обвинив в бедах свой город, покинули его и ушли в джунгли; смешались с жителями окрестных деревень.

Сьюдад-Пердида находится в 80 км от популярного курорта Санта-Марта. Дорога до затерянного города займет три дня нелегкого пути. Экскурсия стартует из деревни Мачете и требует хорошей физической подготовки. В буквальном смысле предстоит продираться сквозь джунгли, пересекать несколько бурных горных рек, а затем подниматься высоко в горы. Такие приключения привлекают многих любителей экстрима.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Вселенная Marvel – курица, несущая золотые яйца

Ксения Бондал

Американскую компанию Marvel Comics, занимающуюся изданием комиксов, называют «домом идей». Marvel известна сериями комиксов «Фантастическая четверка», «Человек-паук», «Невероятный Халк», «Железный человек», «Сорвиголова», «Серебряный Серфер», «Призрачный гонщик», «Доктор Стрэндж», «Тор», «Капитан Америка» и «Люди Икс». Большинство персонажей комиксов обитают в одной вымышленной вселенной, получившей название «Земля-616».

Все началось с журналов с детективами, приключениями и фантастикой, которые в 1939 году выпускал Мартин Гудмен. В то время мировую славу получил комикс о Супермене, созданный DC Comics. Это вдохновило Гудмена на то, чтобы создать аналогичный продукт, и Мартин основал компанию Timely Comics. В первом комиксе, который создала команда этой компании, рассказывалась история противостояния супергероев-мутантов Человека-Факела и Немора-Подводника. Тираж разлетелся с прилавков магазинов и киосков с такой скоростью, что компании не хватало денег, чтобы допечатывать экземпляры.

Следующий комикс – «Капитан Америка», – вышедший в 1941 году, благодаря писателю Джо Саймону и художнику Джеку Кирби оказался не менее удачным. Капитан Америка был героем-патриотом, участвующим в военных операциях американской армии. Особенно популярным он был во время Второй мировой войны. Комиксы большими партиями отправлялись на фронт.

В этот период к команде присоединился сценарист Стэнли Либер, семнадцатилетний юноша и родственник Мартина Гудмена. Сначала он выполнял незначительную работу, которая не имела отношения к творчеству как таковому, но его способности и желание трудиться заметили редакторы комиксов и вовлекли его в процесс создания рисунков. Так на разворотах комиксов стали появляться подписи Либера, который позже войдет в историю под именем Стэна Ли и будет известен, как человек, который вместе с художником Джеком Керби создал большую часть каноничных героев Marvel.

Уровень продаж всех комиксов значительно упал в послевоенные годы, поскольку образ Капитана Америки перестал вдохновлять людей. Они устали от военных действий, им хотелось спокойствия. И Timely решила попробовать себя в других жанрах: вестернах, ужасах, любовных и шпионских романах и даже средневековых приключениях. Такие комиксы имели разный уровень успеха, поэтому компания попыталась вначале 1950-х годов возродить популярность своих супергероев, но из этого ничего не вышло.

Первый комикс под логотипом Marvel Comics вышел в 1961 году, правда, это был не один, а целая серия научно-фантастических комиксов под названием «Удивительные приключения». Мартин Гудмен делал ставку на то, что люди заинтересовались научной фантастикой и фильмами на эту тему, но к его разочарованию это не распространилось на комиксы. Поэтому сотрудники его компании, находясь в поисках тем и героев, создавали комиксы о монстрах, комиксы для девушек, для детей, но они имели репутацию второсортных.

В это время конкурент Marvel – компания DC Comics – находилась на пике популярности благодаря Бэтмену, Флешу и Супермену, которые отличались физической силой и не испытывали свойственным обычным людям страха, сомнений и боли. Наблюдая за этим, Мартин Гудмен решил пойти тем же путем и создать свою команду супергероев. Так появились персонажи, которые стали супергероями в реальном мире. Они страдали, впадали в депрессию, любили, ссорились и мирились. Стэн Ли и Джек Керби наделили каждого из них своим характером – это было впервые в истории комиксов.

Первый комикс, где был применен новый подход к созданию персонажей, объединенных в команду, назывался «Фантастическая четверка». Он вышел в 1961 году, и его герои – Мистер Фантастик, Женщина-Невидимка, Человек-Факел и Нечто – сразу стали популярны. Читатель видел в них себя, сильнее сопереживал им, и это помогло Marvel Comics выбраться из затянувшегося кризиса.

В шестидесятые годы тематика комиксов начала обретать научно-фантастическую направленность. Поэтому аудитории полюбились Халк, Люди Икс, Человек-паук – мутанты, которые появились в результате воздействия на людей радиации, экспериментов с химическими реактивами и генной инженерии.

К концу 1960-х годов компании DC Comics и Marvel находились в состоянии жесткой конкуренции, а в конце 1970-х годов один из главных иллюстраторов Marvel Джек Керби перешел работать в DC Comics. Это сильно ударило по бизнесу Marvel Comics и привело ее к банкротству.

В 1986 году компанию купила корпорация New World Entertainment, а еще через три года – Mac Andrews and Forbes. В это же время на экранах начали появляться первые фильмы по комиксам «Капитан Америка», «Халк», «Человек-паук» и «Фантастическая четверка».

В начале 1990-х годов несколько талантливых художников покинули компанию и основали собственное издательство Image Comics. Это снова привело к спаду продаж Marvel. И неожиданно для рынка вечные конкуренты DC Comics и Marvel приняли решение объединить свои усилия и выпустили серию комиксов, в которых их герои сражались между собой.

В начале нового тысячелетия неудачи Marvel прекратились, и компания даже опередила по продажам своего конкурента. Комиксы с самыми известными персонажами были выпущены заново, а на телеэкран опять вышли высокобюджетные фильмы о Людях Икс и Человеке-пауке.

В 2009 году в результате десятилетних переговоров The Walt Disney Company заключила сделку о покупке Marvel Entertainment за $4 млрд. При этом акционеры Marvel получили $30 и 0,745 акции Disney за каждую акцию Marvel. Это было выгодно обе сторонам, поскольку Disney с годами становилось все труднее создавать и продвигать новых персонажей, а Marvel не хватало инвестиций для промоушена своих героев. С того момента начали появляться фильмы-блокбастеры, основанные на сюжетах комиксов и покорившие миллионы зрителей.

У акционеров Walt Disney Co. есть множество причин для оптимизма, констатируют аналитики. Франшиза Marvel стала для Disney курицей, несущей золотые яйца. По данным S&PGlobal, выпущенный в прошлом году фильм «Война бесконечности» принес компании около $985 млн прибыли, включая показы в кинотеатрах, трансляцию по TV и продажи игрушек. Успех кинокартины «Мстители: Финал» был настолько ошеломительным, что многие ведущие банки Уолл-стрит решили повысить рейтинг и целевые уровни акций Disney на 2019 год. Этот оптимизм является хорошим предзнаменованием для акций Disney, которые после достижения рекордного максимума в апреле зафиксировали прирост на 24% с начала года.

Революционный Corvette, электрический гиперкар Lotus, обновленный Audi SQ7, обреченный пикап Mercedes и казахстанская новинка – Range Rover Evoque

Corvette: среднемоторная революция

Chevrolet представил очередное, восьмое по счету, поколение своего культового спорткара Corvette с приставкой Stingray. Его принципиальное отличие от предшественника – среднемоторная компоновка (раньше все серийные «Корветы» были переднеморными). Соответственно, изменились и пропорции: салон теперь сдвинут на 40 см вперед. Но общий корветовский язык дизайна сохранился.

Интерьер сильно преобразился как по дизайну, так и по качеству исполнения. Кокпит вокруг водителя стал еще более массивным, руль тяготеет к прямоугольной форме, электронная панель приборов соседствует с большим экраном мультимедиа, управление трансмиссией кнопочное, а все второстепенные клавиши вынесены на «каемку» кокпита, ближе к пассажиру.

В основе конструкции нового «Корвета» – алюминиевая пространственная рама, внешние панели – стеклопластиковые. Жесткая крыша по-прежнему снимается (тип кузова – тарга). А багажников теперь два – спереди и сзади, за моторным отсеком. Оптика – полностью светодиодная.

Но никаких турбомоторов умеренного объема! Corvette сохранил традиционный атмосферный V8 объемом 6,2 литра (502 л.с.), конечно, в модернизированном виде. В частности, двигатель получил сухой картер. Коробка – впервые на модели – роботизированная: преселективная, 8-ступенчатая. Подвеска также полностью новая – на двойных рычагах «по кругу». Амортизаторы могут быть адаптивными, а задний дифференциал – с блокировкой. Рулевое управление стало «короче» и намного жестче. Максимальная скорость новинки пока не сообщается, но время разгона до «сотни» с пакетом Z51 Performance – в районе 3 секунд!

При всем этом Corvette подорожал совсем немного. Если старая модель стоила в США от $55 900, то новая – около $60 000. Американские продажи начнутся в конце осени. Позже появится версия в кузове родстер.

Mercedes без пикапа

Сомнительная идея выпуска перелицованного пикапа Nissan Navara под маркой Mercedes-Benz терпит провал. В прошлом году на рынках Европы, СНГ, Австралии и Африки удалось продать только 16 700 таких X-классов, что намного ниже уровня рентабельности производства. Даже несмотря на кооперацию с «Ниссаном», мерседесовский пикап оказался слишком дорог: так, в Германии он стоит от 37 300 евро. И это за «пустую» комплектацию! В итоге, по информации источника внутри концерна Daimler, убыточный Mercedes X-класса собираются снять с производства.

Электрический гиперкар Lotus

После череды неурядиц и вхождения в состав китайского концерна Geely славная британская марка спортивных автомобилей Lotus впервые за 11 лет разродилась по-настоящему новой моделью. Да какой! Перед вами гиперкар на электротяге по имени Evija.

За эффектной внешностью приземистого купе с дорожным просветом всего 105 мм, подъемными дверями, лазерно-люминофорными фарами и диодными фонарями скрывается легкий карбоновый монокок массой всего 129 кг. Благодаря ему снаряженная масса машины уложилась в 1680 кг, что для электромобиля немного. Также хорошо проработана аэродинамика: от дверей к «корме» тянутся так называемые тоннели Вентури, которые Lotus использовал на гоночных моделях еще в 1970-х. Они создают разрежение воздуха, увеличивая прижимную силу. Вдобавок имеется активный задний спойлер, а боковые зеркала заменили выдвижными камерами.

В кокпите продолжается тема высоких технологий и минимализма. Многие функции сконцентрированы на руле-штурвале, электронная панель приборов соседствует с тремя экранами заднего вида (салонного зеркала также нет) и сенсорной центральной консолью. Есть и климат-контроль, и система мультимедиа. Техническую начинку Lotus разработал совместно с компанией Williams Advanced Engineering – подразделением известной команды «Формулы-1», имеющим серьезные разработки в области электрических и гибридных технологий.

Каждое колесо приводит свой 500-сильный электромотор, что в сумме дает отдачу в 2000 л.с. и 1700 Нм! Тяговая литий-ионная батарея емкостью 70 кВт·ч расположена за салоном для идеальной развесовки по осям. Зарядное устройство рассчитано на 800 кВт. Также предусмотрена возможность быстрой замены севшей батареи на заряженную. Разработчики обещают, что в экономичном режиме Eco машина сможет проехать до 400 км на одной зарядке.

Динамические характеристики Evija также пока расчетные: разгон до 100 км/ч должен быть быстрее 3 секунд, до 300 км/ч – не дольше 9 секунд, а «максималка» – 320 км/ч.

Выпуск электрогиперкара будет налажен на головном заводе Lotus в английском Хетеле. Тираж ограничен 130 экземплярами. Прием заказов уже открыт, но первые машины доставят клиентам в 2020 году. Цена – 1,7 млн фунтов стерлингов.

Новый Evoque в Казахстане

В нашей стране начались продажи нового Range Rover Evoque второго поколения.

Внешне новинка приобрела элементы старшего брата Range Rover Velar (LED-оптика, выдвижные ручки дверей), сохранив свои ключевые черты и характерные пропорции.

«Второй» Evoque построен на новой платформе. Кузов теперь только 5-дверный (прежде были трехдверка и кабриолет). Габариты почти не изменились, но колесная база подросла на 21 мм (до 2681 мм). Диски – диаметром от 17 до 21 дюйма.

Дизайн интерьера компактного кроссовера изменился в том же ключе, что и внешность: новые «фишки» в стиле «Велара» при сохранении общего стиля «Эвока». Появились электронная панель приборов, полноцветная проекция на лобовое стекло, руль с сенсорными джойстиками, широкоформатный тачскрин мультимедиа диагональю 10 дюймов (при запуске авто он немного выдвигается из панели, наклоняясь к пользователям) с интерфейсами Apple CarPlay и Android Auto, точка доступа 4G Wi-Fi, еще более плоская сенсорная центральная консоль с более вместительным лотком для вещей с тыльной стороны, ионизатор воздуха, привычный рычаг «автомата» вместо выдвижной шайбы, крепления для планшетов с зарядкой на втором ряду, а также возможность управления функциями машины через приложение на смартфоне. Также мы обратили внимание на систему предупреждения о незаметных препятствиях в зоне дверей, которая подаст сигнал при открытии замка и убережет дверь от повреждения. Багажник удобный и хорошо продуманный, а его объем подрос на 16 литров (до 591 л).

Гамма доступных казахстанцам двигателей состоит из 2.0-литровых бензиновых турбомоторов (200 и 249 л.с.). Предлагается и 300-сильный гибрид. В принципе, под заказ дилер может поставить и дизель. Коробка передач в любом случае – 9-ступенчатый «автомат», привод – полный (задняя ось может полностью отключаться, когда в ее приводе нет необходимости). Подвеска (передняя – McPherson, задняя – многорычажная) идет с адаптивными амортизаторами.

Модернизированная система Terrain Response 2 имеет адаптивный режим. Из других электронных помощников доступны внедорожный круиз-контроль All-Terrain Progress Control, ассистенты старта в гору и спуска с холма, а также удержания в полосе движения. Свежая функция «прозрачный капот» с помощью передней и боковых камер формирует изображение происходящего перед и под передними колесами. А еще появилось умное салонное зеркало, превращающееся в экран высокого разрешения, который показывает картинку с камеры в «плавнике» на крыше. Эта опция дает отличный широкоформатный обзор назад даже в условиях низкой освещенности или когда багаж перекрывает заднее стекло.

Есть и общая система Smart Settings с элементами искусственного интеллекта, которая настраивает все системы автомобиля под конкретного водителя на основании его привычек (от настроек климат-контроля до часто набираемых номеров телефона). Идентификация пользователя происходит по смартфону.

О ценах на новинку расскажем на конкретных примерах. Светлый автомобиль на фото в более простой комплектации стоит 21,9 млн тенге, а черный в дорогом исполнении – 33,4 млн тенге.

Обновленный Audi SQ7

Вслед за рестайлингом большого кроссовера Q7 Audi представила освеженный вариант его заряженной версии SQ7. Ее внешние отличия от обычного обновленного Q7 с пакетом S line минимальны: серебристые корпуса боковых зеркал, квартет округлых выхлопных патрубков да новые 20-дюймовые диски. Интерьер также отличается лишь штрихами, например, вставками «под карбон».

С технической точки зрения – никаких изменений по сравнению с дорестайлинговой моделью. Под капотом – битурбодизель V8 4.0 (435 л.с.) с электронагнетателем и гибридным стартер-генератором. В паре с мотором работает 8-скоростной «автомат». Привод – постоянный полный, с межосевым дифференциалом Torsen. До «сотни» спортивный кроссовер ускоряется за 4,8 секунды, потолок скорости ограничен на 250 км/ч. Адаптивная пневмоподвеска устанавливается по умолчанию, а активные электромеханические стабилизаторы, подруливающая задняя ось, углерод-керамические тормоза и активный задний дифференциал предлагаются опционно.

У европейских дилеров обновленный Audi SQ7 появится в сентябре по цене от 94 900 евро.

Полосу подготовил Диаз Абылкасов

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»
Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко, Меруерт Сарсенова, Арсен Аскаров, Дмитрий Чепелев, Айнагуль Елюбаева, Диаз Абылкасов, Мариям Бижикеева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотограф: **Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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»

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 24.07.2019 г. Заказ N 24991.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04