



**Ерлан Досымбеков:**  
«Совершенствуя бизнес, улучшаем мир»



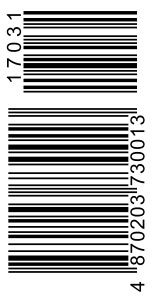
**Как развивается туристический рынок Астаны?**



**Рафаэль Абыханов,**  
топ-менеджер АО «Казакхтелеком»

# КАПИТАЛ

№31  
(587)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 21 СЕНТЯБРЯ, 2017 Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Зеленое будущее против углеводородного настоящего

страница **3**

Пять услуг eGov в сфере природных ресурсов

страница **7**

Три практики японского экономического чуда

страница **6**

Утром – селебрити, вечером – инвесторы

страница **11**

**К** Мы в сети



kapital.kz

## Какое будущее ждет финансовые сервисы?

В Алматы состоялась конференция по безналичной экономике Cashless Kazakhstan Summit 2017



Елена Тумашова

«В 2012 году мошенники чаще атаковали игроков рынка – банки и другие финансовые организации, сейчас же больше атак сосредоточено конкретно на клиенте», – Александр Третьяк, менеджер проекта ТОО «Дженерал Перформанс Импрувмент Кампани», представляет картину того, как в последнее время изменились «тренды» в сфере мошенничества. Тема мошенничества обсуждалась на конференции по безналичной экономике Cashless Kazakhstan Summit 2017, организованной компанией Visa.

Изменились и «предпочтения» мошенников. В 2013-2014 годах был пик банкоматного мошенничества, и дальше он пошел на резкий спад. «Это подтверждает то, что все-таки мы идем к безналу, может быть, медленно, но тренд этот все же есть», – комментирует эксперт.

Наиболее быстро растущий тренд – мошенничество с использованием методов социальной инженерии. Это когда мошенник злоупотребляет доверием своей жертвы – нашего клиента, вводит в заблуждение, используя методы социального воздействия. Его цель – либо получить конфиденциальную информацию для завершения операции, либо спровоцировать жертву саму провести операцию и таким образом получить выгоду.

«Мошенники используют социальные методы. Мы должны ответить им тем же. Наше оружие – взаимодействие. Чтобы обнаружить мошенничество, мы должны обучить клиента, сотрудника, изменить

свои процессы. Необходимо взаимодействовать – клиентам, техническим провайдерам, игрокам финансового рынка», – делится рецептом защиты Александр Третьяк.

### В погоне за потребителем

Отдельная сессия на конференции была посвящена будущему цифровых финансовых услуг – что ждет игроков и потребителей?

По словам Андрея Шербины, директора департамента инноваций Visa в странах СНГ и Юго-Восточной Европы, на формирование платежной экосистемы сейчас влияют три тенденции. Первая заключается в том, что во главе угла стоит не владелец и разработчик продукта, а конечный потребитель. Удовлетворить его потребности – главная задача. Вторая тенденция – инновации приходят отовсюду. Третья – нельзя недооценивать повсеместное проникновение интернета вещей (или, как сегодня говорят, интернета всего).

Эксперт поясняет: и платежные системы, и банки не в состоянии полноценно быть на той же скорости и на том же понимании клиентских потребностей, как маленькие компании или компании, основной фокус которых удовлетворять потребности конечного потребителя. «В этом контексте все мы должны быть открытыми, для того чтобы работать как с индивидуальными разработчиками, с финтехами, стартапами, так и с большими компаниями уровня Amazon, Apple, Google», – говорит Андрей Шербина. Перспектива, по его словам, заключается в

том, чтобы «открывать свои сервисы для того, чтобы ими могли пользоваться внешние пользователи». Открытость экономики означает открытость к инновациям, а это в свою очередь означает удовлетворение потребностей клиентов.

### Не замечая платежа

Говоря о третьей обозначенной тенденции – проникновении интернета вещей, – Андрей Шербина отмечает, что пользователи убирают из своего фокуса вопрос платежа «как что-то, что заставляет их делать дополнительные действия».

На этом фоне на первый план выходят мобильные платежи, мобильные бесконтактные платежи, бесконтактные технологии. Нурлан Жагипаров, управляющий директор, член правления АО «Казкоммерцбанк», вспоминает, что в свое время было тяжело популяризировать бесконтактные платежи: до лета 2015 года их в стране осуществлялось не более 2 тыс. в месяц. «За счет определенной маркетинговой активности и появления инфраструктуры объем достиг 22 тыс. в декабре 2015 года. В августе 2017 года количество бесконтактных платежей составило 826 тыс., притом что количество транзакций – 3,7 млн, согласно данным из нашего процессинга. Мы прогнозируем, что тренд будет продолжаться и в следующем году, возможно, бесконтактный платеж будет уже каждым третьим в общем количестве транзакций», – прогнозирует топ-менеджер Казкома.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

**5**

интересных услуг eGov в области правовых отношений

Подробнее [Стр.7]

Спикер номера

**Медет Рахимбаев,**  
председатель наблюдательного совета компании BAS

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Перевод процессов на блокчейн в явном виде неэффективен»,

– Зарина Кажмаганбетова, старший консультант отдела управленческого консультирования KPMG Kazakhstan

Подробнее [Стр.5]

Акцент

«Через 10 лет вам будет вживлен чип. Вы будете взволнованы, но скорее всего это окажется правдой»

Подробнее [Стр.8]

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

ОСЕННЯЯ  
РАСПРОДАЖА

Ищите выгодные предложения? Воспользуйтесь «Осенней распродажей» с невероятными скидками до 40% от стандартных тарифов на международные рейсы. Предложение действительно в период с 15 по 22 сентября 2017 г.

Количество мест по акции ограничено.

\*период путешествия с 16 октября по 15 декабря 2017г.

airastana.com

air astana





# ■ Медет Рахимбаев: «CRM – не столько система или технология, сколько культура ведения бизнеса»

Группа компаний BAS успешно работает на казахстанском рынке IT-услуг с 2007 года и является признанным лидером в этой области. «Мы помогаем нашим клиентам достигать своих целей через эффективное использование современных информационных систем», – рассказывает Медет Рахимбаев, председатель наблюдательного совета компании. О том, какие решения компании наиболее востребованы у клиентов и новых направлений, а также более подробно о том, как влияет CRM на эффективность и производительность бизнеса, он рассказывает в интервью деловой еженедельнику «Капитал.кз».

– Ваша компания на нашем рынке среди прочих услуг предлагает внедрение CRM. Что такое CRM и почему компании задумываются о внедрении систем такого рода?  
– CRM на сегодняшний день – это достаточно дискредитированный кейс, потому что на одно удачное внедрение CRM приходится десятки неудачных, трагедия гигантские деньги, ресурсы в целом, в конечном итоге компания теряет деньги, разоряется и закрывается и считает, что это все врунда. Это происходит по одной базовой причине: многие владельцы бизнеса и CEO считают CRM панацеей от всего.

Есть такая выражение Duesch ex machina, что в переводе «вышел из машины». Сегодня маркетинговая область, означающее неожиданную развязку той или иной ситуации. То есть некое волшебное обстоятельство, которое может все решить. В современном мире в нашей отрасли применяется другой образ больше или меньше, на который ты можешь нажать, и все решится. На самом деле очевидно, что CRM является не столько системой или технологией, сколько культурой ведения бизнеса.

Если компания понимает ценность своих клиентов, если понимает, почему клиенты для них важны, если она хочет развиваться вместе с ними, то в этом случае перевод бизнес-процессов с помощью инструментов информационных технологий в область CRM дает результаты. Чуда не будет, если компания не готова приложить усилия и надеться на то, что компьютеры сделают за вас вашу работу, это же самое, что надеяться, что электрический стул будет за вас умирать.

Приведу такой пример. Один мой знакомый в Штатах купил себе довольно дорогие часы в Сан-Франциско на площади Union Square. При покупке продавец сказал ему: «Когда в следующий раз будете в Штатах, мы почистим механизм, заменим ремешок и протестируем часы из коробки». Вдруг он увидел, зашел в этот магазин и говорит продавцу: «Я ваш клиент, и вы мне обещали провести сервис, когда я снова буду у вас». «Как ваша фамилия?» – спрашивает продавец и, услышав ответ, достает длинный блокнот. Находим квартиру, на которую мы хотим действовать. Погуляйте 40 минут, мы почистим механизм и заменим ремешок. Вы, кстати, какой ремешок хотите? В этом бизнесе CRM стоит ровно \$2, а все остальное – это культура ведения бизнеса. Совершенно понятно, что если такая компания решит внедрить систему, чтобы улучшить взаимодействие со своими клиентами, она достигнет успеха.

– А кто-то говорит, что в CRM неограниченное количество возможностей.  
– Я бы поставил вопрос немного по-другому. Какая система CRM хороша? Правильной будет любая, которой пользуются. Я правильно веду дни рождения, фиксирую встречи правильно, всегда вовремя и вовремя занесенной до момента получения контракта. В этом

случае хорошо любая система CRM. Еще раз: дело не в CRM, дело в культуре ведения бизнеса в целом и в отношении к своим клиентам.  
– То есть если твой бизнес не такой большой, то можно и за 2 доллара, да?  
– Да! Если у тебя бизнес небольшой, достаточно блокнота. Если чуть больше, то таблица в Excel.

– Можно ли сказать, что CRM больше всего используют маркетологи или продавцы, или еще кто-то? Вообще, так делить CRM функционально? CRM как дисциплина делится на три части. Управление продажами. То, что делают продавцы, и то, что они больше всех не делают, потому что они хотят быть хранителями всей информации, не хотят делиться. Компания должна постоянно осуществлять определенное насилие над ними.  
Я это делаю, вот у меня то же самое. Во-первых, я запретил всякие блокноты и Excel. И когда мне дают какие-то сведения «а он там походил туда-то, а я откровенно, а там этого нет. А почему нет?» «Ну я это и так знаю». То, что ты знаешь, то, что находишься в тылу голое, в блокноте или твоем компьютере, этого не существует. Существует только то, что зарегистрировано в корпоративной базе данных.

Второй вопрос: «Сегодня маркетинговая область прежде всего должна спросить себя: «Что еще мы можем сделать, чтобы повысить лояльность, превратить наших текущих клиентов в наших последователей и предложить дополнительные продукты с целью увеличения дохода в рамках существующей клиентской базы?»  
И третье – когда клиент постоянно потребляет услуги компании, тогда основным сегментом становится сервис.

– В отношении сервиса, вы имеете в виду клиентов?  
– Не только. Это целый комплекс мероприятий и методик. Есть такое понятие, как SLA (service level agreement). Оно регулирует взаимоотношения клиента и поставщика во время осуществления сервиса.  
– А какую роль играет CRM в реализации стратегии? Сейчас же модно писать стратегии.  
– Ровно такую же, какую менеджмент или владельцы придать CRM. Если они считают CRM одним из ключевых факторов успеха, тогда это является серьезным видом деятельности, и вся компания работает над этим. Если это компания, в которой успех сосредоточен в административном ресурсе, то такой компании CRM не нужен. Либо если она подходит к этому вопросу формально.

– Что является главным фактором успеха при внедрении CRM?  
– Источником всех побед и неудач являются только люди. У нас помимо этого есть одним фактором успеха была настойчивость, ежедневное и ежедневное внимание. Протоколирование на каждом сейлз-митинге. Если руководитель задает одинаковые вопросы, то через какое-то время работник начнет понимать, что начальство от него требует. Поэтому единственные факторы успеха здесь – это настойчивость и предсказуемость.

– Как влияет CRM на эффективность, производительность бизнеса? Можно ли как-то измерять? Например, количество времени на какие-то

виды работ или на адаптацию нового сотрудника уменьшилось?  
– Безусловно, адаптация, человек быстрее входит в курс дела, новые сотрудники сразу попадают в нужную среду. Снижается риск потери информации, уменьшается преемственность.  
– Сегодня все говорят о клиентском опыте. Можно ли использовать CRM для улучшения различных аспектов этого опыта?  
– Все считают нас айтишниками, а мы не айтишники. Мы специалисты по улучшению бизнес-процессов заказчика средствами IT. Мы специалисты по бизнес-процессам и мы улучшаем их средствами информационных технологий. Бизнес-процессы можно улучшать и другими способами, но мы специализируемся именно на этих.

Потребительский опыт сегодня становится одним из главных конкурентных преимуществ. Сегодня многие компании, в том числе на рынке Казахстана в разных отраслях предлагают практически одинаковый набор продуктов и услуг.  
Сегодня все больше и больше клиенты обращаются к пользовательскому опыту, неважно что мы продаем, важно как вы это делаете, как вы относитесь к своим клиентам, что вы знаете о них и т.д.  
Несомненно, и в условиях России уникальным потребителем опытом сейчас становится более важной, чем когда-либо. Как можно выделить сегодня один-единственный бургер из всей серии предлагаемых на рынок? Есть небольшие различия, но в целом они все примерно одинаковы. Как можно сделать, чтобы запомнил ваш бургер, а не бургер ваших прямых конкурентов? Ответ достаточно прост: это ощущение, эмоции, которые остаются у клиента после контакта с вашей компанией. И сегодня одним из самых лучших инструментов управления клиентским опытом является CRM-система.

– А в каких отраслях особенно востребована CRM?  
– Банки, телеком, финансы, страхование, ретейл и любая другая отрасль, где рыночная конкуренция хорошо развита.  
– Вы классно сказали, что вы не айтишники, а специалисты по бизнес-процессам. Компании меняются, как у них обстоят дела с бизнес-процессами? Понимают ли руководители, что такое бизнес-процессы, сколько их и как они влияют на работу компании?  
– Тот самый простой тест для своей целевой группы? Когда вы будете в компании, задавайте им вопрос: сколько у вас уникальных бизнес-процессов? Как правило, услышите «о-о-о», не знаю. Я могу вам сказать: у нас в компании 37 бизнес-процессов.

– Количество бизнес-процессов не зависит от величины компании? Оно зависит от зрелости, правильно я понимаю?  
– Абсолютно верно. Компания может быть большой, а бизнес-процессов будет пять.  
– Расскажите, над какими еще проектами вы сейчас работаете? В условиях кризиса многие компании осознают, что основным фактором являются кадры, опять все вспомнили, что у них есть люди, что это главный ресурс, который будет двигать стратегию. Что вы делаете в этом направлении?

– Есть такой вид деятельности, как управление талантами – в двух словах в идею дать определение. Если подняться на уровень идеи, то управление талантами дает смысл пребывания человека в компании. Так как это читают руководители, а просто был уверен, что у них был такой разговор в практике. Приводил хороший босс и говорил: «Шэф, я увольняюсь» – любой руководитель слышал эту фразу. «А что такое?» Одно и то же, прихожу каждый день – одно и то же. Куда двигаться не понимаю, ну что я буду приходить просто так, мне это не интересно... Если компания занимается этим осознанно, то для каждого работника выстраивается индивидуальный план развития на 18, 24, может быть, 30 месяцев вперед. То есть если он сейчас старший менеджер или младший, то должен пройти такие-то курсы, сдать такие-то экзамены, через 6 месяцев он становится вот таким. Потом делается оценка производственных показателей и человек начинает видеть, что его ждет в компании в течение 20-30 месяцев.

Наша компания сейчас занимается разработкой методологии управления талантами. Это очень важный проект для нас, мы вынесли эту деятельность в свой стратегический план. Конкретно сейчас мы занимаемся тем, что разрабатываем прототип системы и первую очередь для своей компании.  
– С чего начинается процесс управления талантами?  
– Talent management начинается с методологии. Компания должна определить для себя, каким образом она будет привлекать, развивать и удерживать ключевых людей. Конкретные аспекты зависят уже от отрасли, в которой компания действует. Например, в ЮReСа функция рекрутмента очень важна. Она носит повторяющийся регулярный характер. Включение показателей эффективности, оценка носителей эффективности, кадровый резерв, планирование карьеры, learning pass – обучение, компенсация и бонусы, то есть то, что создает у человека ощущение нужности, что компания на него рассчитывает, развивает и вкладывает в него. Человек с опытом, уход, уносит с собой все, что заработал, компания лишается многого в один момент. Не только самого сотрудника, но его компетенций, опыта, методологии и пр. Поставить условия сотрудничества, которые возникнут расходы, связанные с адаптацией, обучением, и другие.

Для меня актив компании сосредоточены только в людях. У меня нет лицензий, заводов, у меня нет филиалов, у меня нет клиентов, у меня нет акций, который я нас есть, – это люди, и единственная задача, которая стоит передо мной как руководителем, – это сделать ВАС самым важным местом для реализации творческих амбиций и потенциала.  
Раньше я думал, что это люди. Потом оказалось, что деньги найти очень просто, главное, не взять их у неправильных людей. Потом я начал думать, что самое главное – это идеи. Что вот все же проработано. Потом я начал думать, что самое главное – это люди. Потом я понял, что самое главное – это люди. И если будут правильные люди, то они создадут деньги, идеи, время и любой другой ресурс.

– Что вы хотите пожелать нашим читателям?  
– У меня есть одно пожелание: не говорите «ИТ-технологии», потому что «И» как раз обозначает слово «технологии». Говорите либо «ИТ», либо «информационные технологии». Это показывает, что вы знаете, о чем говорите.

# ■ Зарина Кажмаганбетова: «Перевод процессов на блокчейн в явном виде неэффективен»

Олег Ни

Казахстан стал второй страной в мире после Японии, которая признала необходимость развития криптовалютной системы на государственном уровне. На Blockchain & Bitcoin Conference Almaty 2017, которая состоится 28 сентября, эксперты обсудят возможности использования достижений финтеха в интересах бизнеса и для государственных нужд, темы краудфандинга (ICO) и законодательного регулирования инновационных финансовых технологий.

О том, какие отрасли в первую очередь могут перевести свои процессы на блокчейн и какие преимущества от этого может получить бизнес, в интервью деловой еженедельнику «Капитал.кз» рассказывает одна из спикеров конференции – Зарина Кажмаганбетова, старший консультант отдела управленческого консультирования KPMG Kazakhstan.

– Зарина, есть много сложных, разнородных определений технологии блокчейн. Моги бы вы привести такое, которое было бы понятно даже самому непрофессионалу в вопросах технологий читателю?

– Многие знакомы с публичными чатами, в которых пользователи имеют возможность общаться одновременно онлайн. При этом каждому пользователю доступна вся история сообщений. При соответствующих настройках вся история записывается в файл на локальном устройстве пользователя. Представьте себе ситуацию, что участники не доверяют друг другу в полной мере и готовы обмениваться сообщениями только при условии неизменности и идентичности информации во всех локальных файлах. Нет гарантии, что в результате передачи данных по Сети в сообщении не произошла ошибка, при этом часть участников получит оригинальное сообщение, а остальные с ошибкой (проблема «двух генералов»). В итоге пришли к решению: помочь каждое сообщение пользователя в качестве аргумента в функцию для получения значения данной функции и записывать в файл вместе с сообщением.

При этом вставили требования к значению: длина и обязательная последовательность символов в одной из ее частей. Функция и требования к искомому значению одинаковы для всех участников. Этот метод позволяет каждому участнику в любой момент времени поместить сообщение из истории в функцию, рассчитать результат, сравнить с тем, что хранится вместе с сообщением, и убедиться в ее неизменности.

При всех преимуществах решения возникают вопросы о том, кто должен



рассчитывать функцию и могут ли все остальные полагаться на его результаты. Ошибки вычислений никто не отменял. Выход – одновременный расчет функции всеми участниками, как только сообщение отправляется в чат. Первый написавший значение функции, которое удовлетворяет требованиям, записывает его рядом с сообщением. Все остальные по нахождению такого же значения подтверждают его. При получении подтверждений от всех сообщений добавляется в чат. Достигается так называемый консенсус.

Несмотря на множество участников, злоумышленника существует возможность подмены сообщения и значения функции во всех локальных файлах. Для исключения такого варианта событий в функцию помещают не только новое сообщение, но и значение функции предыдущего сообщения, объединяя все сообщения в одну цепочку. В данном случае для подмены данных злоумышленнику придется пересчитать значения функции для всех последующих сообщений после того, которое он хочет фальсифицировать. Получили цепочку сообщений или блоков – блокчейн.

Эта технология располагает следующими преимуществами: неизменность, распределенность, отсутствие третьей доверенной стороны.

– Какие отрасли могут перевести свои процессы на технологию блокчейн в самое ближайшее время?

– Те, для которых критично качество данных, в частности, такие показатели, как неизменность, доступность и прозрачность. Следует знать, что перевод процессов на блокчейн в явном виде неэффективен. Технология требует реинжиниринга процессов с формированием отдельного окружения вокруг нее. Технология позволяет перевести управление закрытыми данными на уровень, доступный открытым данным (open data). Оптимизация в формировании критериев шкалами показателей для оценивания по ним бизнес-процессов организации. По результатам формируется список, упорядоченный по суммарной средневзвешенной оценке. Итоговое значение отражает в себе эффективность перехода на блокчейн.

– Каковы преимущества для бизнеса от перехода к этой технологии, где и как ее можно использовать?

– Технология несет в себе ряд преимуществ, которые я уже озвучила ранее, по сравнению с другими аналогичными решениями, но переход на нее не создаст ценности. Данное утверждение верно для любой технологии. Важно четко сформу-

лировать кейс использования технологии, чтобы заставить ее работать на создание ценности. Как раз этот вопрос мы будем обсуждать на Blockchain & Bitcoin Conference Almaty.

– Ответы на вопросы «где» и «как» требуется формулировать в каждом из подобных случаев. Проблема в том, что в попытках поиска ответов на два данных вопроса применяется подход «от обратного» от технологии к бизнес-выгоде (benefit). Для эффективной работы в данном случае предлагается использовать критерийный анализ. Суть метода заключается в формировании критериев шкалами показателей для оценивания по ним бизнес-процессов организации. По результатам формируется список, упорядоченный по суммарной средневзвешенной оценке. Итоговое значение отражает в себе эффективность перехода на блокчейн.

– Могли бы вы привести практические примеры уже работающих проектов (в глобальном масштабе) на блокчейн?

– В глобальном масштабе были реализованы такие проекты на блокчейн, как ведение земельного кадастра, электронные государственные закупки, в том числе аукционы; платформы голосования и организации.

рейтингов; нотариат; коммерческое и социальное страхование; управление капиталом, в части долевого выплата владельцам фондов; управление и обмен идентификационными данными; долгосрочное кредитование, в том числе ипотека.

– Недавно в Казахстане был создан Инновационный центр блокчейна. Как вы оцениваете это решение и насколько Казахстан продвинул в этом вопросе по сравнению с другими странами?

– KPMG создал инновационный центр компетенций в рамках партнерских отношений с Microsoft в феврале 2017 года. На данный момент наша компания располагает тремя блокчейн-нодами от Microsoft – в Германии, Сингапуре и Соединенных Штатах Америки – для апробирования технологии в различных отраслях. Результатами работы глобальной практики стали запущены мобильного приложения FundsDLT на базе технологии, а также опыт реализации проектов на всех четырех стадиях развития в различных отраслях. Результатами работы в рамках партнерских отношений с Microsoft – в Германии, Сингапуре и Соединенных Штатах Америки – для апробирования технологии в различных отраслях. Результатами работы глобальной практики стали запущены мобильного приложения FundsDLT на базе технологии, а также опыт реализации проектов на всех четырех стадиях развития в различных отраслях. Результатами работы в рамках партнерских отношений с Microsoft – в Германии, Сингапуре и Соединенных Штатах Америки – для апробирования технологии в различных отраслях.

– Создание центра в Казахстане направлено на развитие отечественного потенциала в разработке приложений над блокчейном. Доступность платформ должна стимулировать развитие компетенций в стране, что позволит избежать риска technology-lock.

– Не считает ли вы ажиотажем вокруг этой технологии раздутым, а ожидания от нее – завышенными?

– На мой взгляд, ажиотаж вокруг технологии формирования ее из-за технологии, а из-за одного из видов ее применения – криптовалюты. В век цифровизации все принято, как пользователи цифровой экономики, которые способствуют созданию добавочной ценности в реальном мире. С появлением криптовалют возникло понятие криптоценности, которой вознаграждается участник Сети, первый критерийный анализ. Суть метода заключается в формировании критериев шкалами показателей для оценивания по ним бизнес-процессов организации. По результатам формируется список, упорядоченный по суммарной средневзвешенной оценке. Итоговое значение отражает в себе эффективность перехода на блокчейн.

– Могли бы вы привести практические примеры уже работающих проектов (в глобальном масштабе) на блокчейн?

– В глобальном масштабе были реализованы такие проекты на блокчейн, как ведение земельного кадастра, электронные государственные закупки, в том числе аукционы; платформы голосования и организации.

# ■ Новинки законодательства

www.online.zakon.kz www.prg.kz

## ■ Утверждена Программа по привлечению инвестиций «Национальная инвестиционная стратегия»

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 22 августа 2017 года № 498 утверждена Программа по привлечению инвестиций «Национальная инвестиционная стратегия» и внесены дополнения в постановление Правительства Республики Казахстан от 30 декабря 2015 года № 1136 «Об утверждении перечня направлений государственной программы и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан».

В частности, основанием для разработки Программы послужили:

- Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922 «О Стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года»;
- Постановление Президента Республики Казахстан Лидера Нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана от 14 декабря 2012 года «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»;
- Указ Президента Республики Казахстан от 1 августа 2014 года № 874 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы и внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ»;
- Указ Президента Республики Казахстан от 6 апреля 2015 года № 1030 «Об утверждении Государственной программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы и внесении дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ»;
- Программа Правительства Республики Казахстан от 20 мая 2015 года «План наших 100 конкретных шагов»;
- Постановление Президента Республики Казахстан Лидера Нации Н. А. Назарбаева народу Казахстана от 31 января 2017 года «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность»;
- Указ Президента Республики Казахстан от 14 февраля 2017 года № 420, «Об утверждении Государственной программы



развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы и внесении изменения и дополнения в Указ Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 957 «Об утверждении Перечня государственных программ».

- Целью программы является создание благоприятного инвестиционного климата и привлечение инвестиций, ориентированных на повышение эффективности.
- Направление Программы: 1. Создание благоприятных условий для привлечения инвестиций 2. Повышение уровня защиты прав инвесторов 3. Улучшение торговой логистики и развитие производственно-объёмных связей между иностранными инвесторами и местными компаниями 4. Внедрение инноваций. Реализация эффективных операционных мер и разработка новых подходов привлечения инвестиций: 5. Совершенствование институциональных механизмов по привлечению, сопровождению и поддержке инвесторов 6. Формирование проактивных подходов к привлечению и удержанию инвестиций 7. Развитие инвестиций в проекты государственно-частного партнерства 8. Обеспечение участия иностранных инвесторов в процессе приватизации 9. Привлечение инвестиций в проекты государственно-частного партнерства 10. Срок реализации программы 2018 - 2022 года.

Постановление вводится в действие со дня его подписания.

## ■ Утверждены Правила сертификации и выдачи сертификата поставщика аэронавигационного обслуживания, а также сертификационных требований, предъявляемых к поставщикам аэронавигационного обслуживания

Приказом министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 06 июня 2017 года № 384 утверждены Правила сертификации и выдачи сертификата поставщика аэронавигационного обслуживания, а также сертификационных требований, предъявляемых к поставщикам аэронавигационного обслуживания (не введены в действие).

В соответствии с подпунктом 41-27) пункта 1 статьи 14 Закона РК «Об использовании воздушного пространства Республики Казахстан и деятельности авиации», утвержденные Правила сертификации и выдачи сертификата поставщика аэронавигационного обслуживания, предъявляемых к поставщикам аэронавигационного обслуживания.

- 1) проведения сертификации и выдачи сертификата поставщика аэронавигационного обслуживания;
- 2) приостановления (отзыва) сертификата поставщика аэронавигационного об-

служивания, внесения изменений и (или) дополнений в него;

- 3) обеспечения безопасности полетов при изменении в функциональных системах организации полетов движения.

Для прохождения сертификации заявителю необходимо подать в уполномоченный орган заявление на получение сертификата. Затем уполномоченным органом проводится рассмотрение заявления и документов в течение 10 рабочих дней со дня поступления заявления. По итогам рассмотрения заявления и приложенных к нему документов на соответствие их требованиям уполномоченный орган принимает заявительное решение по заявлению на получение сертификата.

В случае положительного решения уполномоченным органом в течение 3 рабочих дней после даты вынесения решения создается комиссия по сертификационному обследованию.

Сертификационное обследование осуществляется в отношении объема преступления и по видам аэронавигационного обслуживания, для которого запрашивается сертификат и охватывает все организационные структуры, процессы и документы Заявителя, имеющие отношение к заявленным видам (подвидам) аэронавигационного обслуживания.

Исчисление сроков сертификационного обследования определяется в зависимости от количества филиалов Заявителя. Уполномоченный орган осуществляет сертификационное обследование в течение 5 рабочих дней на соответствие сертификационным требованиям, предъявляемым к поставщикам аэронавигационного обслуживания, с использованием неструктурного материала. По результатам сертификационного обследования комиссией составляется акт сертификационного обследования в двух экземплярах, с указанием фактического состояния организационной структуры, процессов и документации Заявителя, выводов, рекомендаций и заключения о соответствии заявляемому виду (подвиду) аэронавигационного обслуживания. Акт подписывается всеми членами комиссии и направляется заявителю для ознакомления.

С даты направления заявителю акта инспекция авиации сертификации приостанавливает до прекращения заявителями подписанного акта в уполномоченный орган.

В случае указания в акте сертификационного обследования заключения о

невозможности выдачи сертификата, уполномоченным органом дополнительно прилагается перечень несоответствий сертификационным требованиям к видам (подвидам) поставщикам аэронавигационного обслуживания. Несоответствия, выявленные при сертификационном обследовании, подразделяются на три категории: 1 категория 1, категория 2 и категория 3.

К категории 1 относится несоответствие сертификационным требованиям, не препятствующее осуществлению деятельности и подлежащее его устранению при совершенствовании производства.

К категории 2 относится несоответствие сертификационным требованиям, не препятствующее осуществлению деятельности при условии его устранения в сроки, согласованные с уполномоченным органом в сфере гражданской авиации, или введения ограничений.

К категории 3 относится несоответствие сертификационным требованиям, препятствующее осуществлению деятельности.

Период устранения несоответствий сертификационным требованиям указывается заявителем уполномоченному органу, но не превышает двух лет.

Возможность выдачи сертификата на период устранения несоответствий сертификационным требованиям указывается заявителем уполномоченному органу, с соответствующим обоснованием в акте сертификационного обследования.

При устранении несоответствий сертификационным требованиям сертификат продлевается на срок, не превышающий пяти лет со дня подписания акта.

Основаниями для отказа в выдаче сертификата являются:

- 1) выявлены несоответствия;
- 2) в отпавленном заявителем имеется решение суда, запрещающее ему оказание данного вида деятельности;
- 3) установление неполноты или недостоверности документов, представленных заявителем;
- 4) несоответствие заявителя и (или) представленных материалов, объектов, данных и сведений, установленных нормативными правовыми актами Республики Казахстан;

Приказ вводится в действие со вступления в силу первого официального опубликования.

ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

АЭРОФЛОТ Российские авиалинии

300 направлений

60 стран мира

Вилочная собственная регулярные рейсы ПАО «Аэрофлот» рейсы дочерних авиакомпаний и авиакомпании-партнеров по «юзер шерингу».

ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ ЕВРОПЫ В 2017 ГОДУ

THE WORLD'S BEST STAR ALLIANCE

САМЫЙ СИЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

www.aeroflot.ru

Действующая сертификатом авиакомпании «Аэрофлот» Фелица. Сертификат эксплуатанта №01 от 17.11.2011



# ■ Доцент НИУ-VШЭ: «Через 10 лет вам будет вживлен чип. Вы будете взволнованы, но скорее всего это окажется правдой»

Арина Усманова

Большинство хайпов, связанных с технологиями, псевдонаучны, через 10 лет в нас скорее всего вживят чипы, а основная масса нынешних компетенций канет в Лету. Об этом и многом другом в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал доцент самого технологичного и инновационного российского вуза НИУ-VШЭ, замгендиректора Центра «Форсайт-центр» Александр Чулов.

Он занимается наукой более 17 лет. Сегодня главный интерес исследователя – форсайт. Ученый уверен: в мире, уходящем в технологических революциях, серьезный научный метод поможет простому человеку мыслить системно, быстро адаптироваться и создавать успешное и стабильное будущее.

— Сегодня многие минно или реально опасаются последствий роботизации. Судя по повестке дня, нас скоро должны вытеснить существа неопределенные. Вы так относитесь?

— По факту мир уже вступил в новую технологическую революцию. Роботизация страшна не тем, что мы пользуемся, например, головными помощниками или ботами, помогающими принимать бизнес-решения, а тем, что приобретает массовый характер – меняет структуру производства, издержки и те экономические принципы, к которым мы привыкли. Скажем, Китай, который мы привыкли видеть высокотехнологичным, к 2020-му планирует ежегодно выпускать порядка ста тысяч промышленных роботов.

— А что будет обычными трудягами? Стеллар, плотник...

— Все зависит от того, что мы производим. Ключевая функция производства «труд – земля – капитал» добавила технологий. Причем макроэкономика так и не научилась включать технологический фактор на полном серьезе – с моделями и доказательной базой. Парадокс в том, что влияние технологий на рынок труда и экономические процессы колоссально. А традиционные методы, к которым привыкли не только экономисты, но и консультанты и политики, к учету технологий не готовы. Часто даже серьезные специалисты по рынку труда не воспринимают технологии как сильную угрозу. Они напевают: «Рынок гибкий и пережил множество технологических потрясений», но почему-то забывают о профессиях и навыках, которые остаются в прошлом. Например, раньше в резюме писали количество знаком в минуту, которые вы умеете печатать. Сегодня об этом покажете производительности забыли, зато в почте заваляло спамом. Только вот покажется, что мощные семантические переводчики, или это навиг так не понадобятся.

— И как быстро дело пойдет до практиков? — Здесь есть несколько факторов. Первый – то, как быстро технологии перейдут в стадию инженерных и прикладных решений. Сейчас хайпов много, но мир охватил истерика новых технологий. Но всему необходимо научное обоснование. Даже несмотря на то, что сегодня существуют интересней «мооз – компьютер», которые уже используются для повышения эффективности процессов обучения (ведь это уже «матрица»), говорить о массовом применении таких технологий достаточно рано. Мы, например, сделали прогноз на

учно-технологическое развитие России до 2030 года и к концу срока подходовили очень консервативно. В 2013-м мы писали об интересе вещей, о котором тогда почти никто не говорил, и завяли его распространение на 2023-е. Над спрашивали: «Ну как же, примера уже есть!» Но одно дело пример, а другое – когда без интернета вещей вы сможете существовать.

Вторым важным фактором является инфраструктура – то, насколько быстро инновации «проникают» компаниями и становятся фактором выживания бизнеса. У нас и конкурентоспособность, и сама конкуренция носят инициальный характер, да и вообще находится на низком уровне. Инновации не рассматриваются всерьез, хотя за рубежом их использование – давняя необходимость, императив. Более того, компании могут проигрывать инновациям, вложившись в предыдущие технологии. В институциональной экономике это называется QWERTY-эффект или path dependence. Зависимость от выбранного пути наступает тогда, когда масштабные затраты уже сделаны. Они могут быть долгосрочными – их нужно «отбивать».

Третий фактор – это восприятие инноваций обществом. Важно смотреть, как инновация входит в нашу повседневную жизнь, вы делятся сирью между теми тремя массами уходит года. Наш институт проводил мониторинг инновационного поведения населения, который выявил несколько интересных фактов. Бюле половина людей готова к инновационному будущему, но всего 5-7% опрошенных готовы вкладывать деньги. Разрыв большой. Связан он в том числе с культурой потребления, в спорах. Есть понятие восприимчивости общества, готовности нас с вами потребить и не быть тех самых инноваций. И тут встает вопрос этики – какие то технологии могут показаться негигиеничными или пугающими.

— Действительно, ведь реакция на недавнюю презентацию нового iPhone была неоднозначной. Некоторые задумались об их влиянии. Как вы относитесь?

— Естественно. Здесь встает вопрос о неприкосновенности личного пространства, которое находится под большой угрозой. С одной стороны, общество живет на технологии, только в рублем. С другой стороны, оно сильно раскисло. Кто-то – апологет и евангелист новых технологий, кто-то желает приобщиться к неудачитам, которые уходят жить в эпопеологии, чтобы быть ближе к природе. Очень важно быть, что выигрывает компромиссный вариант, когда соблюдают экологические нормы, но за счет высоких технологий; у вас же будет в датчиках и за любыми параметрами следят спутники. Сценариев много, важно понимать, какой из них является реальным и научно обоснованным с ней-

ронтерфейсами, глубинным пониманием физиологии человека и его влиянием на образовательный процесс. Если сейчас на лекции мне, как преподавателю, нужно смотреть в глаза студента и считать его невербальные показатели (помимо традиционных экзаменов и тестов), то, может быть, в обозримом будущем мне будет достаточно заглянуть в какой-нибудь профиль его параметров. И будет понятно, что половина информации прошла мимо собеседника не со мной, потому что весна, а во дворе сверстники играют. Тем более когда появляются виртуальные школы...

— Но исследования говорят о том, что с экранов информация воспринимается хуже.

— Каждому свое. В конечном счете ответственность каждого человека – воспитывать себя в должном ключе. Просто кто-то эту ответственность на себя не принимает. Это как с фитнес-клубом – мы тратим большие суммы на абонемент, чтобы был стимул ходить туда, при этом забываем, что фитнес – это не столько физическая нагрузка, сколько и интеллектуальная, которая позволяет нарастить мышечную массу бесплатно – на турнике или дома. Если ты – целевая личность и устремлен в будущее, то используешь новые технологии как средство. Я преподаю и чувствую, что какие-то вещи не поменялись. Легче стало указывать путь. Раньше доступ к информации был сложной – я носил вырезки из иностранных журналов, ксерокопировал их, а сегодня говорю: «Возьмите этот путь там, прочитайте эту статью. Нет английского – воспользуйтесь гугл-переводчиком». Сегодня в силу того, что возможность и информация стало на порядок больше, люди стали более расслабленными и могут проиграть с помощью знаний, новой информации, социализации. Но я понимаю, что если же самое смогут делать роботы, а оказались не у дел. Но что не смогут роботы – так это вдохновлять, воодушевлять и наставлять. По крайней мере, пока (улыбается). Поэтому из набора преподаватель-завууд, которых можно заменить «Видеовидеи», остаются те, кто может нестандартно, продуманно, способно помочь, но не взять на себя ответственность за человека. В этом смысле миссия образования очень как пошлака и инструмента для выработки одного мнения для формирования будущего для стран СНГ является одним из ключевых направлений развития. В России уже сформировалась транзуровневая система образовательного планирования и прогнозирования, причем она является прорывной. Она помогает распознать и предупредить риски, угрозы и возможности, а затем способствовать ускоренному использованию результатов на практике.

— В какой момент с ней можно начать работать и кто ее составил?

— В любой, там нет ничего сложного. Дорожная карта нужна для того, чтобы структурировано посмотрели на свою жизнь. Придумал ее, я не составляю по многим описаниям консалтеров, коучей и всевозможных «10 правил успешных людей» и «5 советов из текста, что заработал миллион в восемнадцать». С точки зрения форсайт-антеперы и так далее. Следите за этим и передавайте знания. В хиндусских магазинах продается выдан и в то же время имеют внутреннее развитие. Я совмещаю этот факт со своим пониманием происходящего. Дорожная карта, с одной стороны, представляет проблему, которая возникает по своим – работа, образование, семья, личность, с другой – призму глобальных изменений, которые могут повлиять на всю эту совокупность. И еще очень важно, что

Дорожная карта нужна для того, чтобы структурировано посмотрели на свою жизнь. Придумал ее, я не составляю по многим описаниям консалтеров, коучей и всевозможных «10 правил успешных людей» и «5 советов из текста, что заработал миллион в восемнадцать». С точки зрения форсайт-антеперы и так далее. Следите за этим и передавайте знания. В хиндусских магазинах продается выдан и в то же время имеют внутреннее развитие. Я совмещаю этот факт со своим пониманием происходящего. Дорожная карта, с одной стороны, представляет проблему, которая возникает по своим – работа, образование, семья, личность, с другой – призму глобальных изменений, которые могут повлиять на всю эту совокупность. И еще очень важно, что

— Как вы оцениваете работу компании за 25 лет присутствия в Казахстане? В чем, на ваш взгляд, залог успеха на протяжении столь длительного срока?

— Думаю, залог нашего успеха именно в том и состоит, что мы ввернулись изначально своей деятельностью в Казахстан оценивая как очень интересное институциональное направление, куда нужно было заходить быстро, и мы это сделали. Еще одним немаловажным фактор – динамичное развитие экономики благодаря последовательным и действенным мерам со стороны правительства.

— Насколько 2017 год был успешным для компании?

— Год для нас был непростым, впрочем, как и для всех. Считаю, что мы достойно справились с возникающими вызовами. Оптимизирова расходы, мы не сокращали персонал, не принимали других жестких мер, к которым, как мы знаем, вынуждены были прибегнуть некоторые другие компании. Несмотря на рыночные сложности, по многим направлениям нам удалось укрепить свои позиции.

— Какие три слова наилучшим образом характеризуют вашу компанию?

— Трех слов было бы недостаточно. Однако если говорить о предоставляемых нами услугах, то слова «exceptional client service», что в переводе с английского языка означает «оказание клиентам услуг исключительно высокого качества», являются для нас ключевыми.

— Как вы считаете, соблюдает ли отечественный бизнес принципы корпоративной социальной ответственности?

— По крайней мере, некоторые компании стремятся к этому. У нас есть отдельное направление консультационных услуг в области этики, которое помогает развиваться в составе казахстанской практики EY. Наши эксперты помогают предпринимателям правильно оценивать влияние на регион, в котором они ведут деятельность, правильно сотрудничать с местными властями, активно участвовать в разработке стратегии КСО и составлении нефинансовой отчетности. Тот факт, что в Казахстане есть спрос на подобные услуги, указывает на то, что сегодня бизнес готов говорить не только о своих результатах, но и о нефинансовом влиянии на окружающую среду и общество, причем не всегда только положительном.

— Как вы оцениваете деловую и инвестиционный климат в стране? Какое влияние на повышение инвестиционной привлекательности оказало вступление Казахстана в WTO?

— Как я говорил ранее, сегодня практика EY в Казахстане представлена четырьмя основными направлениями, в каждом из которых мы ставим перед собой определенные задачи. Если же говорить о практике в целом, то в ближайшие годы мы намерены усилить присутствие в регионах, в частности, в Западном Казахстане, а также соседних странах Центральной Азии. Мы планируем расширить линейку консультационных услуг, при этом услуги будут становиться все более специализированными и максимальное внимание в своей стратегии – это адаптация к новым реалиям. Как вы сами понимаете, сегодня мы живем в период быстрых перемен и повсеместной цифровизации, а вместе с этим информационного перевычета и повышенных рисков. Время непростое, но очень интересное и влекущее за собой новые возможности. Будучи консультантами, мы обязаны не просто подходить к разрывам тенденций, но и в определенной степени опережать их. Более того, мы должны учитывать оперативно адаптироваться к ним и помогать нашим клиентам адаптировать их бизнес, сохраняя конкурентоспособность.

— Один из важных компонентов нашей текущей стратегии – это digital. Мы стремимся упрощать, оптимизировать и совершенствовать взаимодействие между правительством и иностранными инвесторами, где я являюсь сопредседателем с иностранной стороны рабочей группы СИИ по реализации инвестиционной политики. Ежегодно совместно с Министерством по инвестициям и развитию РК при участии представителей ведущих иностранных инвесторов мы определяем план работ, в котором выделяем наиболее приоритетные вопросы в отношении инвестклимата как для действующих в стране, так и потенциально новых инвесторов. В их числе: применение лучших международных практик, совершенствование законодательства, налоговое и таможенное администрирование и многое другое.

— Как вы считаете, соблюдает ли отечественный бизнес принципы корпоративной социальной ответственности?

— По крайней мере, некоторые компании стремятся к этому. У нас есть отдельное направление консультационных услуг в области этики, которое помогает развиваться в составе казахстанской практики EY. Наши эксперты помогают предпринимателям правильно оценивать влияние на регион, в котором они ведут деятельность, правильно сотрудничать с местными властями, активно участвовать в разработке стратегии КСО и составлении нефинансовой отчетности. Тот факт, что в Казахстане есть спрос на подобные услуги, указывает на то, что сегодня бизнес готов говорить не только о своих результатах, но и о нефинансовом влиянии на окружающую среду и общество, причем не всегда только положительном.

— Как вы оцениваете деловую и инвестиционный климат в стране? Какое влияние на повышение инвестиционной привлекательности оказало вступление Казахстана в WTO?

# В будущее с EY

Индрира Мальтияева

В этом году казахстанская практика международной компании EY (Эрнст энд Янг) отмечает свое 25-летие. Сегодня EY не только успешно развивает в Казахстане собственный бизнес, но и помогает своим клиентам и бизнес-партнерам адаптироваться в новых реалиях. О достижениях за четверть века, планах на будущее и развитии деловой среды в стране «Капитал.kz» рассказал Еран Досымбеков, управляющий партнер компании EY в Казахстане и Центральной Азии

— Еран Беркинович, EY пришла в Казахстан в 1992 году, в то время страна только обрела независимость. Что побудило компанию с мировым именем зайти на развивающийся рынок?

— Надо сказать, в начале 90-х многие страны СНГ стали интересными для международных компаний как возможные инвестиционные направления. С обретением независимости и провозглашением открытости международному сообществу Казахстан с его богатыми природными ресурсами и сильными инвестиционными потенциалами стал очень привлекательным для целого ряда крупных иностранных инвесторов. Многие из них в те или иные страны уже были клиентами глобальной практики EY. То есть на этот рынок мы заходили не одни – сюда нас привлек спрос среди сообщества иностранных и отечественных инвесторов на качественные, соответствующие международным стандартам аудиторские и консультационные услуги. Необходимо отметить, что в России на тот момент компания уже имела устойчивую практику. Таким образом, в странах СНГ мы стали первой международной фирмой по оказанию профессиональных услуг, начав свою деятельность в России в 1989 году и в Казахстане в 1992-м.

— Должны ли они быть связанными с нынешней деятельностью?

— Как раз нет. Ведь что такое офисы? Это ваша необходимость удовлетворения потребностей. Начните думать о том, какие альтернативы существуют для удовлетворения тех потребностей, на которых сформировалась ваша специализация. Выстройте многоходовку. И тогда вы всегда будете инстинктивно понимать, откуда ждать угрозу. У меня, как у преподавателя, остаются те, кто может рассказать с помощью знаний, новой информации, социализации. Но я понимаю, что если же самое смогут делать роботы, а оказались не у дел. Но что не смогут роботы – так это вдохновлять, воодушевлять и наставлять. По крайней мере, пока (улыбается). Поэтому из набора преподаватель-завууд, которых можно заменить «Видеовидеи», остаются те, кто может нестандартно, продуманно, способно помочь, но не взять на себя ответственность за человека. В этом смысле миссия образования очень как пошлака и инструмента для выработки одного мнения для формирования будущего для стран СНГ является одним из ключевых направлений развития. В России уже сформировалась транзуровневая система образовательного планирования и прогнозирования, причем она является прорывной. Она помогает распознать и предупредить риски, угрозы и возможности, а затем способствовать ускоренному использованию результатов на практике.

— Как вы оцениваете работу компании за 25 лет присутствия в Казахстане? В чем, на ваш взгляд, залог успеха на протяжении столь длительного срока?

— Думаю, залог нашего успеха именно в том и состоит, что мы ввернулись изначально своей деятельностью в Казахстан оценивая как очень интересное институциональное направление, куда нужно было заходить быстро, и мы это сделали. Еще одним немаловажным фактор – динамичное развитие экономики благодаря последовательным и действенным мерам со стороны правительства.

— Насколько 2017 год был успешным для компании?



# Ерлан Досымбеков: «Совершенствуя бизнес, улучшаем мир»

комфорта взаимодействия с нашей командой. Развитию подобных практик EY способствует наша глобальная корпоративная культура, а также предоставляемые компанией интенсивные программы обучения.

— Еран Беркинович, вы были свидетелем всех изменений, которые происходили в финансовой системе страны. Какие наиболее важные из них вы можете отметить?

— Много изменений произошло за эти годы как в финансовой системе РК, так и в деловой среде в целом. Из относительно недавних событий хотелось бы отметить создание Международного финансового центра Астана. Сегодня мы сотрудничаем с администрацией МФЦА с целью оказания содействия в организации биржи, которая начнет функционировать с 1 января 2018 года. Сама идея о создании подобного центра, который будет обслуживать не только Казахстан, но и весь регион, прогрессивна. Это важное событие для финансового сектора, поскольку позволит МФЦА привлечь большее количество инвесторов в страну.

— Как вы считаете, соблюдает ли отечественный бизнес принципы корпоративной социальной ответственности?

— По крайней мере, некоторые компании стремятся к этому. У нас есть отдельное направление консультационных услуг в области этики, которое помогает развиваться в составе казахстанской практики EY. Наши эксперты помогают предпринимателям правильно оценивать влияние на регион, в котором они ведут деятельность, правильно сотрудничать с местными властями, активно участвовать в разработке стратегии КСО и составлении нефинансовой отчетности. Тот факт, что в Казахстане есть спрос на подобные услуги, указывает на то, что сегодня бизнес готов говорить не только о своих результатах, но и о нефинансовом влиянии на окружающую среду и общество, причем не всегда только положительном.

— Как вы оцениваете деловую и инвестиционный климат в стране? Какое влияние на повышение инвестиционной привлекательности оказало вступление Казахстана в WTO?

# 25 интересных фактов о компании EY

<p>1 В 1992 году компания EY первой среди международных аудиторских и консультационных фирм начала работу в Казахстане.</p>	<p>8 Компания EY состоит из более чем 10-ти деловых ассоциаций в Казахстане, включая международные. Сопредседательствует в EY 8 рабочих групп и комитетов ведущих ассоциаций.</p>	<p>12 5 национальных победителей конкурса «Предприниматель года» представляют Казахстан на международном фестивале в Монако.</p>	<p>16 Компания EY в Казахстане оплачивает обучение сотрудников по более чем 10-ти международным квалификационным программам.</p>	<p>22 В 2017 году компания EY в лице Управляющего партнера по Казахстану и Центральной Азии вошла в Политехнический совет по созданию государственного музея искуства РК им. А. Кастеева с намерением поддерживать музей и его инициативы, направленные на популяризацию изобразительного искусства в стране.</p>
<p>2 Более 16 млрд тенге налогов заплатила компания EY за 25 лет работы в Казахстане.</p>	<p>9 С 2001 года EY является активным членом Совета иностранных инвесторов при Президенте РК, где Управляющий партнер EY по Казахстану и Центральной Азии является Сопредседателем рабочей группы Совета иностранных инвесторов по реализации инвестиционной политики.</p>	<p>13 Открыто 2000 тренингов открытого формата провела Академия бизнеса EY в Казахстане за последние 20 лет. Это ориентировано по 100 тренингов в год. Сотрудники ведущих международных и национальных компаний EY по всему миру обучают более чем 180-ты программ.</p>	<p>17 Больше 52 млн потратила компания на профессиональное обучение своих сотрудников только за последние 5 лет.</p>	<p>23 На протяжении 5-ти лет компания EY спонсирует международного профессора в области бухгалтерского учета и финансов в Высшей школе бизнеса Назарбаев Университета.</p>
<p>3 Сегодня свыше 840 человек работают на казахстанском филиале EY, включая более 85 граждан Казахстана.</p>	<p>10 В 2007 году компания EY впервые в Казахстане провела конкурс «Предприниматель года». На сегодняшний день этот конкурс – часть международной программы Entrepreneur of the Year, которую EY проводит в 80 странах мира.</p>	<p>14 Более 40 бесплатных семинаров для более 1500 представителей крупного и среднего бизнеса в Астане, организовала компания EY за последние 4 года.</p>	<p>19 Ежегодно около 100 стажеров принимают на работу в казахстанский офис EY, где им предоставляются возможности профессионального развития.</p>	<p>24 С 2008 года партнерами и старшими менеджерами компании, представляющие практику аудиторов услуг, ведут программные курсы по MCSO для студентов KIMEP. Ежегодно эксперты EY посвящают этой программе свыше 100 часов.</p>
<p>4 Более 85% клиентов EY в Казахстане по более 85 видам профессиональных услуг.</p>	<p>11 Более 80 успешных предпринимателей из разных секторов экономики и регионов страны вышли в финал за годы проведения конкурса «Предприниматель года» в Казахстане.</p>	<p>15 Компания EY вторю год подряд признается лучшим работодателем в категории профессиональных услуг мирового рейтинга World's Most Attractive Employers исследовательской компании Universum. В 2017 году EY заняла 4 место в рейтинге Universum Top-50.</p>	<p>20 Около 4 млн тенге направила компания EY в Казахстане на благотворительную деятельность в 2017 финансовом году.</p>	<p>25 Почти 40 сотрудников различных департаментов EY в Алматы и Астане на безвозмездной основе, в рамках программы корпоративного волонтерства, уделели личное время социальным проектам.</p>



Елена Туманова

«Байтерек», мечеть Хазрет-Султан, Национальный музей Республики Казахстан... В Астане с каждым годом открывается все больше интересных мест для посещения.

# Как развивается туристический рынок Астаны?

О гидах, экскурсионных автобусах и культурной программе

Как изменился туристический рынок Астаны в последние годы? По статистике, на начало 2017 года зарегистрировано 360 турагентов и 81 туроператор.

Насколько остро стоит проблема кадров? Да, это действительно острая проблема. Не хватает специалистов, которые могли бы профессионально работать с иностранными туристами.



перекладывают на наш рынок свой опыт (европейский, например), и это не всегда стыкуется с местным законодательством, с особенностями местного рынка.

С какими проблемами сталкиваются туристические компании? Наша ассоциация с выездным туризмом не работает, только с выездным и внутренним. Большинство игроков жалуются на работу службы таможенного контроля.

Нет кадров, которые специализировались бы на государственном управлении в сфере туризма. Выпускники казахстанских вузов, как правило, не обучены работе с туристами на международном уровне.



— В плане взаимодействия с местными размещениями возникают какие-либо проблемы? Достаточно в Астане гостиниц, хостелов?

Какой объем транспорта? Рынок гидов не регулируется. В Астану выезжают гиды из соседних регионов и даже стран.

Казахстан не курортное государство, Астана — дестинация делового туризма. Поэтому 90% иностранных туристов в столице — это бизнес-туристы.



Насколько я знаю, сейчас в Астане больше 200 гостиниц, включая международные сети. Хостелов около 80, в прошлом году было 40, количество увеличилось в связи с ЭКСПО.

# О, семья!

Авиакомпания SCAT в год своего двадцатилетия продолжает дарить подарки казахстанцам. Сегодня авиакомпания объявила о старте юбилейной осенней акции «О, семья» на рейсах своей маршрутной сети.



Акция стала продолжением программы юбилейных мероприятий авиакомпании SCAT, в рамках которой открываются новые рейсы, расширяется маршрутная сеть и уже планируются рейсы в Европу.

ком, со своей водичкой и бутербродом. Они таких денег в городе не оставляют по сравнению с бизнес-туристами, финансовая отдача меньше.

— Какие еще направления туризма, помимо делового, можно было бы развивать в Астане? Можно развивать, например, событийный туризм. Организовывать фестивали, концерты.

— Туристы из каких стран наиболее привлекательны для Астаны? — Из России, особенно приграничных районов, из европейских стран, для жителей Европы, где человек мог бы поехать посмотреть шоу во время ужина.

— Какую работу проводит Столичная ассоциация туризма по привлечению туристов в Астану? — Ежегодно мы проводим казахстанско-китайский форум. В прошлом году он был организован в Астане, в этом году — в Пекине.



Алина Байкинова

В доме барабанщика Linkin Park Роберта Бурдона царит настоящий хаос. Посуду разбросаны повсюду, обертки и прочий мусор. Несколько людей помогают упаковывать CD с записанной на них музыкой по коробкам.

# Гибридная теория

Как Linkin Park выращивает технологических рок-звезд из стартапов

при галстуче. О том, как это было, — в материале «Капитал.Кз».

Крутой взрывот в Долину Linkin Park, вернее Machine Shop Ventures, не были ребятами с улицы, которые просто селились на огонек в Кремниевой долине и в случае неудачи могли так же легко упернуться обратно на сцену.

То, что осталось за кадром Сообщение о новых венчурных инвесторах Кремниевой долины было лишь вершиной айсберга, лежал на поверхности. Те, кто был знаком ближе с творчеством Linkin Park, знали, что, помимо гастрольной деятельности, у некоторых участников группы уже был похожий опыт за плечами.

«Мы видим, что технологии и развлечения сливаются воедино. Ребята так повелеваны в техносфере, что это вообще может удивить вас. Они словно Тони Старк, но с гитарой», — описывал происходящее Берри.

# Утром — селебрити, вечером — венчурные инвесторы

Почему знаменитости подались в Кремниевую долину, и так ли это выгодно

Алина Байкинова

Мы привыкли к тому, что суровый рэпер в леопардовой шубе со сияющей звездой на лбу и блестящим микрофоном. Или голливудский актер получает премию «Оскар» за главную (или второстепенную, неважно) роль и идет праздновать. То есть, глядя на все это, понимаешь, что человек имеет лишь еще какие-либо притязания на технологическую отрасль.

## ТОП-10 САМЫХ АКТИВНЫХ СЕЛЕБРИТИ-ИНВЕСТОРОВ

1	ЭШТОН КАТЧЕР A-GRADE/SOUND VENTURES	2	НАСИР ДЖОНС QUEENSBIDGE VENTURE PARTNERS	3	ТРОЙ КАРТЕР	4	ДЖО МОНТАНА TIGER BEAT	5	ДЖАРЕД ЛЕТО	6	КАРМЕЛО ЭЙНТОНИ MELO TECH PARTNERS	7	КОБИ БРАЙАНТ BRYANT STEEL	8	СКУТЕР БРАУН	9	СТИВ НЭШ BULLISH PARTNERS	10	LINKIN PARK/ MACHINE SHOP VENTURES
---	--	---	---	---	-------------	---	---------------------------	---	-------------	---	---------------------------------------	---	------------------------------	---	--------------	---	------------------------------	----	---------------------------------------

Бон и закончился «повар». На рынке не хватает повара, и когда открываются новые рестораны и гостиницы, они переманивают повара друг у друга.

Примером удачных венчурных вложений можно считать союз фронтмена U2 и Facebook. В 2004 году Боно привлек к компании Elevation Partners, которая несколькими годами позже «поддержала» социальную сеть Facebook \$86 млн за скромные 2,3% акций.

«У многих из них в контракте прописаны положения, по которым они должны твитить или упоминать о стартапе в инстаграм. Это может быть несколько раз в неделю», — говорит он для The Street.

Из-за оживленного внимания вокруг стартапов стал раздуваться инвестиционный пузырь, так как селебрити готовы были инвестировать в стартапы, существенно отличающиеся от справедливой цены на рынке.

Моладан гвардии в лице Эштона Катчера тем же же путем. Еще до того, как актер стал притворяться Стивом Джобсом, играя основателя Apple в фильме «Джобс: Империя соблазна», за плечами у него уже был небольшой опыт участия в инвестиционных раундах. Начиная с 2010

года Катчер непрерывно вкладывал в него деньги в технологическую сферу, а его фонд A-Grade Investments за все время работы совершил 61 инвестиционный раунд в 50 различных компаниях.

«У многих из них в контракте прописаны положения, по которым они должны твитить или упоминать о стартапе в инстаграм. Это может быть несколько раз в неделю», — говорит он для The Street.

Пятое колесо Успешные опытом делым быстро смекнули, что взять в команду звезду а-ля венчурного инвестора сопряжено с некоторыми трудностями. Прежде всего, потому что для селебрити такого рода инвестиции — не главное поле деятельности.

## ■ Jaguar Land Rover в Алматы. Как вернуться на рынок и при этом ничего не потерять?

Евгений Кубеков  
Фото: Вячеслав Батури

Автомобили компании Jaguar Land Rover (JLR) почти на полгода исчезли из Алматы. У дилера этих британских автомобилей, компании Caspian Motors, подошло к концу сотрудничество с JLR. Но свято место пусто не бывает – в июне компания «Астана Моторс» объявила о соглашении с Jaguar Land Rover, а чуть позже на месте старой «Баварии» открылся дилерский центр Almaty Motors Premium.

О будущем и настоящим JLR мы поговорили с Вячеславом Кузьяковым, главой Jaguar Land Rover в России, Армении, Беларуси, Казахстане.

– Практически весь 2017 год в Алматы не было дилера JLR. Заминка, связанная со сменой партнера, заняла достаточно продолжительное время. Насколько сильно это повлияет на лояльность клиентов?

– Очень хороший и своевременный вопрос. Действительно, когда происходит смена партнера в независимости от того, в каком состоянии находится рынок, большой он или маленький, – это такой challenge, как говорят англичане, достаточно непростая задача, над которой нужно работать бренду и партнеру. Новому дилеру предстоит сохранить лояльность клиентов JLR и вдвойне прикладывать усилия в работе, для того чтобы удержать их и продемонстрировать свою компетентность и готовность дать что-то большее.

Поэтому нам потребовалось время, чтобы сделать выбор более взвешенно, а новый партнер довел бизнес до минимальных требований стандартов бренда. И мы, как дистрибьютор, понимали, что там окажут гарантированно высокий уровень обслуживания. А поскольку мы выбрали сильного игрока, надеемся, только приобретем, как в лояльности, так и в удовлетворенности клиентов. Во всяком случае мы на это сильно рассчитываем и будем помогать нашему новому партнеру.

– Вам с Caspian Motors было не по пути?

– У каждой компании есть свои стратегии и план развития. Когда мы договарива-



емся о партнерских отношениях, делимся той стратегией, которую мы намерены внедрять в жизнь, тактическими шагами, видимем, как мы можем прийти к тем плановым показателям, задачам, которые ставим перед собой. Иногда это совпадает со стратегией и тактическими решениями нашего партнера, иногда нет. Если мы хотим развивать бизнес, он требует инвестиций перманентно. Меняется среда меняется стремительно, меняются потребности нашего клиента, модельный ряд. Много меняется внутри процесса.

Если некоторое время назад требования к тому же салону подразумевали выставление всего модельного ряда автомобилей, сейчас все чаще мы видим потребность в интерактивных конфигуриаторах. Меняются требования и размеры инвестиций и их назначения. Я хочу пожелать удачи Caspian Motors – это компания, которая сделала многое для JLR в Казахстане.

– Когда-то у нас продавалось по полтысячи автомобилей Land Rover в год, но, увы, 2016-й закончился на цифре 268, за текущие первые полгода – всего

61. И это на фоне роста конкурентов в премиум-сегменте. Как вы сегодня оцениваете ситуацию, чего ждете от 2017 года?

– На сегодняшний день конкурентное преимущество заключается не только в цене, но и в тех предложениях, которые может получить клиент с точки зрения их актуальности. Понятно, мы делаем так, чтобы люди не ездили за нашими машинами в Россию, цены практически одинаковы. Россия, Казахстан, отчасти и Беларусь – рынки с достаточно неплохим уровнем насыщения, возможно, с не самыми лучшими показателями в мире, но подъем продаж зависит в том числе и от отложенного спроса. Отложенный спрос подразумевает, что клиент приобретает наш автомобиль уже не первый раз. Мы же «выкатываем» как минимум два новых автомобиля в год.

– Вот как раз мы плавно переходим к Trade-In. В Казахстане последние два года идет бум обмена старого автомобиля на новый, четыре года назад я разговаривал с Франком Виттеманном (глава JLR Россия в 2011-2015 гг.) по этому поводу, но тогда у нас на рынке были

ограничения. По прошествии времени, когда был снят вопрос по двойному налогообложению, Caspian Motors к трейд-ину отнесся холодно, не в пример «Терра-Моторс» в Астане. Насколько быстро мы увидим автомобили с пробегом JLR Approved в Алматы?

– Первое, это оценка парка автомобилей с пробегом, которые смогут подходить под стандарты Approved. Есть много ограничений как по пробегу, так и по необходимости истории техобслуживания. Автомобиль на дилерской площадке с приставкой Approved доводится до состояния практически нового автомобиля. Разве что его будут выдавать пробег и год выпуска, ну и, конечно, цена.

Что это значит для дилера и есть ли у него желание этим заниматься? На самом деле некоторое время назад все усилия дилерских предприятий были сосредоточены на направлении продаж новых автомобилей. Все остальное казалось побочным бизнесом. Прошли годы, разросся парк автомобилей, ситуация изменилась, бурный рост объемов продаж сошелся, дилеры начали обращать внимание на сервис. А вот продажа автомобилей с пробегом все еще оставалась в тени. И вот с недавних пор очередной виток кризиса застал наших дилеров в ситуации, что их доходы стали сильно сокращаться, и они стали на это смотреть с большим интересом, потому что это значительная часть прибыли компании. Более того, давайте посмотрим на то, какое количество автомобилей реализуется серыми дилерами или просто перекупщиками. Почему на сегодняшний день официальный дилер, который является профессионалом, отдает часть своего бизнеса кому-то на сторону?

– Какая помощь от JLR, и нужна ли она вообще, может быть оказана дилерам для развития Trade-In и продаж автомобилей с пробегом?

– У нас есть целая программа обучения для наших дилеров, для тех сотрудников центров, которые занимаются подготовкой автомобилей к продаже. Мы делимся опытом мирового уровня, потому что программа автомобилей с пробегом Approved работает на всех рынках. Мы делаем выгодным Trade-In для дилеров. У «Астана

Моторс» уже есть опыт в продаже автомобилей с пробегом. Если мы посмотрим в целом на рынок Trade-In, то в Казахстане для этого огромный потенциал.

– Jaguar на нашем рынке не распробованный «фрукт» – продажи исчисляются единицами. Дело разве что изменил кроссовер F-Pace. Неужели вся надежда на расширяющуюся линейку SUV или есть еще козыри для дальнейшего продвижения традиционной легковой линейки?

– Наши страны ориентированы на кроссоверы и внедорожники. Но это еще не говорит о том, что кто-то ставит крест на традиционных седанах и спортивных купе. Для продвижения Jaguar необходимо создать условия – по ценам и наличию новых инструментов, которые будут отличаться нас от конкурентов.

Это и финансовые сервисы, Trade-In, но помимо всего прочего есть еще несколько программ, которые позволяют выгодно отличаться от конкурентов, в частности, сервисный пакет, с которым мы добились хороших результатов в России. Мы предлагаем клиентам сервисное обслуживание на 5 лет, уже включенное в стоимость автомобиля. Это очень выгодное предложение – сокращает затраты на обслуживание до 50%. В Казахстане мы планируем запустить программу до конца первого квартала 2018 года. Точно так же это будет сделано в Беларуси, в Армении чуть позже.

– Как будет расширяться модельная линейка и что мы увидим на наших рынках в ближайшее время?

– Это в первую очередь Range Rover Velar, автомобиль появится у дилеров в октябре. Компактный кроссовер Jaguar E-Pace ждем в феврале. На самом деле все запущено, что в России, что в Казахстане, происходит одновременно. Ну и, конечно, это уже не секрет, появятся два обновленных флагмана в начале года.

– А что с электромобилем Jaguar I-Pace?

– Он появится во второй половине следующего года, скорее всего это будет октябрь. Мое мнение: за электрификацией, безусловно, будущее автопрома. Изменения в инфраструктуре дают толчок к этому. Когда мы летели в Алматы, я как раз читал о том, какое число зарядок должно появиться в Казахстане. Точно такие же тенденции на российском рынке. Преимущество современных электромобилей не в том, что было раньше, технологии не стоят на месте. А нашей компании есть что показать.

## ■ Премьеры Франкфурта-2017. Немцы

Оксана Черноножкина

Ровно неделю назад в крупнейшем городе земли Гессен, в Германии, открылся один из самых значимых автосалонов Европы. Краткая статистика этого моторшоу выглядит так: 228 мировых премьер, 64 – европейские, 32 – немецкие.

История Франкфуртского автосалона берет начало в 1894 году. Именно тогда состоялась первая автовыставка в Европе, включавшая в себя аж 8 автомобилей! Сегодня эта цифра выглядит смешной. В этом году на площади порядка 200 тысяч квадратных метров разместилось более 1000 экспозиций из 39 стран. Но балом здесь все же правят немцы – у них самые большие павильоны, самые красивые стенды, россыпи новинок, как говорится, их дом – их правила.

К примеру, на стенде BMW стояли новый седан M5, третье поколение кроссовера X3, предсерийный родстер Z4 и даже большой кроссовер X7 iPerformance. О первых двух мы вам уже рассказывали подробно. Z4, мировая премьера которого состоялась в августе, мы тоже касались. Родстер пока носит статус концепта, однако уже в следующем году немцы обещают показать серийную модель, которая будет отличаться от прототипа лишь нюансами – ждем! Что же касается X7, то на сегодняшний день это самый большой (три ряда кресел, 6 мест) и самый статусный автомобиль в линейке баварского концерна. Информации о нем пока немного: построен он на платформе CLAR, которую используют 5,6 и 7 серии, а приводит в движение его будет гибридная силовая установка с бензиновым турбомотором. Серийная версия большого BMW должна появиться уже в следующем году. Роскошный салон (кожа, дерево, алюминий) и инновационные системы помощи водителю прилагаются.

Porsche представил на суд публике новый Cayenne (уже третья генерация) и версию 911 GT3 с пакетом Touring Package. Cayenne рассказали еще в конце августа, так что немцы, дабы подогреть интерес к стенду, привезли на выставку самую мощную версию новинки – Turbo. Под капотом модификации 4-литровый V8 с двойным наддувом мощностью 550 л.с. и крутящим моментом в 770 Нм. На фоне обычной версии он также выделяется 21-дюймовыми дисками, сдвоенными патрубками выхлопной системы, двухрядной оптикой в переднем бампере и боковыми накладками дверей, окрашенными в цвет кузова. В салоне стоят спортивные кресла с огромным диапазоном регулировок (18 параметров!) и аудиосистема Bose мощностью 710 ватт. По умолчанию на версию Turbo ставится и пневмоподвеска с регулировкой дорожного просвета. А еще у такого Cayenne есть задний спойлер. Да, да, мы правильно прочитали – внедорожник получил спойлер, который поможет улучшить управляемость, повлияет на экономичность и сократит при необходимости... тормозной путь. Уж не знаю как это работает на практике, но ребята из Цуффенхауза уверяют, что со скорости в



анализировать на смартфоне параметры каждого заезда по гоночному треку.

На стенде Audi показали новое поколение флагманского седана A8 и заряженный RS4 Avant. «Восьмерка» уже была у нас «в гостях», так что информации о ней опустим. Что же касается универсала, то автомобили с этим видом кузова у нас в стране не особо жалуют. Однако этот «бешеный сайрайчик», возможно, кого

250 км/ч два метра точно можно отвоевать. Если же вам кажется, что новый Cayenne практически не отличается от предыдущей генерации, то смеем вас уверить – это не так. С внешностью немцы больших экспериментов не ставят, а вот внутри изменения произошли кардинальные. Перше салон старшего кроссовера от Porsche сильно смахивает на внутреннее убранство в Panamera: та же приборная панель с аналоговым тахометром, тот же мультимедийный комплекс PCM с 12-дюймовым тачскрином...

Продажи нового Cayenne начнутся в конце года, к нам же автомобиль доберется не раньше весны 2018-го.

911 GT3 с пакетом Touring Package – это, по сути, гоночный автомобиль, который получил пропуск на дороги общего пользования. Под капотом у модели 500-сильный атмосферный двигатель объемом 4 литра с крутящим моментом в 460 Нм, который работает в паре с 6-ступенчатой «механикой». Автомобиль способен разогнаться до 315 км/ч, а первую сотню разменивает за 3,9 секунды. От обычной GT3 эту 911-ю отличают также кованые легкосплавные диски с центральным креплением и регулируемый задний спойлер, как на модели Carrera. Кроме того, здесь есть приложение Porsche Track Precision App, позволяющее сохранять и



и заинтересует, ведь под капотом у него стоит мотор от Porsche. А именно – 2,9-литровый битурбированный V6 мощностью 450 л.с. и крутящим моментом в 600 Нм от Panamera. Работает он в паре с 8-ступенчатым «автоматом». Фирменный постоянный полный привод quattro и спортивная



подвеска прилагается. Первую сотню автомобиль разменивает за 4,1 секунды, а максимальная скорость ограничена электронным «ошейником» на отметке 250 км/ч.

Главной премьерой Volkswagen стал новый – самый маленький в линейке – кроссовер T-Roc. Ни во внешности, ни в салоне автомобиля нет ничего такого, чего мы еще не видели на моделях концерна из Вольфсбурга – в данном случае, заполнив пустующую внутри линейки нишу, немцы намерены брать габаритами и ценой. В основе модели лежит платформа MQB-A0. Габариты T-Roc – 4234×1819×1573 мм. Литурый двигатель представляют три турбированных бензиновых силовых агрегата – объемом 1,0 (115 л.с.), 1,5 (148 л.с.) и 2,0 литра (190 л.с.) и дизельные моторы – объемом 1,6 и 2,0 литра (диапазон

мощности 115-190 л.с.). Трансмиссии две – 6-ступенчатая «механика» и робот DSG. Будут доступны версии с передним и полным приводом.

И, конечно же, Mercedes-Benz. Без фееричных новинок штутгартской марки не обходится ни одно европейское автошоу. А показать себя блекло во Франкфурте и вовсе непростительное. Поэтому «трехлучевая звезда» зажглась по полной – гиперкар Mercedes-AMG Project One, кроссовер GLC F-Cell, работающий на водороде, и гибридный S-класс.

Созданный к 50-летию AMG Project One восхитителен! Автомобиль построен вокруг углепластикового монокока на манер болидов «Формулы-1». Двигатель, кстати, тоже оттуда – 1,6-литровый турбированный V6 позаимствовали у Mercedes-AMG W06 Hybrid образца 2015 года. Правда, чтобы адаптировать его к обычному топливу, инженерам пришлось его модернизировать – в том числе заменить колесами и поршни. Но он по-прежнему представляет собой чудо инженерной мысли: четыре распределительных клапана, пневматическая система привода клапанов и пара электромоторов. Мощность бензинового двигателя – порядка 680 л.с., а всей силовой установки – более 1000 л.с. Трансмиссия – 8-диапазонный «робот» с одним сцеплением и гидравлическим приводом переключения. Максимальная скорость гиперкара – 350 км/ч, а разгон до 200 км/ч у него, по заверениям разработчиков, занимает менее 6 секунд. Производить автомобиль начнет лишь в 2019 году. Цена – от 2,7 млн евро. Планируемый тираж – 275 экземпляров. И он уже распродан!

GLC F-Cell – первый водородный автомобиль от Mercedes-Benz, который пошел в серию. И это при том, что с силовыми установками на топливных ячейках «трехлучевая звезда» экспериментировал уже больше десятка лет. За это время прототипы марки, дабы доказать свою состоятельность и безопасность, намотали миллионы километров по самым разным дорогам при температуре от -40°C до +60°C. Серийный водородный кроссовер оснащен двумя баллонами для хранения водорода, которые защищены от ударов мощными подрамниками. Объемом в 4,4 кг газового топлива хватит на путь длиной порядка 430 км, плюс еще 50 км автомобиль сможет проехать исключительно на электричестве – литий-ионную батарею, кстати, можно заряжать от обычной бытовой розетки. Общая мощность силовой установки составляет 200 л.с., а максимальная скорость, которую способен развить «зеленый» GLC, – 160 км/ч.

S-класс, «нохожающий» бензин, – такое, вообще, возможно? Сегодня немцы отвечают: да! Mercedes-Benz S 560e – именно такой. Автомобиль получил силовую установку, состоящую из 3-литрового атмосферника мощностью 367 л.с. и электромотора на 13,5 кВт/ч (122 л.с.). Расход по паспорту – 2,1 литра бензина на 100 км. Плюс 50 км пути исключительно на «батареях». Das ist fantastisch! И это происходит уже сегодня.