ПРОГНОЗ Стр.4

Кто и как может получить 10 соток под ИЖС?

ИНТРИГА Стр.2

Замок в Чехии или дом в Алматы? Куда инвестировать

МНЕНИЕ Стр.5

Кшиштоф Рыбиньски, ректор Университета Нархоз

КАПИТАЛ

№20 (536)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 30 ИЮНЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Первый онлайн-рейтинг жилых комплексов
страница 2

Конкуренция в секторе беззалоговых займов возрастет
страница 5

Куда стремятся выпускники казахстанских вузов
страница 6

Nimb – гаджет, который может спасти жизнь
страница 6

Медицинский туризм: кому где лечиться хорошо?
страница 10

Мы в сети
kapital.kz

Пенсионные накопления не решат квартирный вопрос

Анна Видянова

Недавно был поднят один из самых острых вопросов, который обсуждается уже несколько лет. На последней пресс-конференции глава Нацбанка Данияр Акишев не исключил, что казахстанцы в будущем смогут использовать свои пенсионные накопления еще до наступления пенсионного возраста. Банкир был сдержан в своих высказываниях, о какой перспективе идет речь, он не обмолвился. Глава Нацбанка лишь уточнил, что возможность досрочного изъятия части пенсии может появиться у тех, кто имеет «сверхнакопления». Многие аналитики отмечают, что расчет той самой планки по накоплениям должен быть продуман до мелочей. Они считают, что обналичивать часть пенсионных накоплений стоит лишь в некоторых случаях.

Проблема неэффективного использования пенсионных денег породила массу вопросов к правительству и Нацбанку. Обвинения в адрес этих структур не утихают уже не первый год. Так, перешедшие в управление Нацбанка пенсионные накопления не дают той доходности, которой ждут от него вкладчики. Более того, порой доходность активов ЕНПФ оказывалась ниже инфляции. К слову, в январе-мае 2016 года инвестдоход госфонда составил 3,6%, а официальная инфляция – 4,2%. При этом нужно иметь в виду, что это инфляция, которую высчитывает подотчетный государству орган – Комитет РК по статистике. На эффект аффилированности как-то обратил внимание и экс-глава Нацбанка Ораз Жандосов. Он привел параллель с данными по ВВП за 2015 год, которые, по его мнению, должны были быть ниже обозначенных правительством. «Цифры прошлого года показывают прочное положение Комитета РК по статистике в подчинении министерства национальной экономики», – подчеркнул он.

Нужно также иметь в виду, что уровень инвестдохода ЕНПФ лишь незначительно превышал уровень дохода по депозитам. И это факт. К примеру, в 2015 году доходность активов госфонда составила 15,65%, уровень инфляции не превысил 13,6%. По тенговым депозитам же сейчас годовая эффективная ставка составляет 14,9%.

Деньги пенсионного фонда поглощали и квазигосударственный сектор, и банки, и МСБ. Но пока эффект от этих вложений на инвестдоход ЕНПФ был более чем скромным. Аналитики подчеркивали, что даже на экономику деньги работали не в полной мере.

При этом некоторые банкиры акцентировали внимание, что пенсионные средства под 15-16% годовых были «слишком дорогими» для них. И к тому же, по их мнению, деньги из ЕНПФ были выделены не вовремя. Это сподвигло некоторые фининституты отказываться от средств фонда.

Казахстанцы и банки были в замешательстве, они ждали от правительства конкретных, даже радикальных мер. И, наконец, идея последовала, правда, она затронула только определенную часть вкладчиков, а не фининституты.

На одной из встреч с журналистами глава Нацбанка Данияр Акишев не исключил, что в будущем у казахстанцев может появиться возможность снять часть своих накоплений еще до наступления пенсионного возраста. «Такие прецеденты присутствуют в мире, мы изучаем этот вопрос. Считаем, что предоставление такой опции в будущем для граждан было бы желательно. Мы видим, что у нас есть казахстанцы, у которых уже достаточно накоплений для обеспечения своей жизни после пенсионного возраста. Что делать, если у них возникают сверхнакопления?» – задается вопросом главный банкир страны.

Он подчеркнул, что «эта тема очень чувствительна». «В первую очередь потому, что она связана с устойчивостью всей накопительной пенсионной системы. Нужно понять, насколько эта система будет способна обеспечивать граждан пенсией. Поэтому я еще раз говорю, что пока мы в правительстве эти вопросы обсуждаем. Я бы пока воздержался от каких-то прямых комментариев по обозначенной теме», – отметил Данияр Акишев.

Точно в цель

Многие аналитики поддержали эту инициативу. Одновременно все они сходятся во мнении: должны быть проведены четкие расчеты по тем лимитам, которые могут быть обозначены. Эксперты подчеркивают, что вкладчики должны быть уверены в том, что при досрочном изъятии части средств из ЕНПФ их пенсии будет достаточно на достойную жизнь.

Мурат Кастаев, генеральный директор DAMU Capital Management, помимо обозначенного условия, считает, что при реализации такой инициативы нужно будет ограничить целевое использование пенсионных средств. «Навскидку я бы ограничился тремя направлениями, куда можно разрешить тратить пенсионные накопления. Это приобретение жилья (при условии, что его нет), неотложные расходы на здоровье и образование», – считает собеседник.

Одновременно Бахт Ниязов, председатель совета директоров Real Invest Group, уточняет, о чем могут свидетельствовать дискуссии о досрочном изъятии средств вкладчиков. «Даже факт того, что подобные вопросы по сверхнакоплениям возникают именно сейчас, говорит о том, что есть серьезные вопросы доверия к пенсионной системе. До определенного момента таких вопросов, как я понимаю, не возникало. Когда есть это самое доверие, то никто не спросит про досрочное изъятие. А сейчас я бы и сам с радостью изъял бы свою часть накоплений из ЕНПФ и инвестировал бы их в очень консервативные паевые фонды. Квартира, на которую могут пойти изъятые вкладчиками пенсионные накопления, конечно, на сегодня при существующих уровнях цен на недвижимость неплохая инвестиция. Именно инвестиция, потому что те, у кого накопились излишки на пенсионном счете, – это, по сути, богатые люди, ведь отчисления в фонд делаются с зарплаты. А это означает, что эти вкладчики уже обладают всей необходимой для жизни недвижимостью», – подчеркивает он.

Вячеслав Додонов, главный научный сотрудник КИСИ при президенте РК, также считает, что у вкладчиков пенсионного фонда со сверхнакоплениями отсутствует необходимость в квартире.

[Продолжение на стр. 7]

Цифра номера

100 дней

министра энергетики Казахстана Каната Бозумбаева

Подробнее [Стр. 3]

Спикер номера

Рахат Шимашева,

руководитель Управления образования города Алматы

Подробнее [Стр. 3]

Цитата номера

«Дешевое импортное мясо – для нас до сих пор загадка»

– Алмас Карсыбаев, «Казмясо»

Подробнее [Стр. 4]

Спорт

На Евро-2016 нашлось место сенсациям, которые преподносили сборные, чья суммарная трансферная стоимость на порядок меньше, чем у признанных грандов

Подробнее [Стр. 11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

BREXIT БУДЕТ СТОИТЬ БАНКАМ 32 МЛРД ЕВРО

Выход Великобритании из ЕС к 2018 году может стоить европейским банкам 32 млрд евро потерянных прибылей, или 11% чистых доходов, которые они могли бы получить без Brexit. Таков прогноз аналитиков Goldman Sachs Group, указанный в сообщении для клиентов. Хуже всего, по мнению специалистов американского банка, придется банкам Великобритании, которые лишатся около 10 млрд евро потенциальной чистой прибыли. Из кредитных учреждений еврозоны сильнее других пострадают немецкие банки, меньше всего – банки в странах Бенилюкс и Скандинавии. **(banks.eu)**

SWIFT СОБИРАЕТСЯ УЛУЧШАТЬ КАЧЕСТВО ПЛАТЕЖЕЙ

К инициативе международной межбанковской системы передачи информации и совершения платежей Swift по улучшению качества международных транзакций присоединились уже 73 банка, включая Alfa-Bank, Banco do Brasil, Bangkok Bank, CaixaBank, Credit Agricole, Rabobank, Svenska Handelsbanken, Swedbank и U.S. Bank. Теперь проект покрывает 75% всех трансграничных платежей в сети Swift. Данная инициатива подразумевает ряд соглашений для улучшения качества обслуживания клиентов по корреспондентским счетам с помощью увеличения скорости, прозрачности и предсказуемости трансграничных платежей, сообщили в компании. Первый этап инициативы уже начался – он затрагивает бизнес-платежи (B2B). **(banks.eu)**

КИТАЙ ДЕВАЛЬВИРОВАЛ ЮАНЬ

Премьер Китая Ли Кэцян заявил, что выход Великобритании из ЕС уже оказал влияние на мировые рынки, но в дальнейшем неопределенность в мировой экономике будет только расти. На этом фоне ЦБ Китая девальвировал юань почти на 1%. «Несколько дней назад прошел референдум о выходе Великобритании из состава ЕС. Его влияние на мировой финансовый рынок уже заметно. Кроме того, усиливаются факторы неопределенности в мировой экономике», – заявил Ли Кэцян во время своего выступления на Всемирном экономическом форуме в китайском Тяньцзине. В ответ на девальвацию юаня на торгах в Гонконге до 5-месячного минимума Народный банк Китая девальвировал национальную валюту сразу на 0,9%. Это максимальное падение с августа, при этом курс достиг минимума декабря 2010 года. **(vestifinance.ru)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛЕКСЕЙ АКИМОВ
+ назначен заместителем председателя правления по розничному бизнесу – членом правления ДБ АО «Сбербанк»

АНДРЕЙ ТИМЧЕНКО
– досрочно прекратил полномочия заместителя председателя правления по розничному бизнесу ДБ АО «Сбербанк» и избран членом правления АО ДБ «Альфа-Банк»

АХМЕТЖАН ПРИМКУЛОВ
+ назначен председателем Комитета по контролю в сфере образования и науки Министерства образования и науки РК

БИРЖАН МАЖРЕНОВ
– освобожден от должности прокурора района «Есиль» города Астаны и назначен заместителем Главного военного прокурора РК

КУАНДЫК БИШИМБАЕВ
+ назначен управляющим от Казахстана в Азиатском банке инфраструктурных инвестиций (АБИИ)

МАРАТ ТОЙЖАН
+ назначен прокурором Актау

НУРЛАН НУРЖАНОВ
+ назначен членом Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета

В Казахстане составлен первый онлайн-рейтинг жилых комплексов

Более 60% девелоперов, попавших в рейтинг, используют инструменты онлайн-маркетинга

Виктория Говоркова

Рейтинг составлен компанией Homsters.kz, которая позиционирует себя как онлайн-площадка по продаже недвижимости. По словам Олеси Мельниковой, руководителя казахстанского представительства компании, Homsters работает с огромным количеством информации по существующим на рынке недвижимости предложениям. Весной 2016 года было решено проанализировать и составить рейтинг популярности жилых комплексов (ЖК) по определенным критериям. Учитывалось количество просмотров страницы ЖК на Homsters.kz, количество заявок потенциальных покупателей, направленных через страницы ЖК на Homsters.kz, и выводился показатель конверсии по ЖК, то есть соотношение заявок покупателей и просмотров страницы.

«Мы составили рейтинг популярности жилых комплексов по той же причине, по которой 9 месяцев назад пришли в Казахстан и создали онлайн-площадку Homsters.kz – чтобы помочь казахстанцам принимать продуманные решения при покупке жилья. Не только в развивающихся, но и в развитых странах при выборе недвижимости люди часто сталкиваются с проблемой отсутствия надежного источника полной и достоверной информации об интересующих их объектах. На уровне отдельных домохозяйств это может обернуться значительными затратами времени и сил на поиск объекта, а также покупкой неподходящего, неудобного жилья. Мы хотим помочь казахстанцам избежать подобных трудностей», – отметила сооснователь и директор по глобальному бизнес-развитию международной компании Homsters Maria Рен. По словам эксперта, учитывая простоту и прозрачность методологии, рейтинг популярных жилых комплексов объективно показывает реальные предпочтения казахстанцев при покупке первичной недвижимости: какие объекты девелоперов наиболее популярны и востребованы сегодня на рынке республики.

На этапе активной продажи в Алматы и Астане, по словам Олеси Мельниковой, сейчас находятся более 180 ЖК и покупателю порой сложно оценить всю картину, сравнить их, понять, в чем разница, что значит дорого, а что дешево. Эксперты проанализировали предложения в 129 жилых комплексах от 67 девелоперов по 5 классам жилья, использовав старую систему классов жилья.

Главный месседж, который озвучили авторы рейтинга: интернет продает! По оценкам аналитиков компании, более 60% девелоперов, попавших в рейтинг, используют инструменты онлайн-маркетинга. Результаты победителей по количеству просмотров и сформированных заявок значительно лучше средних по каждому классу жилья. Например, среди ЖК класса комфорт, которые попали в топ-100, на 159% больше просмотров, чем у тех, кто не использует инструменты онлайн-маркетинга, и на 115% больше заявок покупателей.

Интернет-каналы продвижения активнее используются в Алматы и Астане, застройщики из регионов все еще не делают акцент на онлайн-маркетинге.

Следующим шагом в интернет-продвижении могут стать технологии виртуальной реальности. По мнению Марии Рен, эти технологии могут прийти на наш рынок в течение ближайшего полугодия. Тогда не будет необходимости физически приезжать или даже прилетать в другой город или страну, чтобы посмотреть квартиру. Используя шлемы виртуальной реальности, клиенты могут «побывать» внутри квартиры или осмотреть дом снаружи, видео, снятое камерой панорамной съемки, позволит полностью представить себя в этом пространстве.

По прогнозам, в 2020 году доходы от продажи недвижимости при помощи виртуальной реальности составят $750 млн. В 2025 году эта сумма увеличится до $2,6 млрд.

ТОП-10 самых популярных жилых комплексов Казахстана премиум-класса

#	Название ЖК	Девелопер	Город
1	ЖК Citylake	Биком Инжиниринг	Астана
2	Таунхаус по ул. Нахимова	Алматыгорстрой	Алматы
3	ЖК Премьера	Bi Group	Астана
4	ЖК Highvill Ishim Park	Highvill	Астана
5	ЖК Highvill Park	Highwill	Астана
6	ЖК Exclusive Residence	ТОО «Exclusive Stroy»	Алматы
7	ЖК АРАЙ-3	Nur Astana Kyrylys	Астана
8	СЖК «Горное солнце»	ЖСК «Таулы Аспан»	Алматы
9	ЖК Миланский квартал	Bi Group	Астана
10	ЖК G-Park Premium	ТОО «G-park»	Астана

ТОП-10 самых популярных жилых комплексов Казахстана элит-класса

#	Название ЖК	Девелопер	Город
1	ЖК Millennium Park	Корпорация «БАЗИС-А»	Астана
2	ЖК Айгерим	Астана-Стройинвест	Алматы
3	ЖК Триумфальный	Корпорация «БАЗИС-А»	Астана
4	ЖК Apple Town	Woolim Construction	Алматы
5	ЖК England	Корпорация «БАЗИС-А»	Астана
6	ЖК Royal Gardens	Корпорация «БАЗИС-А»	Алматы
7	ЖК Янтарный	Orda Invest	Астана
8	ЖК Наурыз	ТОО Сэт Жол Technologies	Алматы
9	ЖК Expo Plaza	Корпорация «БАЗИС-А»	Астана
10	BI Village Deluxe	BI Group	Астана

ТОП-10 самых популярных жилых комплексов Казахстана бизнес-класса

#	Название ЖК	Девелопер	Город
1	ЖК Лазурный Квартал	BI Group	Астана
2	ЖК Premier Palace	ТОО «Elite Market Group»	Астана
3	ЖК Future Home	Строительная компания «Номад строй ЭК»	Астана
4	ЖК Expo Boulevard	BI Group	Астана
5	ЖК BI City	BI Group	Астана
6	ЖК Арай	Аксай-инвест	Алматы
7	ЖК Зеленый Квартал	BI Group	Астана
8	ЖК Nur Aspan	Orda Invest	Астана
9	ЖК Комфорт Плюс	ТОО «РАМС-КАЗАХСТАН»	Алматы
10	ЖК Комфорт	ТОО «СЕАЙ-KZ»	Алматы

ТОП-10 самых популярных жилых комплексов Казахстана комфорт-класса

#	Название ЖК	Девелопер	Город
1	ЖК Времена Года	BI GROUP	Астана
2	ЖК Арнау	BI GROUP	Астана
3	ЖК Северное кольцо	МТС Компани Лтд	Алматы
4	ЖК Бастау	ТОО «Корпорация ВЕК»	Астана
5	ЖК Zodiac	ТОО «MIDDLEMAN»	Алматы
6	ЖК Сезам	BI GROUP	Алматы
7	ЖК Асыл Тау	BI GROUP	Астана
8	ЖК Promenade Expo	BI GROUP	Астана
9	ЖК Жилой дом на ул. Грановского	Корпорация АО «НСК» «Астана Курылыс»	Алматы
10	ЖК Сары Арка	ТОО "MIDDLEMAN"	Алматы

ТОП-10 самых популярных жилых комплексов Казахстана эконом-класса

#	Название ЖК	Девелопер	Город
1	ЖК Камал	BI Group	Астана
2	ЖК 7Я (Семья)	BI Group	Астана
3	ЖК Академия	ТОО «Компания Нурай-Строй»	Астана
4	ЖК Family Town	BI Group	Астана
5	ЖК Симфония	Корпорация «БАЗИС-А»	Астана
6	ЖК Арыстан	Корпорация АО «НСК» «Астана-Курылыс»	Алматы
7	ЖК Айсулу	Tarlan Development	Алматы
8	ЖК Арман Кала	BI Group	Астана
9	KГ Garden village	BI Group	Астана
10	Жилой Массив Лесная поляна	Альянстройинвест	Астана

Куда лучше вложить деньги: замок в Чехии или дом в Алматы?

Самая дорогая недвижимость в Казахстане и за его пределами за 2016 год

СТОИМОСТЬ ДОМОВ В МИРЕ (В ТЕНГЕ)

8-комнатный дом Швейцария, Ньон	6-комнатный дом Испания, Барселона	5-комнатный дом Испания, Льорет-де-Мар	11-комнатный дом Чехия, Карловы Вары	8-комнатный дом Великобритания, Лондон
₸ 1 341 860 000	₸ 860 794 000	₸ 235 531 500	₸ 1 597 518 000	₸ 9 176 387 526

СТОИМОСТЬ ДОМОВ ПО ГОРОДУ АЛМАТЫ (В ТЕНГЕ)

11-комнатный дом	7-комнатный дом	8-комнатный дом	6-комнатный дом	7-комнатный дом
₸ 537 000 000	₸ 1 000 000 000	₸ 1 000 000 000	₸ 1 560 000 000	₸ 1 200 000 000
Медеуский	Медеуский	Бостандыкский	Медеуский	Медеуский

Вероника Жогова

В последние годы покупка недвижимости за границей уже перестала быть необычным и экзотическим шагом, а стала обычным крупным приобретением. Сейчас можно увидеть огромное количество всевозможных объявлений о продаже домов, вилл и даже замков по всему миру. Во многих странах цены на недвижимость не превышают казахстанские, а где-то даже и ниже. Если сравнивать цены в Алматы и Астане со странами Пиренейского полуострова, то покупка жилья там обойдется значительно дешевле. Причем покупатель будет каждый день наслаждаться невероятным видом на Средиземное море.

Допустим, в Швейцарии 8-комнатный особняк стоит 1,3 млрд тенге, а 6-комнатный в Алматы, в Медеуском районе, обойдется немного дороже – в 1,56 млрд тенге.

Любители страны зажигательных танцев и архитектуры Гауди могут приобрести 6-комнатную виллу класса люкс на побережье Коста Гарраф, в 15 минутах езды от Барселоны, за 860 млн тенге и это опять же будет дешевле, чем покупка дома в Алматы, который выставлен на продажу за 1,25 млрд тенге.

Для любителей туманного Альбиона есть тоже немало предложений, но тут по сравнению с горячей Испанией и Швейцарией с ее Альпами цены дороже. В среднем завораживающая Англия примет вас в свои дождливые объятия, если вы приобретете недвижимость, которая варьируется в среднем от 1 млрд тенге. Но можно и остаться в Ауэзовском районе Алматы и купить восьмикомнатный дом за 10,2 млрд тенге.

Италия является одним из самых уникальных и интересных мест на земле, и никто не стал бы спорить с этим. Богатая многовековая история этой страны манит к себе не только туристов, но и желающих обосноваться здесь на очень длительное время. Роскошную 16-комнатную виллу в престижном районе Тосканы можно купить за 1,2 млрд тенге. Опять же дешевле по сравнению с 10-комнатным домом в Бостандыкском районе Алматы, цена которого 2,2 млрд тенге.

А как насчет Чехии? Благодаря открытости, как экономической, так и политической, Чехия является одной из самых развитых стран Центральной Европы. Несмотря на свою небольшую территорию, она постоянно открывает свои двери для множества туристов и новоиспеченных ее граждан. Для любителей всего необычного и интересного на продажу выставлен 11-комнатный замок в Карловых Варах, который имеет свою собственную историю длиной в несколько веков. Цена его составляет 1,6 млрд тенге. И в очередной раз Алматы удивляет своими ценами. Здесь выставлен на продажу 10-комнатный дом за 2 млрд тенге.

Выбор между замками и люксовыми апартаментами за рубежом и домами в городах Казахстана, конечно же, зависит от возможностей и желаний покупателей. Однако выбор в пользу заграничной недвижимости может стать отличной инвестицией в будущем.

HILL CORPORATION
HILL RESOURCES
ТЕНДЕР по ПОДБОРУ EPC ПОДРЯДЧИКА для СТРОИТЕЛЬСТВА ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ БАЗОВЫХ МАСЕЛ
TENDER on SELECTION of EPC CONTRACTOR for BUILDING THE BASE OILS PRODUCTION PLANT
web: www.hillbaseoil.com
e-mail: bahodir.saydullayev@hillcorp.kz
t: +7 727 262 96 81

100 дней Каната Бозумбаева

Елена Тумашова

Перед Канатом Бозумбаевым, министром энергетики Казахстана, стоят задачи, доставшиеся ему «по наследству» и которые ему предстоит решить, будучи главой энергетического ведомства. Эксперты, прокомментировавшие для «Капитал.Kz» итоги работы ведомства к первой «круглой дате» министра (2 июля будет 100 дней, как он вступил в должность), оказались единодушны в том, какие именно это будут вопросы.

Экология привлекла внимание

«С приходом Каната Бозумбаева заметно усиление интереса профильного министерства к вопросам экологии и прозрачности, которые являются основами устойчивого развития недропользования», – говорит Камилла Манакова, аналитик в сфере нефти и газа.

100 дней – срок короткий, чтобы проявить себя в полной мере. Но за это время новый министр поднял вопросы: о возрождении роли Комитета экологического регулирования и контроля и его обособлении от госинспекции в нефтегазовом комплексе; о совершенствовании тендерных процедур в нефтесервисном секторе, упрощении доступа к тендерной информации и необходимости стимулирования создания совместных предприятий. Также – о повышении прозрачности ценообразования и реализации ГСМ на внутреннем рынке, о необходимости строительства мусороперерабатывающих предприятий и развития бизнеса по утилизации твердых бытовых отходов (ТБО) в целом.

Время воспользоваться моментом

«Канат Бозумбаев вступил в должность в нелегкое для отечественной нефтянки время», – уверена Камилла Манакова. В подтверждение этого тезиса она приводит данные Казахского института нефти и газа: из-за удешевления нефти в последние годы доля нефтегазовой отрасли в ВВП Казахстана снизилась с 25% до 17,6%.

«Вместе с тем в настоящий момент наблюдается балансировка рынка: улучшение ценовой конъюнктуры, постепенное сокращение разрыва между предложением и спросом. Согласно июньскому отчету Международного энергетического агентства (IEA), из-за перебоев в добыче в Нигерии и Канаде переизбыток нефти сократился вдвое, а в 2017 году на рынке ожидается стабилизация», – обрисовывает ситуацию эксперт.

Министерству энергетики Казахстана очень важно максимально использовать возможности этого момента, поскольку перед Канатом Бозумбаевым поставлена ответственная задача нарастить объемы нефтедобычи, уверена Камилла Манакова.

Нужно добывать, как в 2014 году

О необходимости стабилизации добычи нефти в стране говорит и Олжас Байдильдинов, независимый аналитик в нефтегазовой сфере. «Сейчас показатель ухудшается из-за падения цен на нефть. В следующем году необходим рост добычи, хотя бы до уровня 2014 года. Ведь нефтегазовая отрасль и металлургический комплекс обеспечивают 80-85% экспорта и значительную часть физического индекса производства. То есть от роста добычи даже вне зависимости от цен на нефть зависит рост экономики Казахстана», – комментирует он.

Эксперт указывает на планы производства жидких углеводородов в стране и воплощение их в жизнь. «Необходимо реализовать проект будущего расширения Тенгиза и стабилизировать добычу на Карачаганаке. И, естественно, начать качать сырье на Кашагане», – говорит Олжас Байдильдинов.

Во время отчетной встречи с жителями Астаны в первых числах июня Канат Бозумбаев подтвердил перезапуск северокаспийского мегапроекта в конце этого года. «В декабре мы ожидаем начальный объем добычи на Кашагане на уровне 35 тыс. тонн», – процитировали его информагентства. «Министру необходимо проследить, чтобы долгожданный перезапуск добычи на этот раз обошелся без форс-мажоров», – комментирует Камилла Манакова.

Стремимся к сотне миллионов тонн

«Крупнейшие месторождения (Тенгиз, Карачаганак, Кашаган, – прим. ред.) должны существенно повысить добычу нефти в Казахстане. Как вы помните, одна из стратегических целей – 100 млн тонн нефти к 2020 году, при благоприятной конъюнктуре Казахстан способен получить этот показатель к указанному сроку», – продолжает тему нефтедобычи Олжас Байдильдинов.

За первые четыре месяца этого года объем добычи черного золота превысил план на 4% – 26,2 млн тонн. В 2015 году добыча нефти и конденсата в Казахстане составила 79,5 млн тонн, на 2016 год прогнозы менялись от 77 млн тонн до 74 млн тонн. Последний озвученный прогноз-задача – 75 млн тонн, адресован премьер-министром Каримом Масимовым нацкомпании «КазМунайГаз» и министру энергетики.

Кроме этого, напоминает эксперт, есть вопросы по «Евразии» – проекту сверхглубокого бурения в Прикаспийской низменности. Необходимо запускать новые проекты на шельфе, проводить геологоразведку новых месторождений и залежей, а также поддерживать снижающуюся добычу на истощенных месторождениях (Узень и др.).

НПЗ: ожидания и реальность

Еще один блок вопросов, на который указывают оба аналитика, посвящен нефтепереработке.

Камилла Манакова акцентирует внимание на обеспеченности внутреннего рынка нефтепродуктами. «Министр пообещал, что в ближайшие два месяца дефицита АИ-92 не ожидается. Поскольку в Казахстане зависимость от импорта ГСМ составляет 30%, а строительство четвертого НПЗ в обозримом будущем не ожидается, то необходимо четкое регулирование модернизации отечественных НПЗ, чтобы не допустить очередного откладывания сроков», – отмечает эксперт.

Олжас Байдильдинов говорит о розничных ценах на нефтепродукты. Государство уже отказалось от регулирования предельных цен на АИ-92, рассматривается возможность отмены регулирования в отношении АИ-80 и дизельного топлива. «Это неминуемо приведет к росту стоимости на внутреннем рынке, ведь цены на наших АЗС по-прежнему «отстают» от российских цен. В России сейчас продолжается рост цен на ГСМ, а мы по-прежнему зависим от российских поставок нефти и нефтепродуктов. Полагаю, летом и осенью оттолоски этого роста почувствуются в Казахстане», – считает аналитик.

Кроме того, профильному министерству предстоит решить задачу модернизации нефтеперерабатывающих заводов – завершить этот процесс. «Сроки переносились много раз. При этом после модернизации цена на АИ-92, по моим прогнозам, должна составить около 180-200 Казахстанских тенге за литр, поскольку инвестиции в модернизацию НПЗ придется возвращать с процентами и по новому курсу. Возможно, отмена регулирования розничных цен связана именно с этим фактором», – комментирует Олжас Байдильдинов. «Министерству и его главе предстоит решить широкий круг стратегических вопросов – можно сказать, по всем фронтам», – заключает аналитик.

ЕНТ-2016: рекорды, «автоматчики» и второй шанс

Руководитель Управления образования Алматы подвела итоги тестирования

Виктория Кучма

Пятый год подряд Алматы становится лидером по результатам ЕНТ. Средний балл алматинских выпускников в этом году 96,2, что выше общереспубликанского показателя сразу на 15 баллов. При этом казахские школы мегаполиса вырвались вперед – их средний балл 98,6, в школах с русским языком обучения на 4,9 меньше. Кроме того, все шестеро ребят из Алматы, правильно ответившие на 125 вопросов, – выпускники школ с казахским языком обучения. Кстати, еще десятерым умникам и умницам не хватило всего одного балла до максимального результата. В целом практически каждый второй алматинский старшеклассник на ЕНТ-2016 набрал больше ста баллов.

Самый образцовый район в мегаполисе по ЕНТ, как оказалось, – Алатауский. Обозначилась и интересная тенденция – пятым предметом большинство юных алматинцев теперь выбирают физику. Какие еще выводы по итогам Единого национального тестирования-2016 сделали в местном Управлении образования, а также о том, какой может быть альтернатива ЕНТ, корреспонденту делового издания «Капитал.kz» рассказала руководитель ведомства Рахат Шимашева.

- Рахат Сейдахметовна, каковы главные результаты прошедшего тестирования?

- Единое национальное тестирование в этом году в Алматы проходило со 2 по 5 июня на базе восьми вузов. В нем приняли участие 5208 выпускников, из них 2662 – из школ с казахским языком обучения. Свой прошлогодний показатель мы улучшили на 4,1 балла. Ближе всех к нам по результатам Астана – средний балл в столице в этом году 89,2, у нас – 96,2.

В Алматы из 297 претендентов на «Алтын белгі» 254 подтвердили свои отличные знания (85,5%) – это на 6% выше по сравнению с прошлым годом и на 33,8% выше республиканского.

2313 выпускников набрали 100 и более баллов – это 44,4% от всего числа сдававших тесты. А по Казахстану доля выпускников, набравших свыше ста баллов, – 19,7%, видите, какой разрыв между республикой и Алматы.

- Новшеством этого года стало введение «шанса на пересдачу». Расскажите, пожалуйста, об этом подробнее.

- Не набрали пороговые 50 баллов в Алматы 130 выпускников, или 2,5%. А по республике выпускников, не набравших проходной балл ЕНТ, – 16,9%. Им впервые дали возможность пройти повторно комплексное тестирование для поступления на платное отделение в высшие учебные заведения.

Прием заявлений на участие в данном виде тестирования будет осуществляться приемными комиссиями вузов с 1 по 8 августа этого года, а тестирование – с 19 по 24 августа.

- А кто не сдавал ЕНТ-2016?

- Для поступления в вузы Казахстана участие в ЕНТ обязательно. В этом году в школах города 6810 выпускников, и 82% из них приняли участие в ЕНТ.

Освобождены от ЕНТ были 189 выпускников – это призеры международных олимпиад и конкурсов научных соревнований. Их итоговые оценки направили в Республиканскую комиссию, где на основе шкалы перевода оценок в баллы им выданы сертификаты ЕНТ. Кроме того, 24 ученика из школ № 18 и № 68 с углубленным изучением немецкого языка в течение года сдавали экзамены на языковые дипломы и уже поступили в вузы Германии.

По состоянию здоровья 125 учащихся 11 класса были освобождены от выпускных экзаменов. При человека заболели во время тестирования, их медицинские справки направили в МОН РК – они будут участвовать в КТА – комплексном тестировании, которое традиционно проводят вузы в июле.

Остальные выпускники по желанию сдавали экзамены по пяти предметам в школе и получили аттестат об общем среднем образовании. Среди них большинство выпускников поступают в вузы ближнего и дальнего зарубежья.

- Рахат Сейдахметовна, какой результат показали частные школы по сравнению с государственными?

- В Алматы функционируют 43 частных учебных заведения. В ЕНТ приняла участие 31 частная школа. Их средний балл – 92,6. Из 201 государственной школы в ЕНТ участвовали 180. В 21 школе нет 11 классов. Средний балл школ- участников ЕНТ составляет 96,4. То есть у нас очень хорошие результаты, несмотря на то что общеобразовательные школы. В этом году выпускники Алатауского района очень высокие результаты показали – 103,5 у них средний балл! Хотя там очень много приезжих детей, со всех регионов Казахстана.

Лучшие показатели по рейтингу школ – у специализированной школы-лицея № 90, гимназии № 175, школы-гимназии № 140, лицея № 178.

- Как вы оцениваете показатели ЕНТ у наших обладателей знака «Алтын белгі»?

- Если у ученика с 5 по 11 класс годовые итоговые оценки – «пять», то он имеет право претендовать на знак «Алтын белгі». Для формирования списка претендентов в МОН РК городская комиссия на основе представлений районных комиссий проверяет все классные журналы, объективность выставления оценок. Претендент на знак «Алтын белгі» обязательно должен принять участие в ЕНТ для подтверждения своих отличных знаний.

Повторюсь, «Алтын белгі» у нас подтвердили 254 выпускника. Большинство из них – выпускники из казахских школ (204), 44 человека – из школ с русским языком обучения и 6 выпускников уйгурских школ. Апелляция помогла добавить баллы девятерым претендентам – им не хватало по одному баллу по итогам ЕНТ. Освобожденные от ЕНТ призеры республиканских, международных олимпиад и конкурсов научных проектов знак «Алтын белгі» не получают.

- Какие вы наблюдаете изменения в содержании тестов?

- База тестовых заданий ежегодно обновляется на 25-30%. В тестовые задания по математике, как и в прошлом году, были включены логические задачи. Но все вопросы – это только программный учебный материал, который ученик 11 лет изучал в школе.

- Как, по вашим наблюдениям, меняется уровень знаний выпускников за последние годы?

- Тут можно легко сравнить. В 2004 году, когда впервые ввели ЕНТ, средний балл по городу Алматы был 59,1, а сейчас 96,2. Это говорит о том, что действительно отношение к учебе у учащихся меняется, и уровень знаний детей с каждым годом растет. Наши дети, конечно, серьезно готовятся. Они знают, что для получения аттестата об общем среднем образовании, сертификата ЕНТ, чтобы получить образовательный грант – надо учиться. Алматинские школьники это понимают.

Обращаю внимание на такой важный момент. В 2004 году пятым предметом наши выпускники в основном выбирали географию, английский, всемирную историю. А вот последние годы большинство выпускников выбирают физику, биологию, химию – необходимые для технических вузов. Так, в этом году 30% выпускников выбрали физику.

- Какая подготовка предшествует сдаче ЕНТ?

- Управление образования г. Алматы в течение года централизованно проводило 8-10 пробных тестирований на базе вузов и для претендентов «Алтын белгі» четыре раза с тем, чтобы дети привыкали к аудитории, научились правильно закрасить, пользоваться листами-ответами и книжками-вопросниками. Школы сами тоже проводили пробные тестирования, а потом анализировали и организовывали работу по устранению пробелов в знаниях.

- Есть ли проблемы с кадрами в Алматы?

- В нашем городе работает около 15 тысяч учителей, а педагогических работников в целом 28 тысяч. Для Алматы с кадрами проблем нет. Почему? Потому что здесь все педагогические вузы. Есть небольшой недостаток учителей начальных классов, но я бы не сказала, что это проблема.

- Какова вероятность, что минувшее Единое национальное тестирование было последним?

- Вопросы нового формата проведения итоговой аттестации выпускников в настоящее время рассматриваются Министерством образования и науки Республики Казахстан.

Проект нового формата проведения итоговой аттестации обсуждается педагогической и родительской общественностью. Школы предлагают проведение итоговой аттестации за курс средней школы в два этапа: экзамены в школе для получения аттестата, а для поступления в вузы – тестирование. Какими будут экзамены – в форме тестирования или по билетам – еще не определено.

Рейтинг лучших школ Алматы по итогам ЕНТ-2016

● Средний балл ⊕ Язык обучения

1	Казахско-русский лицей №90 (Алмалинский район)	118.533	Казахский, русский
2	Гимназия №175 «Жаңа ғасыр» (Ауэзовский район)	112.645	Казахский
3	Школа-гимназия №140 (Бостандыкский район)	111.681	Казахский
4	Школа-гимназия №153 (Ауэзовский район)	111.143	Уйгурский
5	Лицей №178 (Алатауский район)	111.099	Казахский
6	Лицей №166 (Алатауский район)	110	Русский
7	Общеобразовательная школа №108 (Жетысуский район)	109.8	Казахский
8	Гимназия №159 им. Ы.Алтынсарина (Медеуский район)	109.617	Казахский
9	УВК «Арман» (Алмалинский район)	109.444	Русский
10	Гимназия №12 им.Ш.Уалиханова (Медеуский район)	108.781	Казахский

Кто и как может получить 10 соток под ИЖС?

Стоит ли тратить целую жизнь на бесполезную очередь?

Елена Тумашова

Получить 10 соток земли от государства под строительство собственного дома – мечта многих казахстанцев. И многие уже облекли ее в конкретное действие – подали заявку в местный исполнительный орган и встали в очередь. Но далеко не всегда казахстанцы знают, кому и на каких условиях могут выдать землю. И в каких регионах страны это возможно. В итоге вырастают многотысячные очереди. В Астане, например, – больше 100 тыс. человек, в Алматы – под 200 тыс. (!) Многие готовы получить участки без проведенных инженерных коммуникаций – так появляются хаотично застроенные населенные зоны с долгоиграющими обязательствами по проведению инженерных сетей, строительству школ, больниц, детских садов.

Почему возникло такое непонимание? На ключевые вопросы по теме отвечает Бакытжан Базарбек, юрист по земельно-правовым спорам, международный эксперт.

– Бакытжан, какие основные условия получения земли под ИЖС? Кто и где может получить землю?

– Согласно Земельному кодексу РК, граждане могут получить 0,10 га под индивидуальное жилищное строительство на бесплатной основе. Но непонятным пока одно: человек может получить бесплатно участок под ИЖС только один раз в жизни. Если у вас есть частный дом или квартира, это не лишает вас права получить участок бесплатно, просто этот факт акиматы учтут при рассмотрении ходатайства. Землю может получить каждый гражданин – территориально там, где проживает. Но изворотливые граждане делают прописку на 2-3 месяца в нужном для себя городе и аврально подают заявления.

– Кому могут отказать в участке земли?

– Тем, кто ранее получал участок под ИЖС на бесплатной основе, а также тем, кто занесен в реестр лиц, участки которых были принудительно изъяты за нецелевое использование. По закону, акиматы раз в квартал должны размещать на стендах списки людей, которые получили участки. Как это работает на деле, скажем, в регионах – непонятно, нужен контроль.

– Почему так происходит, как считаете?

– Вопрос в том, есть ли в действующем земельном законодательстве и подзаконных актах норма, которые регламентируют условия и порядок движения очереди, определяют контроль над очередностью, ответственность чиновников за нарушение очередности. Да, информация должна размещаться на специальных стендах, определены условия для публикации в СМИ (статья 44-1 Земельного кодекса РК), есть в конце концов новые правила предоставления прав на земельные участки под ИЖС от 27 марта 2015 года, но они не дают четкого представления о том, как акиматы продвигают очередь. Нет критериев к информации, которую необходимо публиковать на стендах. Более того, многие, кто написал заявление, живут в других городах, и в районы ради информации на стендах ездить не будут – в этом несовершенство механизма.

Существует и такая проблема. Допустим, есть свободные площадки под отвод, но механизм предоставления земель под ИЖС таков, что очередь не передвигается автоматически. Тем, кто стоит в очереди, направляются уведомления, чтобы они подали заявления в течение месяца. А если человек стенды не отслеживает, региональные печатные издания не читает, возникает риск того, что он не успеет за своей очередью. И для чиновников есть искушение, условно говоря, не направлять уведомления.

Почему бы не ввести систему дистанционного мониторинга за очередностью, для чего-то же запускали АИС ГЗК (Автоматизированная информационная система государственного земельного кадастра и информационной безопасности, – прим. ред.).

Проблема и в том, что ответственность чиновников, посягающих на чью-то очередь, в Кодексе об административных правонарушениях не регламентирована.

– Каковы требования по использованию участка (например, требования по жилому дому, другим постройкам)? Каковы последствия при нецелевом использовании участков под ИЖС?

– Когда вы получаете участок на бесплатной основе под ИЖС, вы получаете право частной собственности, а право аренды. Срок – в каждом регионе по-разному: в пригородной зоне столицы, например, ранее был 1 год, сейчас 6 месяцев. Для чего это делается? Для того чтобы вы доказали, что действительно нуждаетесь в жилье и хотите построить дом. Это раньше, простите за выражение, люди «кидали» государство, просили со слезами на глазах землю под ИЖС, а когда получали госакты, продавали участки. Да и сейчас есть те, кто вводит людей в заблуждение: говорят, фундамент постройте – вам выдадут госакт. Это не соответствует действительности.

Теперь все по-другому. Введена стадия акта ввода домостроения в эксплуатацию, приемочная комиссия будет принимать дом по факту. На практике это выглядит так: вы строите дом и доказываете это. Либо возвращаете участок государству. Если нет средств для строительства или на каком-то этапе возникли трудности, почитайте договор, там должны быть указаны сроки пролонгации. Если их нет, то по 37-й статье Земельного кодекса РК нужно написать заявление в территориальный орган (за три месяца).

– К самим строениям изменились требования?

– Они ужесточились. После оформления акта выбора и заключения договора аренды вам нужно заказать эскизный проект дома и отразить там все на ваш вкус и по вашим возможностям. Строить дом или хозяйственную постройку вы сможете не по нашему национальному принципу «моя земля, что хочу – то и построю, где хочу – там и построю», а строго соблюдая требования архитектурно-планировочного задания (АПЗ). У нас зачастую строят без АПЗ, эскизного проекта – на глаз, а потом оформляют задним числом. Даже разрешение на строительно-монтажные работы не берут. Дикость? Но вот именно так и были застроены все жилые зоны пригорода столицы. А ведь первоначально вместо поселков вдоль столицы по Генплану архитектора Кисе Курокавы еще в 2000-е годы должны были быть леса, зеленый пояс, целая экосистема.

– Если земля все же будет использоваться не по назначению?

– Земельный кодекс предусматривает условия освоения земли, чтобы избежать принудительного изъятия. Но освоение, как вы понимаете, привязано к наличию на территории инженерных коммуникаций. Другими словами, если государство выдало вам «голую степь», не волнуйтесь, что три года не использовали, у вас участок не заберут. Ждите, пока государство проложит элементарные щебенчатые дороги и проведет линии электропередач, потом начинайте строиться.

Вообще, изъятия земельных участков в пригородах, где «нет цивилизации», боятся не стоит: акиматы понимают, что они обязаны выдавать подготовленные площадки. Видимо, сейчас и на это не смотрят. Лучше бы на законодательном уровне подготовили поправки в статье 92, 93, 94 Земельного кодекса РК и ввели временный мораторий на принудительное изъятие участков, выданных давно, но не приспособленных к жизнедеятельности человека. Я считаю, это лучшая мотивация для граждан.

Я хочу, чтобы меня правильно поняли. Я говорю о том, что изъятие земель под ИЖС как меру нужно усилить в городах и ослабить в пригородах.

– Каков потенциал каждого региона или города в плане количества земельных участков? За счет чего может быть реализован этот потенциал (например, за счет присоединяемых к городу территорий или освобождения ранее полученных участков и пр.)?

– Реализовать потенциал «изнутри» населенных пунктов будет невозможно в силу того, что в городах, как правило, свободных массивов под отвод нет. Как вариант остается изменение черты населенных пунктов и корректировка градостроительных планов. Но это не так легко, как кажется. По Земельному кодексу РК и недавно принятым правилам, земельный участок под ИЖС может быть предоставлен в соответствии с генеральным планом, развернутыми проектами планировки и застройки и другими градостроительными документами. Но просто так сформировать массивы и площадки под ИЖС невозможно: это связано с бюджетными расходами.

Другими словами, если запланированы бюджетные расходы на проектирование инженерных сетей, то свободные земли под ИЖС будут, нет денег – придется подождать в очереди. Тут главное, чтобы местные акиматы правильно и рационально планировали и использовали бюджетные средства, если они действительно хотят решить земельный вопрос.

Пустые и неподготовленные в инженерном смысле участки или «голую степь» предоставлять гражданам нельзя, это и Земельному кодексу РК противоречит, и опасно с точки зрения экологических, санитарно-эпидемиологических и других требований. По Земельному кодексу под ИЖС могут быть предоставлены участки только на площадках, обеспеченных сетями водо- и электроснабжения, если их нет, то при наличии сетей электроснабжения. Все ли соблюдается?

Или, скажем, еще один «экстремальный документ» – правила застройки Астаны. Там для проектирования зон под ИЖС предусматривается опережающее строительство улично-дорожной сети и инженерных коммуникаций. Опережающее, как я понимаю, это значит инженерные сети построить раньше, чем выдать участки. На деле в городе есть, где люди живут десятилетиями, а там и дорог нет, и линии только устанавливаются.

– Некоторые граждане считают: лишь бы дали участок, дороги и сети в домах – дело второе, инженерные сети проведем сами.

– Государство не может согласиться с таким утверждением. Плачевный опыт земельно-хозяйственного регулирования пригорода столицы показал, что если с умом к градостроительному планированию не подойти, то все степи превратятся в хаотично застроенные населенные зоны с последующими долгоиграющими обязательствами проектирования там не только инженерных сетей, но и школ, больниц, детских садов. Поэтому минимальные инженерные сети должны быть проведены, площадки для отвода земель под ИЖС должны быть подготовлены, а люди должны понимать, ждать, терпеть. Не хотите терпеть, ищите районы, где инженерные сети спроектированы и проводятся, где площадки под отвод есть, где очереди небольшие. Благо, по закону для людей эта информация размещается на специальных стендах и периодически публикуется в газетах. Боюсь, это казахстанцев «не зацепит». У наших людей завышенные запросы, им нужно получить участок именно в столице или в Алматы, пригороды их не устраивают.

Я так скажу: пока вы ждете своей очереди и ваш номер – последний в последней тысяче желающих, многие в пригородной зоне получают участки, строят жилье и спокойно живут. Но вопрос в том, что в пригородах Алматы и Астаны сейчас не выдают участки, так как эти территории вошли в зону особого градостроительного регулирования столицы и Алматы.

ПОЛНУЮ ВЕРСИЮ ИНТЕРВЬЮ ЧИТАЙТЕ НА САЙТЕ KAPITAL.KZ

Алмас Карсыбаев: «Дешевое импортное мясо – для нас до сих пор загадка»

Гаухар Ануарбек

Всего шесть лет назад ситуация с племенным животноводством в нашей стране была по-настоящему аховой. Удельный вес породистого скота в стаде составлял всего 5%, это в 10 раз меньше, чем в развитых странах. Специалист по консалтингу в сфере племенного животноводства и сотрудник хозяйства «Казмясо» Алмас Карсыбаев сумел убедить корреспондента газеты «Капитал.Kz» в разительных переменах за прошедшие годы. Сегодня на казахстанских пастбищах успешно пасутся бычки мясной породы ангус и герефорд, привезенные из Австралии, США или Шотландии. Молодой фермер рассказал, какими усилиями у отечественных фермеров получается баловать казахстанцев так называемым мраморным мясом и что все еще мешает развитию отрасли сегодня.

- Алмас, есть конкретная цифра шестилетней давности – 5% приходится на породистый скот в общем объеме стада. Какова ситуация сегодня?

- Сегодня все не так печально, это точно. Дела идут позитивно, у нас появилось много новых хозяйств, которые занимаются элитным поголовьем, разводят такие породы как ангус и герефорд, это лучшие мясные породы, и лучшими они признаны во всем мире. Наши фермеры активно завозят скот из-за границы, в основном из Австралии и Америки, здесь уже выстраивают бизнес и работают весьма успешно. Я не смогу назвать вам точные цифры, но мой опыт, мои наблюдения говорят о положительной динамике развития отрасли племенного животноводства.

- Чтобы понимать путь, который должен пройти начинающий фермер в этом сегменте, расскажите о вашем предприятии «Казмясо», как вы выстраивали бизнес в этой отрасли?

- «Казмясо» – довольно молодая компания. Мы работаем всего три года, из них два года мы вели строительство. То есть к разведению элитного скота подошли несколько нестандартно, по-своему. Начали с забора лучшей генетики. Это первое. Второе – мы серьезно подошли к вопросу кормовой базы. Многие фермеры здесь совершают ошибку, сначала они завозят скотину и только потом думают, чем же они будут ее кормить, а кормовая база не готова. В конечном итоге это приводит к поздневзрослости скота и другим проблемам. Мы сначала собрали кормовую базу, построили по западным стандартам все загоны, расколы, оборудовали ветеринарные кабинеты полностью по американо-австралийской системе. И уже в прошлом году, в марте, завезли первый скот. Это 415 голов породы ангус мясного направления. В этом году уже получили приплод, первых телят. У нас очень хороший показатель, за короткий период к 415 прибавилось 320 голов телят, общее количества стада сегодня свыше 700 голов.

- А как удалось достичь такого результата? И здесь же вопрос: приходилось ли пользоваться помощью, которую сегодня предлагает государство? Я говорю о различных программах по субсидированию.

- Да, мы пользовались субсидиями, и я скажу, что это очень серьезная помощь со стороны государства. На одну голову КРС нам выдавалась определенная сумма, которую мы использовали в виде финансовой помощи при закупе кормов, например. К сожалению, было много бумажной волокиты, но если задаться целью, в принципе, преодолимо. Помощь солидная, безусловно, и хотелось бы, чтобы возможностей у фермеров было еще больше в плане поддержки, запуска новых программ в сфере сельского хозяйства.

- Вы сказали, что основные усилия были брошены на организацию кормовой базы. В чем заключается этот процесс, насколько он трудоемкий?

- Главное понимать, что если скотина иностранная, значит нужно максимально приблизиться к условиям содержания в той стране, откуда она была завезена. К примеру, нужно обязательно загораживать территорию, а не так, как у нас принято издревле, что скот пасется сам по себе. Нет. Мы загородили территорию – порядка 10 тысяч гектаров земли. Потом, мы не даем нашим коровам съедать всю траву, как это делается в большинстве случаев, когда скот загоняют на один участок земли и дают ему пастись на 1000 гектаров все лето. В итоге скотина съедает всю траву с корнями и ничего не остается. У нас другой подход. Из 10 тысяч гектаров 4 тысячи у нас пастбищные. Все они разделены на определенные квадраты и по сезонности. То есть в какое-то время года коровы пасутся в более нижней части, а уже ближе к жаре поднимаются на джайлау (летнее пастбище, – прим. ред.). Таким образом, трава успевает вырасти в нужных местах, и осенью животные снова могут пастись.

- Да, предпринимчиво. Кто консультировал вас в этом вопросе?

- У нас работают иностранные менеджеры. И я сам немало времени провел за границей, на фермах. Причем не просто смотрел, я пытался буквально впитать в себя работу, научиться, понять весь процесс от и до. Мой опыт тоже пригодился. У нас работают и местные ребята, потому как местный менталитет, условия тоже нужно учитывать. Мы стараемся правильно соединить две культуры, что-то берем от иностранцев, а это часто именитые фермеры-ковбои из США и Австралии, что-то полезное вносят местные животноводы.

- Ну а в целом есть ли в отрасли проблемы с квалифицированными кадрами, с грамотными специалистами?

- На рынке есть специалисты высокого класса, но чаще всего это иностранные работники. Наш главный менеджер, который контролирует весь процесс, который до сих пор всех нас учит, – он австралиец, нанятый сотрудник. Нужно обучать казахстанцев. Есть ребята, которые готовы работать, они живут в аулах, держат КРС и не имеют даже среднего образования, но зато у них есть большое желание, потенциал, они знают скот, знают, как и с какой стороны к нему подойти. У меня, например, есть ребята, которые сами умеют делать даже кесарево сечение, когда идет отел коров. Я однажды пытался как-то организовать для них обучение. Ведь здесь необязательно отучиваться пять лет в сельхозинституте, достаточно пройти курсы, тренинги. Но, к сожалению, пока таких возможностей нет, чтобы поставить на поток. Но надобность в этом большая.

- Да и в сельхозинституты не очень-то охотно идет молодежь…

- Вы знаете, здесь все очень индивидуально. К примеру, в нашей компании из пяти учредителей четверо не очень близко связаны с областью животноводства. Я сам с раннего детства очень любил животных – цыплят, котят, щенков и так далее. Но в сельское хозяйство попал не сразу. Тогда было время, когда профессия фермера считалась немодной, что ли. Было престижно учиться на юриста, экономиста. Что я и сделал, пошел учиться на юридический, а позже экономический факультеты. Но судьба сложилась так, что моя мечта все же осуществилась.

- Да, это радует. Алмас, давайте вернемся к производству. Как обстоят дела с рынками сбыта продукции?

- У нас два пути. Первое – мы позиционируем себя как хозяйство-репродуктор. То есть используем наших бычков для увеличения местного поголовья. И второе направление – это говядина высшего сорта, премиум-класса. В планах уже начать выходить на экспорт на рынки ближнего и дальнего зарубежья. Но это только планы. Пока же мы вообще скот не режем, только выращиваем. Но у нас уже есть ребята, наши коллеги-фермеры, которые пускают продукцию на экспорт и ведут активно переговоры с зарубежными предпринимателями. У Казахстана на самом деле большой потенциал для развития племенного животноводства. У нас огромная территория в сравнении с той же Украиной или Беларусью, где эта отрасль уже поставлена, как говорится, на рельсы. В нашей стране возможностей разводить, поднимать сельское хозяйство намного больше. Нужно увеличивать поголовье, влиять хорошую генетику, улучшать качество скота, качество мяса.

- Вот, кстати, о последнем. Какими качественными характеристиками обладает мраморное мясо? Чем оно ценно?

- Мраморное мясо ангуса, например, не такое жирное, как у местного КРС. К чему привыкли наши хозяйки? Небольшой кусок мяса, обрамленный огромными кусками жира. Здесь же идет вырезка, где есть небольшие прожилки вкусного жирка. И в момент жарки, готовки это мясо получается особенно сочным. Спрос на такое мясо очень большой.

- Если говорить о мясе, о спросе на него, как сильно здесь влияет на рынок импорт?

- У импорта есть и плюсы, и минусы. Нужно признать, что нам нужно мясо, казахи ели его веками, но пока своего мяса у нас недостаточно, для того чтобы снабдить весь Казахстан. В этом случае спасибо импорту, он восполняет пробелы, скажем так. Если же смотреть с позиции фермера, то наши цены сбиваются очень сильно. Как ни крути, у нас себестоимость мяса не выходит по тем же ценам, что у них уже с доставкой. Для нас до сих пор загадка, почему у импортного мяса такая низкая цена.

- Алмас, еще очень интересен ваш опыт завоза животных. По каким правилам транспортируют скотину? Я почему спрашиваю, все мы знаем немало случаев, когда закупался дорогостоящий скот, в итоге он оказывался зараженным и приходилось умерщлять.

- Я не буду сильно углубляться в детали, но скажу, что этот процесс я знаю отлично. Я сам не раз участвовал в закупке скота в Австралии, а это очень неблизко. Мы везли животных самолетом. И я не знаю, но скот просто не может быть больным при закупке, потому что до этого он стоит 30 дней в карантине в той стране, у которой мы покупаем. Все проверяется, тестируется, то есть закупить большой скот невозможно. Любая страна-поставщик эти правила соблюдает, это также требование и нашей страны. Так вот. 30 дней идет проверка скота, если все нормально, проводится вакцинация, полностью все обрабатывается и только потом скот приезжает в Казахстан. Здесь по приезде он также встает на карантин, на 30-40 дней. Животных полностью изолируют, изолируют территорию, проводятся все ветеринарные работы, и только после этого скотина выходит в стадо. Единственное, могут быть в процессе перевозки определенные проблемы. 15 часов нужно лететь из Австралии. Во-первых, это большая высота, давление, нехватка кислорода, нужно за этим следить. Мы, когда летели, почти каждые 20 минут на протяжении всех 15 часов ходили и замеряли уровень кислорода. Причем все эти моменты предварительно отработали с пилотами. Сейчас самые важные работники у нас – это ветеринары, которые тщательно следят за здоровьем коров и быков.

- К разговору об отрасли в государственных масштабах. Есть ли профильные ассоциации, которые как-то отстаивают ваши интересы, доносят нужную информацию до нужных людей?

- Все, что я бы хотел видеть в качестве помощи со стороны государства, это новые программы и снижение требований, влекущих за собой бумажную волокиту. Тогда у фермеров уже будет стимул работать. Что касается ассоциаций, мне, например, очень нравится, что создаются такие структуры, как «Ассоциация ангуса», «Палата герефорда». У них много разных программ по осеменению, приезжают специалисты, организовываются встречи, на которые фермеры могут пойти, послушать, узнать последние новости отрасли, ознакомиться с представителями зарубежных компаний. Это здорово.

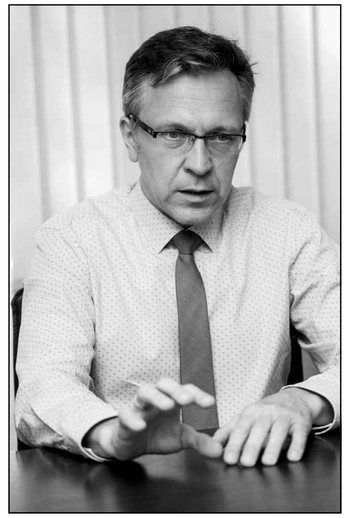
Кшиштоф Рыбиньски: «В недалеком будущем возможен финансовый кризис в Европе, Китае, России»

Экономист о Brexit, курсе тенге и кризисе глобализации

Ольга Фоминских

В августе будет год, как Казахстан официально живет в условиях свободно плавающего курса. Но фактический переход на новую политику произошел позже, после прихода нового главы Национального банка. Однако вопросов пользы от этого перехода все еще остается много: заработные платы населения обесценились в 2 раза в долларовом эквиваленте, при этом в тенговом они остались без изменений. При этом инфляция как основной ориентир все еще растет. В прошлом году она составила 13,6%. На этот год регулятор поставил перед собой задачу сохранить ее на уровне 6-8%.

Казахстан – не первая страна и тем более не единственная, которая перешла на инфляционное таргетирование. Корреспондент «Капитал.kz» обсудил, как Польша переходила на эту политику и как отразится Brexit на Казахстане, с Кшиштофом Рыбиньски, ректором Университета Нархоз, бывшим заместителем председателя Национального банка Польши.



- Кшиштоф, начнем, пожалуй, с самой животрепещущей темы – на прошлой неделе прошел референдум в Великобритании, по результатам которого 52% британцев проголосовали за выход страны из ЕС. Многие эксперты считают, что это нанесет серьезный ущерб мировой экономике. Как вы считаете, чем грозит Brexit?

- После начала глобального финансового кризиса мировая экономика развивалась очень медленно, это происходит уже 8 лет. Все риски, возникшие тогда, все еще остаются – огромный общий долг, и государственный, и частный растут. Эта ситуация наблюдается и в США, и в Европе. В связи – этим перспективы для мировой экономики не слишком радужные. А тут выход Великобритании, который еще больше увеличивает возможность того, что в ближайший год-два будет сильный глобальный финансовый кризис. Это было видно, когда все биржи пошли вниз, а процентные ставки бондов всех стран, которые не являются стабильными и развитыми, пошли вверх. Этот эффект будет не единичным, а постоянным.

- А для СНГ и Казахстана, в частности?

- В России последние годы уже наблюдается падение ВВП, хотя и ожидается, что будет небольшой прирост на следующий год. Но все же страна находится в рецессии. В Китае также наблюдается экономический спад, все усугубляется и проблемами в Европе. Поэтому сегодня ситуация вокруг Казахстана становится очень напряженной. На мой взгляд, нужно быть готовыми к тому, что экономика страны будет развиваться медленнее и этот процесс может продлиться 2-3 года. Объективно, страна уже находится в рецессии. Теперь, чтобы выйти из нее, важно быстро и эффективно проводить такие программы, как стратегия «Казахстан-2050», план нации «100 конкретных шагов». Сегодня будущее стран, которые раньше зависели от цен на нефть, будет зависеть от реформ. Они должны быть глубокими и незамедлительными, поскольку позволят диверсифицировать экономику, отказаться от сырьевой зависимости. И если они будут проведены оперативно, то, возможно, этот кризис сможем преодолеть быстрее.

- С каких реформ, по вашему мнению, стоило бы начать?

- Казахстан по некоторым критериям очень привлекателен для инвесторов. После девальвации национальной валюты стоимость рабочей силы в долларовом эквиваленте уменьшилась на 50%, поэтому инвесторам во всем мире очень интересно нанимать казахстанцев на работу и открывать здесь свои компании. Возможно, даже в сравнении с Китаем сегодня Казахстан выглядит более интересным.

Есть, безусловно, и негативные факторы, например, то, что Казахстан – очень закрытая страна. Стремительно сложно чтобы открыться для внешней торговли, проводить все операции быстрее и дешевле. Пока этого не будет, ждать инвесторов не стоит. Сегодня очень остро стоит земельный вопрос и его нужно урегулировать. Но при этом не равно для развития необходимы инвестиции из Европы, США, России, которые должны быть связаны с созданием здесь новых производств, ростом экспорта, а торговля должна осуществляться без препятствий, которые на сегодняшний день имеются. Приведу пример: чтобы привлечь зарубежных специалистов в наш университет, нужно платить 20% дополнительного налога. И я хочу пригласить профессоров из очень престижных мировых вузов, но это обойдется очень дорого. Поэтому нужно решить вопрос с налоговой системой. Для сравнения: Польша открылась для международных инвесторов и сегодня она является самой успешной страной в Центральной и Восточной Европе.

- Не подтверждает ли выход Великобритании тот факт, что наступил кризис глобализации?

- На Великобританию нужно смотреть по-другому, там и люди думают иначе. Но такие настроения ходят не во всем мире, и точно не в Европе.

За последние 20 лет наблюдается такая ситуация, что уровень богатых людей стал еще выше, а простые люди стали беднее. Иначе говоря, разрыв между богатыми и бедными стал еще больше. Это видно и в США, и в Германии, и в Великобритании. Люди видят, что от глобализации есть польза только для «Биллов Гейтсов» этого мира, а жизнь простых людей, которые получают ежемесячную зарплату, не меняется. Поэтому они решили, что эта глобализация им не нужна. Во Франции, например, тоже заговорили о том, что хотят провести референдум. И в других странах… Но я думаю, что все же люди не против мировой торговли, путешествий без виз. Они хотят, чтобы эти удобства остались, но они против того, чтобы богатые стали еще богаче.

Усугубила ситуацию и ошибка Ангелы Меркель, которая открыла Европу для беженцев. А население этих стран не хочет, чтобы Европа менялась. Это тоже сильно повлияло на решение британцев. На мой взгляд, оно свидетельствует не о том, что происходит кризис глобализации, а скорее о том, что она сделала три шага вперед и два назад. Но в любом случае глобализация необходима.

- Скажется ли выход Великобритании из ЕС на курсе тенге?

- Курс тенге очень привязан к ценам на нефть, как и вся экономика страны. В будущем, будем надеяться, все изменится. Но сегодня это так. Как я уже говорил, вся мировая экономика находится в непростом положении. В недалеком будущем, по моему мнению, возможен финансовый кризис в Европе, Китае, России. Это увеличивает риски для глобальной экономики и если ее рост будет ниже, чем ожидалось, это повлияет на цены на нефть и снизит на нее спрос. И в дальнейшем это скажется на тенге, он может опять девальвировать.

- Стоило ли в условиях мировой нестабильности Казахстану переходить на свободно плавающий курс?

- Польша переходила на свободно плавающий курс 15 лет, и нее это происходило постепенно: сначала фиксировали курс, потом ввели коридор, позже расширяли его. И лишь через 15 лет отпустили его в свободное плавание. К этому времени население привыкло, что курс меняется, а предприниматели научились управлять рисками изменения валютного курса.

В Казахстане переход произошел почти за один день. Я изучал историю финансового кризиса и не нашел ни одного примера того, как курс национальной валюты упал на 100% в течение пары месяцев. Причем это было связано не с банковским или другим кризисом, при котором обычно происходит такая девальвация.

В Казахстане же экономика развивалась, банковский сектор был стабильным, а курс национальной валюты упал в два раза. Это очень интересный опыт.

Если посмотреть в целом на эту политику, то она может повлечь и большие риски для Казахстана, потому что девальвация имеет положительный эффект через экспорт. Но если посчитать его объем в Казахстане, то экспорт, который не связан с нефтью и ресурсами, очень маленький, лишь 10% от ВВП. Поэтому и эффект был минимальным для всей страны. Но в результате девальвации было утрачено доверие к национальной валюте, компании не знают, как правильно управлять рисками валютного курса, заморозили свои запланированные инвестиции. И это понятно, как можно вкладывать деньги, если не знаешь, что завтра будет с тенге? Надеяться новую IT-систему и она почти вся импортная. После девальвации мы вынуждены были сократить бюджет на этот проект в два раза. И скорее всего влияние новой политики в краткосрочной перспективе будет отрицательным. Дальше – посмотрим. Если же правительство будет проводить реформы, создавать новые отрасли для экспорта, тогда все изменится.

- И все-таки хотелось бы узнать ваше мнение относительно действий Нацбанка в период перехода?

- Национальному банку необходима четкая политика: если перешли на свободно плавающий курс, значит не нужно вмешиваться в рынок с интервенциями. Я думаю, что курс уже нашел какой-то коридор – 300-400 тенге. В этой зоне Нацбанк не должен участвовать на рынке. Следующий шаг – перестать комментировать и обсуждать валютный курс, а донести до всех участников рынка самый важный вопрос – уровень инфляции. Если же посмотреть, о чем сегодня говорит Нацбанк, чем он занимается, – это валютный курс. Я работал заместителем председателя Нацбанка Польши, и мы тоже внедряли эту политику. Мы также объясняли населению и бизнесу, что теперь задача Нацбанка состоит в том, чтобы снизить инфляцию до нужных показателей, а не в том, чтобы как-то управлять курсом.

- Очень интересен опыт Польши, какие основные трудности были у вас при внедрении?

- Когда инфляция в стране достигла 10%, дальнейшее ее снижение было сложным. Для этого было внедрено инфляционное таргетирование. Когда инфляция была на уровне 8%, Нацбанк принял решение резко поднять процентные ставки до 23%. И в течение года уровень безработицы пошел вверх и составил более 20%. В итоге инфляция упала ближе к нулю. Но это обошлось достаточно дорогой ценой: уровень безработицы почти полтора года постоянно рос, а экономический рост был близок к нулю. Мы до сих пор обсуждаем: стоило ли это делать? Да, мы получили низкую инфляцию, теперь там даже дефляция – минус 1,5% – такой ценой. И пока однозначного решения нет. Но в Польше, да и в Европе, Нацбанк в отличие от Казахстана является независимым от правительства. Там на решения Нацбанка никто не влияет: ни президент, ни парламент. В Польше выбрали 10 людей в Совет денежной политики на 6 лет, и они могут принимать любые решения.

- Но в Казахстане ситуацию осложняет высокая долларизация экономики… Как можно ускорить дедолларизацию?

- Это очень сложный процесс. В условиях, когда население и бизнес держат свои сбережения в валюте, управлять денежной политикой практически невозможно. Даже повышение ставок по депозитам в национальной валюте для тех, кто держит 80% своих накоплений в валюте, особого значения не имеет. Если процентные ставки при этом сохранять на высоких уровнях, люди начнут проводить конвертацию из долларов, понимая, что в тенге держать выгоднее. Нужно постепенно вернуть доверие к тенге. Или можно ускорить этот процесс… Для этого в Польше мы провели деноминацию. До нее доллар стоил 17 тыс. злотых, после – 1,7 злотого. Но здесь надо выбирать: нужно медленный процесс или его необходимо ускорить. Это уже должны решать люди, которые отвечают за экономику.

- Возможно, в Казахстане тоже стоит провести деноминацию?

- Только в том случае, если будет уверенность в том, что инфляция не вернется на прежний уровень и будет исчисляться однозначной цифрой. Если же она будет 15% и будет проведена деноминация, она ни к чему не приведет, но опять подорвет доверие к тенге. Пока об этом говорить рано.

Конкуренция в секторе беззалоговых займов возрастет

Виктория Роденкова

Беззалоговое кредитование в Казахстане после некоторого роста в середине прошлого года вновь продемонстрировало снижение. Своими оценками и прогнозами поделились банкиры и микрофинансовые организации.

В Банке ЦентрКредит отмечают, что по сравнению с аналогичным периодом прошлого года объем выдачи беззалоговых займов в банке сократился на 50%. Снижение на 16% отмечают и в Народном банке. «С января по май этого года количество выданных займов составило 103 тыс. займов на сумму 87 млрд тенге, тогда как за аналогичный период прошлого года было выдано 122 тыс. займов на сумму 109 млрд тенге», – пояснили в Народном банке. В Kaspi Bank также подтверждают, что на рынке в целом наблюдается снижение кредитования, в том числе и в розничном сегменте. Хотя это справедливо не для всех банков. Например, по словам Динары Жакеновой, директора департамента розничного бизнеса Банка ВТБ (Казахстан), по сравнению с аналогичным периодом 2015 года объем выданных беззалоговых потребительских займов здесь увеличился в 3 раза.

Игроки отмечают, что на развитие рынка банковского кредитования сегодня влияет общая экономическая ситуация в стране и ужесточение регулирования со стороны Национального банка (НБ РК). «С 2016 года НБ РК отменено требование по приросту потребительских займов в ссудном портфеле банка k10, коэффициент которого был установлен в размере не более 30%. При этом НБ РК внедрил норматив по риску взвешивания по необеспеченным займам. Это привело к увеличению риска взвешивания по необеспеченным, беззалоговым займам в части оценки уровня коэффициента долговой нагрузки и просроченной задолженности клиента по архивным и действующим займам. Таким образом, указанные выше новые требования НБ РК требуют от банка большего объема капитала при проведении банковских операций», – поясняют эксперты БЦК.

Какие суммы и в каких регионах казахстанцы предпочитают брать в кредит «под честное слово»? В Kaspi Bank средняя сумма потребительского беззалогового займа сегодня составляет около 250 000 тенге. По данным банка, самая высокая активность клиентов отмечается в Алматы, Шымкенте и Астане.

Размер средней суммы потребительского беззалогового займа в Народном банке составляет 850 тыс. тенге.

«Средний чек беззалогового займа в БЦК в I полугодии 2016 года составил 500 тыс. тенге. В I полугодии прошлого года средний чек составлял 400 тыс. тенге», – отмечают в банке, указывая при этом, что наибольшая активность заемщиков наблюдается в Западной и Восточно-Казахстанской областях, а наименьшая – в Южно-Казахстанской области.

В казахстанском ВТБ средняя сумма беззалогового займа составляет 1,100 млн тенге. «Наибольшую активность проявляют клиенты из Астаны, Алматы и Восточно-Казахстанской области. Менее активны заемщики из Западно-Казахстанской и Северо-Казахстанской областей», – рассказывает директор департамента розничного бизнеса банка.

Прогнозируя ситуацию на этот год, эксперты не ожидают значительного снижения показателей и допускают возможность роста конкуренции в этом сегменте. «Пока банки придерживаются консервативной стратегии в потребительском кредитовании. Однако дальнейший рост потребления, который покажет реальный уровень платежеспособности населения страны, может заставить БВУ вернуться к более активной роли на рынке. В случае возобновления устойчивой динамики роста потребительского кредитования и беря во внимание, что самым популярным видом потребительского кредита на рынке являются быстрые займы, конкуренция в сегменте беззалоговых кредитов актуализируется. Мы не планируем ужесточать требования, условия кредитования будут поночными. В целом мы выбрали путь создания новых программ кредитования, которые будут востребованы в рамках новых экономических реалий», – комментируют аналитики БЦК.

Некоторые участники рынка прогнозируют роста активности уже в ближайшем будущем. «Мы ожидаем увеличения спроса населения на кредиты. На это повлияет, во-первых, сезонность – люди берут кредиты на отпуск, ремонт и так далее. Кроме того, в целом мы видим оживление деловой активности, в первой половине года люди и компании были на паузе, скакал курс тенге, сейчас мы наблюдаем своего рода «оттепель», – считает Ермек Токатов, замдиректора департамента розничного бизнеса Народного банка.

Микрокредиты на макси-подъеме

Если в банках наблюдают «оттепель», то, судя по данным микрокредитных организаций, здесь уже давно жарко и займы разлетаются, как горячие пирожки. Все опрошенные компании фиксируют рост объемов выдачи в 2016 году. «За период январь-июнь 2016 года нами было выдано в 2 раза больше займов, чем за аналогичный период прошлого года. То есть прирост составил более 100%», – комментирует в компании «Кредит24».

В компании MoneyMan отмечают, что с начала года компания выдала займов на общую сумму 2,6 млрд тенге, что в 6 раз больше, чем за аналогичный период 2015 года. «За этот период было выдано более 54 тыс. займов, что в 4,3 раза больше, чем за аналогичный период 2015 года», – поясняют эксперты MoneyMan.

В микрофинансовой организации Kaz Credit Line также указывают, что результаты работы компании по выдаче микрокредитов в сравнении с первым полугодием 2015 года и за аналогичный период 2016 года значительно выросли.

Понятно, что средние суммы займов и сроки кредитования в микрокредитных организациях ниже, чем в БВУ. Особенно в компаниях, которые принимают заявку и перечисляют одобренный заем на банковскую карту клиента онлайн, как MoneyMan или «Кредит24». В первом случае эта сумма составляет 48 000 тенге на средний срок 21 день. Во втором – 28 000 тенге.

В Kaz Credit Line, где минимальная сумма займа составляет 50 000 тенге и для получения денег нужно, как и в банке, посетить офис компании, средняя сумма займа сегодня составляет 250 тыс. тенге. «Наибольшая активность наблюдается в таких городах, как Алматы и Астана. Наименьшая – в Павлодаре и Костанае», – отмечают в Kaz Credit Line.

Наиболее активные заемщики с точки зрения «Кредит24» проживают в Алматинской, Акмолинской и Карагандинской областях, а наименее активные – жители Жамбылской, Северно-Казахстанской и Кызылординской.

«Чаще всего услугами сервиса MoneyMan.kz пользуются жители Алматы, Восточно-Казахстанской области, Астаны, а также Павлодарской области. Мы отмечаем, что реже всего займы берут жители Жамбылской области. Важно отметить, что у клиентов в Алматы, Алматинской области, Астане и Атырауской области самый высокий уровень финансовой дисциплины – они очень редко допускают просрочки по займам», – комментируют эксперты MoneyMan.

Представители МФО уверены в активном росте рынка микрокредитования. «Рынок обладает значительным потенциалом роста. По итог

Nimb – гаджет, который может спасти жизнь

Адина Байкинова

Честно признаться, решиться на это интервью было не так просто. Когда в прошлый четверг Екатерина Романовская, больше известная как Kathy Roma, поделилась у себя на странице в Facebook историей о том, как на нее напали, я долго решала, делать ли с ней интервью. Еще больше задумалась о том, как вести себя во время нашего разговора, чтобы ненароком не задеть за живое.

Пост на Facebook гласил следующее: «Шестнадцать лет назад среди белого дня на глазах у толпы прохожих со мной попытался заговорить неприметный молодой человек. Я была гурда и занята, поэтому разговор у нас не заладился. Но парень оказался находчивым, второй раз решил с вопросами не церемониться, достал охотничий нож, перерезал мне горло, вскрыл живот и очень хотел завершить знакомство проникающим в сердце, но ему каждый раз мешали мои ребра и другие кости».

На деле Екатерина Романовская оказалась мягким, позитивным и гармоничным человеком, который уже давно пережил случившееся. «Столкновение со злом не делает вас поломанным», – сообщила она, когда я попыталась расспросить о том, как ей удалось не просто пережить, но и продолжать жить дальше.

Сегодня Екатерина Романовская, сооснователь проекта Nimb – кольца и приложения, которые работают, как тревожная кнопка, в интервью деловому изданию «Капитал.kz» рассказала о том, чем ее привлек проект и почему она решила поделиться тем, что случилось с ней, со всем миром.

- Екатерина, скажите, как вы попали в этот проект? Что вас в нем привлекло?

- На момент, когда я пришла в проект, ребята работали над ним уже в течение двух лет. Я долгое время жила и работала в Лондоне. В марте я приехала в Москву и встретилась со своим знакомым, который как раз рассказал мне о проекте. Он сказал, что меня может заинтересовать то, чем заняты ребята из проекта. Когда мы встретились с разработчиками, то проговорили, наверное, два часа. Именно тогда и поняли, что наше сотрудничество будет простираться дальше, чем простое отношение наемного работника и работодателя. Я в свою очередь поняла, что могу дать команде не только свои навыки, но и рассказать историю, которая сможет затронуть гораздо больше людей, чем это могло быть изначально. Я хотела донести до людей, что то, что мы создали, – это не просто очередной технологический стартап, но и полезный гаджет, который может спасти жизнь человеку.

- Вы поделились достаточно личным происшествием из вашей жизни. Скажите, почему вы рассказали историю в рекламной кампании?

- Это хороший вопрос, на который у меня, наверное, нет однозначного ответа. Не было такого, что я хочу рассказать эту историю, поэтому или потому что. Среди друзей были те, кто знал о том, что произошло, но были и те, кто даже близко не представлял, что случилось. После того поста на Facebook люди откликались и писали мне: «Ничего себе! Я знаю тебя 10 лет и никогда бы не подумала, что такое было с тобой!» Я решила поделиться историей, потому что хотела сказать, что столкновение со злом не делает вас поломанными, несчастными и не отбирает у вас ничего. Очень часто люди после трагических событий заживаются в своем озлобленном мирке, и у них появляется очень много претензий к миру. Люди все время ждут компенсации за то, что произошло. Это очень тяжело и причиняет огромные страдания как самому человеку, так и его близким. Приходится заново перечиваться жить. Например, начинать с того, как почистить зубы левой рукой, если правая рука больше не работает. Мне хотелось поделиться тем, что даже из такого материала можно сделать прочную основу для дальнейшего развития. Это, каким бы оно ни было страшным, не может сделать из вас озлобленного человека. Можно черпать силы отовсюду, даже из таких событий в жизни. Думаю, это и была моя основная мотивация. Мне хотелось показать, прежде всего, девушкам и женщинам, что нет никакого события, которое могло бы поставить крест на вашем личном счастье, или это событие может забрать у вас возможность быть любимой. Все это вопрос отношения, с которым ты идешь по жизни, и то, как ты смотришь на свою жизнь.

- Расскажите о том, как создавался проект? Были ли какие-то предпосылки для его создания?

- Идея пришла нашему генеральному директору Леониду Берещанскому. К сожалению, она тоже пришла после не очень приятного события. У Леонида была девушка, которая однажды вечером столкнулась со своим навязчивым поклонником. Он тут же схватил ее за обе руки, бросил в кусты ее сумку, где были телефон и перцовый баллончик. В течение часа он пытался объяснить ей пылкость своих чувств, в то время как она звала на помощь. В тот же вечер Леонид встретился со своим давним другом Никитой Маршанским, который сейчас является вторым основателем Nimb. Они проговорили всю ночь о том, как бы сделать так, чтобы человек в таких или аналогичных ситуациях мог дать знать родным, что у него что-то произошло.

- Почему в качестве конечного продукта было выбрано именно кольцо?

- Идея кольца появилась прямо тогда же. Потому что кольцо – это единственная форма такого гаджета, которая позволяет послать сигнал тревоги, когда обе руки заблокированы. Такое происходит очень часто, причем не только, когда на вас напали, а например, если вы попали в аварию и ваши руки придавило деталями или механизмами от автомобиля. Еще один вариант, это когда у человека могут быть проблемы со здоровьем и ему не представляется возможным сделать звонок в скорую помощь. У нас было очень много вариантов дизайна. Так как люди будут носить его каждый день, мы понимали, что оно должно быть красивым. Кольцо не должно конфликтовать с тем, как человек себя видит в обычной ситуации. Было сложно сделать такую вещь, которая понравится и женщинам, и мужчинам, и подросткам. Поскольку это прежде всего гаджет, то в него нужно еще было уместить все «мозги», вибромотор, bluetooth и передающий чип.

- Расскажите, как ваше кольцо работает? Есть ли у него какие-либо особенности?

- Кольцо соединяется с вашим смартфоном через bluetooth, где установлено приложение. Думаю, следующие поколения колец будут независимыми, так как GSM-чип будет встроен внутрь самого кольца. Пока что кольцо привязано к приложению. Если вы забыли где-то телефон, то кольцо даст вам легкий вибросигнал о том, что вы отдаляетесь от устройства. На внутренней части кольца есть тревожная кнопка, если нажимать на нее в течение трех секунд, можно подать сигнал о помощи. Приложение рассылает сообщения вашим кругам безопасности – это контакты людей, которых вы сами внесли в список. Это могут быть как контакты ваших близких, так и контакты организаций: полиции, скорой помощи, службы спасения, диспетчерского центра. Все устанавливается индивидуально. Люди из вашего списка, как только откликаются, сразу попадают в так называемую карту тревоги, где они могут увидеть ваше местонахождение и другие данные о вас.

- Насколько мне известно, проект запустился в США, но кольцо может работать по всему миру?

- Да, мы запустились в США. Здесь огромный спрос на такие вещи. Мы получили очень горячий отклик, когда сделали предварительную акцию на Facebook. Эта страна лидирует в списке по предзаказам. Вторая страна по их количеству – это Великобритания. Сейчас мы планируем выходить на соседние рынки, такие как Латинская Америка и Центральная Европа. Для этого нужно локализовать приложение для этих стран. Чем больше мы соберем средств, тем быстрее это сделаем. Сейчас мы ведем переговоры с некоторыми инвесторами, которые заинтересовались нашим устройством. Большая часть из них – это американские инвесторы, но есть и россияне, и венчурные фонды в Европе.

- А как быть, если вы уезжаете в другую страну, скажем, в отпуск?

- Если ты уезжаешь в другую страну, то настройки можно менять. Лучше настроить новый круг релевантности, который бы подходил для той страны, в которую вы едете. Это похоже на то, как человек меняет свои сим-карты, когда находится в другой стране. Можно будет добавить новые контакты в свои круги и какие-то отключить. Вряд ли полиция Рязани ему поможет, если с ним что-то случится, когда он будет в Индонезии.

- Каковы были первоначальные инвестиции в проект? Были ли это заемные средства или ваши собственные?

- Это были собственные средства команды. На сегодняшний день мы уже вложили порядка полумиллиона долларов в проект.

- Вы разместили проект на Kickstarter, и за первые 18 часов он собрал заявленные $50 тысяч. Каковы ваши ожидания по итогам краудфандинговой кампании?

- Пока ждем. Конечно, мы хотим собрать как можно больше. Чем больше мы соберем, тем быстрее пойдет прогресс, и мы быстрее сможем представить массовую версию. Мы очень осторожны в прогнозах. Более того, мы не ожидали, что так быстро достигнем заявленной цели в $50 тысяч. Сейчас мы подбираемся к отметке в $150 тысяч. Конечно, мы понимаем, что сейчас лето и многие в отпусках, тем более что скоро нас ждет 4 июля (День независимости США, – Ред.). Я бы не хотела называть прогнозы, так как это все из области наших желаний. Конечно же, мы хотим собрать миллион. (Смеется.) Наверное, мы ничем не отличаемся от других стартапов в этом смысле. Мы такие же наглые и самоуверенные и хотим собрать миллион. Думаю, если мы соберем больше $500 тысяч, то часть от этих средств пойдет на локализацию приложений, добавочные функции и различные материалы для производства.

- Сейчас кольцо доступно по предзаказу. Скажите, когда вы планируете выпускать его серийно?

- Серийное производство начнется сразу после Kickstarter. Мы планируем доставить наши кольца первым покупателям примерно к Рождеству. Они очень просили успеть к празднику, так как люди хотели сделать подарки своим родным. Первая серийная партия поступит в продажу весной 2017 года. Мы вот-вот уже выберем фабрику. Есть предложения на производство из Китая, Израиля и США, но мы пока ведем переговоры, так как хотим выбрать наиболее подходящую для нас.

Как прорваться за рубеж,

Или куда стремятся выпускники казахстанских вузов

Вероника Жогова

Когда ты молод и полон сил, кажется, что возможно перевернуть мир с ног на голову, покорить Голливуд, стать успешным бизнесменом или написать бессмертную поэму. Об этом задумывается каждый молодой человек, получающий образование в вузе. Многие из студентов остаются строить свою жизнь на родине, а кто-то решает сменить декорации привычного мегаполиса и отправляется покорять заграничный Олимп.

Эксперты по трудоустройству рассказали корреспонденту «Капитал.kz», какие сегодня самые популярные профессии среди казахстанских студентов и в какие страны чаще всего уезжают на учебу.

Анна Ковинская, директор рекрутинговой компании Antal Kazakhstan, отметила, что в большинстве случаев на фриланс подходят специалисты в сфере IT, их не затрудняет работа дистанционно.

В большинстве случаев студенты отправляются за рубеж по известной программе Work&Travel, там разнообразие профессий варьируется «от вожатых в скаутских лагерях и сотрудников парков развлечений до кассиров в магазинах и продавцов хот-догов», – отметила Дина Абылхожина, директор Optimum Recruitment&Executive search. По ее словам, были и удивительные истории, например, когда девушка работала два месяца чистильщиком рыбы на корабле в холодных морях Аляски, являясь при этом студенткой престижного вуза в Казахстане. Но, к сожалению, еще не было таких кандидатов, которые, будучи студентом хорошего казахстанского университета, находились в должности «белых» воротничков в авторитетной компании. Зато совершенно другие привилегии ожидают ребят, получающих высшее образование за границей. «Например, являясь студентом университета в США, вы имеете право на конкурентной основе подать заявку на full-time-стажировку (полугодичную) в компанию на должность по своей специальности. А также после получения диплома выпускник имеет право поработать в стране в течение года (со дня окончания)», – рассказала Дина Абылхожина.

Куда держат путь?

Переезд для дальнейшего трудоустройства многими соискателями рассматривается как получение опыта, и именно ради него они готовы работать за более низкую зарплату, нежели у себя на родине. Наиболее популярными направлениями для международного переезда, по словам Анны Ковинской, являются: Западная Европа (59%), США и Канада (55%), а также Австралия (36%), Россия (35%) и Восточная Европа (34%). Меньше всего респонденты хотели бы переехать в Африку (4%) или Латинскую Америку (10%).

«Но если экспаты при переезде в Казахстан получают внушительный компенсационный пакет, который может, помимо высокой зарплаты и бонусов, включать оплату жилья, школы или детского сада для детей, личный автомобиль, оплату перелетов домой и так далее, то жителям Казахстана за рубежом редко предлагают такие привлекательные условия. Возможно, будет предложена компенсация за жилье, но не более. Казахстанские сотрудники за границей в большинстве случаев вряд ли смогут рассчитывать на расширенный пакет льгот», – пояснила директор Antal Kazakhstan.

Работа мечты или работа без мечты?

Лишь поработав какое-то время в иностранных компаниях, сотрудник получает возможность промоутироваться в другие страны по внутренним корпоративным программам международного развития сотрудников. Это, по ее словам, ребята, которые имеют высокие оценки профессиональной деятельности, внушительные достижения по своим проектам, в общем, те, кто имеет высокий потенциал развития в той или иной области.

«Мы периодически видим, когда сотрудников отправляют работать по международной линии компании. Когда специалист сам подает заявки на работу за рубежом, регистрируясь на всевозможных международных веб-порталах, оставляя отклики на вакансии, которые анонсируются в подобных источниках. Но, чтобы иметь шанс получить престижную работу на Западе, необходимо иметь целый набор навыков в виде всевозможных международных сертификатов (в зависимости от специальности) и опыта в авторитетных компаниях (преимущественно иностранных)», – рассказывает директор Optimum Recruitment&Executive search.

Подводя итоги, можно сказать, что работа за рубежом требует огромных знаний и всевозможных умений. Зарекомендовать себя казахстанскому выпускнику на западном рынке будет очень сложно, но шансы есть. Проявить себя и продемонстрировать свои профессиональные качества можно и нужно, доказав, что и из казахстанских вузов вырастают конкурентоспособные, высококачественные профессионалы, которые смогут выйти на новый уровень за рубежом.

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

Если вы хотите иметь то, что никогда не имели, вам придется делать то, что никогда не делали. Коко Шанель

Лишь очень немногие живут сегодняшним днем. Большинство готовится жить позднее. Джонатан Свифт

Следует всегда помнить, что ни одно желание не дается нам отдельно от той силы, с которой можно его осуществить. Ричард Бах

Постарайтесь получить то, что любите, иначе придется полюбить то, что получили. Бернард Шоу

Пенсионные накопления не решат квартирный вопрос

[Начало на стр. 1]

«Предполагается, что опция по досрочному изъятию накоплений будет доступна неким состоятельным гражданам, имеющим сверхнакопления. Но совершенно очевидно, что эта категория вкладчиков не имеет проблем с жильем», – уточняет он.

Олжас Худайбергенов, экс-советник главы Нацбанка, также согласен с этим. «Зато у тех вкладчиков, у которых небольшие накопления, обычно есть долги перед банками. Даже если направить пенсионные накопления на погашение этих долгов, то в течение 2-3 лет долги достаточно быстро вернутся к прежнему значению. В этом случае у вкладчика уже не будет достаточного объема накоплений», – считает экономист.

Он уверен, что возможность изъятия денег из ЕНПФ для погашения ипотечных кредитов давно лоббируется банками. «Это делается под разными предлогами. Однако, может быть, это временно улучшит ситуацию как заемщика, так и банка. Но в последующем это приведет к проблемам. Давать разрешение на досрочное снятие пенсионных накоплений надо лишь в случаях, когда речь идет о расходах на лечение (например, операции), когда есть угроза жизни человека», – считает Олжас Худайбергенов.

Безнал предотвратит махинации

Очевидно, что главный вопрос, на который стоит обратить пристальное внимание, – размер лимита по сверхнакоплениям.

Мурат Кастаев подчеркивает, что этот лимит должен учитывать как среднюю продолжительность жизни пенсионеров, так и долгосрочную инфляцию. «Нужно понимать, что эти и другие переменные меняются. К примеру, увеличивается срок выхода на пенсию, растет средняя продолжительность жизни, меняется динамика инфляции. Соответственно, и сумма так называемого неснижаемого остатка в ЕНПФ будет постоянно меняться. Также нужно учитывать и гендерные различия в продолжительности жизни. Женщины в среднем живут до 10 лет дольше мужчин, продолжительность жизни также варьируется по регионам, городам и селам. Также обозначенное Нацбанком планируемое нововведение потребует радикального пересмотра потребительской корзины, так как сейчас она не учитывает адекватно все расходы населения и является чрезмерно заниженной», – уточняет аналитик.

Экс-советник главы Нацбанка привел конкретные расчеты. «Допустим, вкладчик ЕНПФ хочет получать пенсию в 50 тыс. тенге (40% от средней зарплаты), а средний срок дожития после выхода на пенсию составляет 20 лет. Предположим, что инвестдоход на остающуюся сумму будет покрывать инфляцию. Это значит, что пенсионных накоплений должно быть минимум 12 млн тенге», – считает Олжас Худайбергенов.

Собеседник вновь напомнил, что высокая планка по накоплениям может не дать ожидаемого эффекта. «Если установить высокую планку по пенсионным накоплениям, тогда фактически мера по досрочному изъятию части средств из ЕНПФ будет предназначена для людей, которым эта мера не нужна. А если низкую, то есть риск того, что множество людей фактически в будущем будет получать минимальную пенсию… Вообще, идея использования пенсионных накоплений на ипотеку, образование, лечение возможна. Но только когда все механизмы продуманы так, что вкладчик не сможет обналичить деньги. При этом безналичные формы расчета исключают вероятность махинаций», – отмечает Олжас Худайбергенов.

Бахт Низаев также дал некие ориентиры по достаточности пенсионных накоплений. «Сложно точно сказать, какой объем пенсионных сверхнакоплений имел в виду Данияр Акишев. Но если не вдаваться в сложные процентные расчеты, то можно предположить, что если у вкладчика в среднем на 20 лет жизни после выхода на пенсию имеется в среднем по 52-3 тыс. в месяц, то это уже хорошие накопления. Но тут у каждого, конечно, свои субъективные потребности и представления», – замечает собеседник.

Опыт Сингапура нам в помощь

В свою очередь Олжас Худайбергенов приводит в пример Сингапур. «В Казахстане при выплате зарплаты снимается множество налогов. Например, выплачиваются социальный налог и социальные отчисления по ставке в 11%. В Сингапуре такого нет. Там также нет обязательного медицинского страхования. А ставка индивидуального подоходного налога имеет прогрессивную шкалу, но при этом нагрузка на среднюю зарплату составляет всего 2%. При этом ставка пенсионных взносов в среднем равна 30%. Фактически нагрузка на зарплату в Сингапуре составляет 32%, а у нас сейчас 34% и вырастет до 48% к 2020 году», – рассказывает он.

Собеседник обращает внимание и на другой нюанс. «В Сингапуре собранные 30% отдаются обратно населению разными способами. 10% сохраняются на пенсионном счете и используются для выплаты пенсии, еще 10% перечисляются автоматически на счет в местный жилищный банк, где после накопления достаточной суммы можно взять ипотечный кредит под 2,5%, и еще 10% можно потратить на образование, лечение. Обналичить деньги нельзя, да и нет смысла, так как там государство тратит на население намного больше, чем собирает с него налогов. Если все будет сделано в рамках сингапурского сценария, то тогда использование пенсионных взносов становится формой соцобеспечения, исключающего вред от выведения денег из системы», – отмечает экс-советник Нацбанка.

Что нужно знать о Hyperloop?

Каким будет «пятый транспорт»

Адина Байкинова

Когда читаешь некоторые книги в жанре научной фантастики, то не перестаешь удивляться задумкам и разгулявшейся фантазии автора. Особенно удивляют писатели, книги которых родились задолго до технологического прогресса, а «изобретения» из книг плавно перетекли в реальную жизнь. Взять хотя бы книгу Жюля Верна «С Земли на Луну прямым путем за 97 часов 20 мину». В книге автор отправляет трех путешественников в космос в гигантской пушке, снаряд которой послужил пассажирским модулем. Примерно через сто лет в США был создан космический проект HARP, целью которого было создание пушек для выхода на низкую орбиту научных спутников.

Другим вымыслом известного автора, который воплотился в жизнь, можно считать туннельные и пневматические транспортные системы. В книге «Париж в 20 веке» автор описывает транспорт в виде поездов, бегущих по трубам. Звучит странно? Возможно, но в 2013 году американский изобретатель Илон Маск представил проект Hyperloop – вакуумный поезд, который передвигается на большой скорости внутри трубы.

Несмотря на стену критики, вызванную проектом и смелыми заявлениями самого изобретателя, проект совсем скоро обретет свою физическую форму. Россия станет одной из первых стран, где «пятый транспорт», как назвал его Илон Маск, заработает в полную силу. Корреспондент «Капитал.kz» разбирался в том, что нужно знать о сверхскоростном транспорте и выдержит ли ваше тело поездку на Hyperloop.

Как это работает?

Илон Маск привлек к себе внимание не только заявлениями о возможности космического туризма или массового производства электромобилей, но и проектом Hyperloop – сверхскоростным вакуумным поездом, способным разгоняться до 1200 км/ч. В 2013 году, когда изобретатель узнал о проекте строительства скоростной железной дороги между Сан-Франциско и Лос-Анджелесом за $68 млрд, он предложил Hyperloop, строительство которого он оценил в $6-$7 млрд. Проект тут же назвали футуристическим и «слишком дорогим».

«Маск обещает, что Hyperloop будет до смешного дешевым проектом и будет стоить около $6-$7,5 млрд для промежутка между Сан-Франциско и Лос-Анджелесом. Но насколько правдоподобен такой низкий ценник? Даже если Hyperloop сработает, есть хороший повод задуматься о том, что проект окажется значительно дороже того, что обещает Маск», – сообщает в своем материале Брэд Пламер для Washington Post.

Маск в свою очередь заявил, что его Hyperloop будет в полтора раза быстрее самолета и сможет преодолеть расстояние от Сан-Франциско и Лос-Анджелеса за 35 минут, что втрое быстрее, чем это могли бы сделать существующие поезда на магнитной подушке. Кроме того, энергию для перевозки изобретатель планирует получать от солнечных батарей, установленных вдоль магистрали.

К вопросу, который был задан в начале материала о том, способно ли тело человека выдержать такую большую скорость, ответ – да.

Hyperloop во время старта и остановки «капсулы» имитирует взлет самолета. Представьте, что вы сидите в самолете и во время взлета ускорение прижимает вас к сиденью. Такое ускорение описывается силой тяжести или G-силой. В вашем обычном состоянии, например, когда вы сидите за своим рабочим столом, вы испытываете 1G. Во время взлета и посадки к обычным 1G добавляются 0,1-0,3 G. Получается, что во время старта и торможения пассажиры Hyperloop будут испытывать аналогичные 0,1-0,3 G.

«Мы дружелюбны к бабулям, собачкам и не вызываем рвоты», – сказал Джош Гигель, старший вице-президент по разработкам Hyperloop One в материале для PBS Newshour, добавив, что «опыт пользования не будет сильно отличаться от того, что получают на обычном самолете».

В две руки

Над задумкой масштабной идеи сверхскоростного вакуумного поезда Hyperloop Илона Маска сегодня работают две компании из США – Hyperloop One и Hyperloop Transportation Technologies. Обе компании занимаются разработками параллельно и нередко конкурируют друг с другом. Hyperloop One первой удалось в марте этого года провести испытания прототипа, который пока далек от полноценной капсулы и выглядит скорее как платформа на открытых рельсах. В ходе самого испытания платформа от Hyperloop One смогла разогнаться до 187 км/ч за 1,1 секунды, в общей сложности преодолев около 100 метров.

Если прототип Hyperloop One ориентирован скорее на грузовые перевозки, то Hyperloop Transportation Technologies сконцентрировалась на строительстве поездов для перевозки пассажиров. Недавно компания представила потенциальный дизайн салона, созданный при помощи компьютерной графики. Согласно замыслу разработчиков, вагоны, которые будут перевозить людей со скоростью 1200 км/ч, будут чем-то похожи на вагоны электричек, только в очень узком варианте исполнения. Так как «капсула» с пассажирами будет располагаться внутри трубы, «окна» у вагонов будут оснащены дополнительной реальностью. Совместно с немецкой компанией Re'Flekt в «капсуле» будут установлены электронные окна, которые будут отображать симуляцию местности. Эти же окна будут оснащены технологией Motion Capture, которая следит за положением головы пассажира – изображение в окне будет меняться в зависимости от точки обзора.

Заинтересованные стороны

Пока проект Hyperlop тестируют в Неваде, Россия уже нацелилась на полномасштабное строительство «пятого транспорта». Проектом заинтересовался российский миллиардер Зиявудин Магомедов, владелец венчурного фонда Caspian VC и председатель совета директоров группы «Сумма». Как выяснилось, на Петербургском экономическом форуме бизнесмен заключила договор совместно с мэром Москвы Сергеем Собяниным и соучредителем проекта Hyperloop Шервином Пешаваром. Пока проект рассматривается в качестве перевозки пассажиров между аэропортами московского авиационного узла и развития транспортного сообщения с Новой Москвой.

Директор по связям с общественностью группы «Сумма» Екатерина Гришковец подтвердила состоявшуюся сделку и сообщила, что «на сегодняшний день Hyperloop Technologies (или Hyperloop One) привлек около $80 млн. Это инвестиции Caspian, GE и французского оператора высокоскоростных железных дорог SNCF. Россия и Евразия являются ключевыми направлениями для поиска партнеров и потенциального внедрения технологии».

«Сегодня в Hyperloop One работает около 150 человек, в основном инженеры. В четвертом квартале 2016 года планируется полномасштабный запуск первого транспортного поезда Hyperloop One», – добавила она.

Пока вопрос о «целесообразности» строительства Hyperloop решается, в долгосрочной перспективе проект может стать связующим звеном между ЕАЭС и Китаем. Такая грузовая магистраль сократит время перевозки грузов из Китая в Европу до одного дня.

ЭНЕРГОЗАТРАТЫ НА ПАССАЖИРА ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ЭЙР АСТАНА» ВЕРНЕТ СТОИМОСТЬ БИЛЕТОВ

Авиакомпания «Эйр Астана» вернет полную стоимость билетов пассажирам, отказавшимся от поездки в Стамбул или Анкару. «Пассажирам, приобретшим билеты «Эйр Астаны» из или в Турцию и изъявившим желание отказаться от поездки, авиакомпания вернет полную стоимость билетов без штрафов, изменит даты вылетов либо направление маршрута без штрафов (с доплатой разницы за более дорогой тариф на том или ином маршруте). Это касается рейсов, вылетающих в Стамбул и Анталию, до 15 июля 2016 года», – говорится в распространенной информации. Кроме того, в связи с усилением мер безопасности и контроля авиакомпания просит пассажиров прибывать на рейсы в аэропорт Стамбула минимум за 3 часа до вылета. Между тем «Эйр Астана» выражает глубокие соболезнования родным и близким погибших в связи с трагическими событиями в Стамбуле. **(kapital.kz)**

В КАЗАХСТАНЕ ПЛАНИРУЮТ ОТКРЫТЬ ЗАВОД ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ПЛАСТИКОВЫХ БУТЫЛОК

Завод по переработке пластиковой тары готовится открыть Kazakhstan Waste Recycling – дочернее предприятие группы Kazakhstan Kagazy PLC. Компания KWR известна как лидер на отечественном рынке по сбору макулатуры, из которой на заводе-покупателе Kagazy Recycling в Алматы производятся гофрокартон и упаковочная продукция. Сейчас KWR ищет инвестора, чтобы освоить новый для себя рынок по переработке пэт-бутылок. Строительство такого завода оценивается предварительно в 3,3 млрд тенге. Одной из важнейших проблем, которая стоит перед реализацией проекта, в KWR считают сбор пластиковой тары. Старт завода намечен на это лето. Из общей массы ТБО перерабатывается в Казахстане на сегодня всего 2%. В этом бизнесе по республике заняты 115 предприятий. Ситуация такова, что общий объем накопленных твердых бытовых отходов в стране составляет около 100 млн тонн, при этом ежегодно образуется уже порядка 5-6 млн тонн ТБО. По прогнозам, к 2025 году эта цифра может вырасти до 8 млн тонн. **(kapital.kz)**

ИНВЕСТОР ЕВРОПЫ ПОСОВЕТОВАЛ ВКЛАДЫВАТЬСЯ В РОССИЮ

Крупнейшая в Европе инвестиционная компания Amundi Asset Management (AAM), которая распоряжается бумагами на триллион долларов, считает, что в нынешней ситуации стоит вкладываться в Россию и некоторые другие развивающиеся страны, чтобы спастись от кризиса в Европе. Как заявил глава подразделения развивающихся рынков AAM Сергей Стриго, некоторые такие рынки сейчас безопаснее в плане вложения средств, чем отдельные развитые страны. В частности, он собирается добавить в портфель компании определенные облигации из России и Бразилии, номинированные в евро и долларах. Популярность России может быть связана с ее изолированностью от событий в Европе, где по итогам референдума 23 июня Великобритания решила покинуть Евросоюз. По мнению ряда инвесторов, в частности миллиардера Джорджа Сороса, это голосование должно запустить процесс развала ЕС. Агентство пишет, что показатели 30-дневной волатильности (отражает уровень ожидания колебаний в перспективе месяца) резко подскочили на рынках Европы после голосования по Brexit. В России и Бразилии они остались практически неизменными. 28 июня сообщалось, что мировые фондовые рынки потеряли три триллиона долларов за два торговых дня после объявления итогов референдума. При этом потери на фондовых рынках развитых стран составили 2,8 трлн долларов, развивающихся – 179 млрд. **(kapital.kz)**

НОВЫЙ ТЕРМИНАЛ АЭРОПОРТА АСТАНЫ ЗА 39 МЛРД ТЕНГЕ

В Казахстане планируется строительство авиационного хаба под Алматы с выкупом и реконструкцией действующего аэропорта южной столицы. Также уже через год в Астане может быть введен в эксплуатацию новый терминал международного аэропорта. В нескольких регионах страны предполагается расширение пассажирских терминалов аэропортов. По словам Бекена Сейдахметова, предполагается строительство авиационного хаба под Алматы. В течение двух лет были рассмотрены предложения и заявки иностранных инвестиционных компаний. Они были оценены консалтинговой дочерней компанией крупнейшего мирового авиаперевозчика «Люфтганза», которая проанализировала эти предложения и выбрала приоритетный проект одной казахстанской компании. В 2014 году была завершена реконструкция аэропортов городов Талдыкоргана и Тараза, в 2015 году – реконструкция взлетно-посадочной полосы аэропорта города Уральска и начата реконструкция взлетно-посадочной полосы аэропорта Петропавловска. В текущем году будет завершена реконструкция взлетно-посадочной полосы аэропорта Петропавловска. Останется три аэропорта, где необходимо будет реконструировать взлетно-посадочную полосу. Это аэропорты Семея, Усть-Каменогорска и Костаная, работы на взлетно-посадочных полосах которых должны быть сделаны к 2020 году. Что касается терминалов, то в 2015 году была завершена реконструкция пассажирского терминала аэропорта Тараза за счет средств собственника. Аэропорт принадлежит авиакомпании SCAT, которая за свой счет провела реконструкцию. В нынешнем году начата реконструкция пассажирского терминала аэропорта Петропавловска. **(kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МНОГОЯРУСНЫЕ ПАРКИНГИ ПОСТРОЯТ НА ЧАСТНЫЕ ДЕНЬГИ

Строительство многоярусных парковок в Алматы оплатят инвесторы. Стоимость парковки пока не определили. Но в компании «Алматы Спецтехпаркинг сервис» заверили, что тариф будет ниже, чем на автоматизированных паркингах тротуарного типа, где один час обойдется в 100 тенге. Для гостей города, приехавших на долгий срок, льгот не будет. В акимате затруднились ответить на вопрос о датах, попросив адресовать его в компанию. Кроме того, в городской администрации не смогли ответить, сколько земель уже планируют изъять и что это за земли. Хотя именно акимат составляет список таких земель, о чем на недавних слушаниях рассказал директор «Алматы Спецтехпаркинг сервис» Марат Принбеков. (**kapital.kz**)

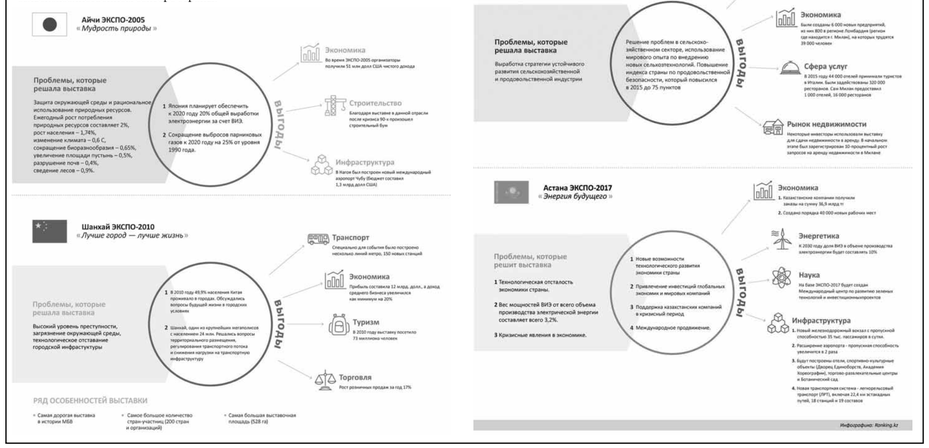
ПОКУПАТЕЛИ ЖИЛЬЯ ИЗ-ЗА BREXIT ПЕРЕЕЗЖАЮТ

Все последние годы иностранные инвесторы часто меняли свои деньги на квадратные метры в Лондоне, где недвижимость ежегодно росла в цене на 5-10%. Однако после Brexit в Великобритании эксперты предсказывают, что цены в британской столице заметно просядут и вообще неизвестно, чего ожидать от нового правительства, поэтому многие инвесторы захотят подыскать более спокойные гавани для своих сбережений. И, как утверждает немецкая газета Die Welt, самым надежным «местом для размещения денег» в Европе сейчас является Германия. Глава компании Zabel Property Томас Цабель, продающей дорогие объекты недвижимости состоятельным клиентам, давно заметил изменения в поведении покупателей. Сейчас, верит он, тенденция только усилится. При этом наибольшим спросом, рассказывает Цабель, пользуются качественные квартиры в сегменте от 250 до 700 тыс. евро. Немецкий специалист уверен, что выход Великобритании из ЕС еще больше увеличит спрос на жилую недвижимость в Германии, а это неминуемо приведет к росту цен. (**kapital.kz**).

Анализ влияния и выгоды выставок ЭКСПО на экономики стран организаторов

Общий экономический эффект от четырех выставок ЭКСПО составил более 30 млрд долларов. Казахстан планирует повысить научный и технический потенциал страны после проведения выставки Астана ЭКСПО-2017.

Последние выставки ЭКСПО положительно повлияли на экономики стран и позволили решить ряд существующих проблем. Экономический эффект от проведения выставки Есу ЭКСПО-2012 составил 11 млрд долл. Вместе с тем, выставка позволила диверсифицировать экономику региона, появилась новая отрасль - туризм. Организаторы выставки Шанхай ЭКСПО-2010 получили не только прибыль в 12 млрд. долл., но и решили транспортную проблему мегаполиса. Милан за счет выставки ЭКСПО-2015 получил экономический эффект в размере 6,3 млрд евро, а также решил ряд вопросов в сельскохозяйственном секторе страны.



«Казахтелеком» презентовал новую стратегию своего развития

Валерий Сурганов

Крупный инфокоммуникационный игрок будет ориентироваться на универсальность, стабильность и цифровой комфорт для клиентов

АО «Казахтелеком» официально объявило о своей новой стратегии развития. Она будет базироваться на пяти «китах»: это суперкарт услуг, информационный фундамент бизнеса, интегрированный оператор, новая и эффективная бизнес-модель. К тому же у инфокоммуникационного гиганта большие планы по наращиванию клиентской базы как в сфере телефонии и стационарного интернета так и мобильной связи, и услуг платного телевидения.

Надежное место на рынке

Презентация новой стратегии «Казахтелекома» состоялась накануне в Астане. Поддержать коллег пришел министр информации и коммуникаций РК Даурен Абаев, который отметил, что сегодня наша страна уделяет развитию отрасли телекоммуникаций колоссальное внимание. Так, обеспечен широкий охват населения мобильной связью, широкополосным доступом к интернету, фиксированной телефонией, цифровым эфирным вещанием.

«На сегодняшний день рынок телекоммуникационных услуг является одним из важнейших секторов, критически важным для многих отраслей нашей экономики. Его объем превышает 600 млрд тенге. Объективно, с точки зрения широкого присутствия реализуемых проектов и исполняемых задач наш «Казахтелеком» является флагманом отрасли. Как крупнейший отечественный оператор связи «Казахтелеком» несет дух развития и инноваций, оказывая влияние на уровень доступности и проникновения новых услуг связи. Мы это знаем, приветствуем и поддерживаем. Уверен, что в будущем вы будете оправдывать ожидания граждан и своих партнеров», – высказался в ходе презентации Даурен Абаев.

Министр информации и коммуникаций выразил пожелание, чтобы инфокоммуникационный оператор поставил во главу угла принципы прозрачности и открытости компании, ее ориентированности на клиентов.

В свою очередь председатель правления АО «Казахтелеком» Куанышбек Есекеев сообщил, что в настоящее время компания обслуживает 4,2 млн домохозяйств. При этом он акцентировал внимание на том, что даже сейчас, по статистике, среднее домохозяйство меньше пользуется услугами телевидения, чем интернетом. Так, если телевидением пользуются в среднем пять часов в неделю, то интернетом – более 12 часов. «Поэтому мы стараемся расширять нашу клиентскую базу и дальше. Первый шаг, который был сделан четыре года назад, когда мы начали внедрять услугу 4G. Мы позволила нашей компании стать безусловным лидером в передаче данных. Мы обеспечили первое внедрение 4G, и 3 млн абонентов проголосовали за «Алтел». Однако мы смотрим вперед и прекрасно отдаем себе отчет в том, что услуги телекоммуникаций не должны стоять на месте. Они должны перманентно развиваться. А раз так, то мы должны постоянно думать о потребностях клиентов», – заявил Куанышбек Есекеев, говоря о том, что же послужило причиной для начала модернизации компании по принципу еще более глубокой ориентированности на клиента.

Как пояснил глава «Казахтелекома», сегодня примерно 12 млн человек находится в сети действия оператора, полтора миллиона абонентов уже подключены и пользуются услугами интернета, а 608 тыс. абонентов являются потребителями услуг телевидения. «Казахтелеком» удерживает лидерство в сегменте фиксированной телефонии – 93%, 75% – фиксированного интернета и 25% – платного телевидения. Коэффициент обратной отдачи компании от того, что она инвестировала в проекты, в среднем составляет 82%, а акционерная стоимость «Казахтелекома» равняется 153 млрд тенге. При этом телекоммуникационный оператор планирует к 2025 году удержать достигнутый процент фиксированной телефонии и уровень фиксированного интернета. Более того, предполагается совершить рывок до 33% в области мобильной телефонии. Его может обеспечить объединенная компания «АЛТЕЛ» и Tele2. Кроме того, в сфере ИКТ оператор нацелен на завоевание 50% рынка.

«Как бы амбициозно это ни звучало, но наша компания сейчас готова со всей своей инфраструктурой и техническими и человеческими ресурсами к решению самых передовых идей», – отметил Куанышбек Есекеев.

По его словам, компания планирует увеличить собственную акционерную стоимость в два раза до 337 млрд тенге при сохранении того же уровня маржинальности, который у нее сейчас имеется.

Оператор «подрывных» технологий

Оглашая новую стратегию «Казахтелекома», его глава объявил, что компания отныне становится оператором больших возможностей. Стратегия будет базироваться на пяти основных фундаментальных вещах. Это супермаркет услуг, информационный фундамент бизнеса, интегрированный оператор, новая и эффективная бизнес-модель.

«Рынок для нас становится все более конкурентным. Не скрою, у нас чрезвычайно большая конкуренция с мобильными операторами. Поэтому мы продолжим развитие бизнеса в сфере пакетирования услуг. Сегодня наши пакеты, которые одновременно составляют и телевидение, и интернет, и телефонию, и мобильные сервисы, на рынке не имеют аналогов. Поэтому упор будет еще серьезнее сделан на развитие пакетов услуг, которые мы нацеливаем на удовлетворение всех потребностей клиентов, всех домохозяйств», – рассказал Куанышбек Есекеев.

В частности, «Казахтелеком» создает новый формат Digital – маркетинговую сферу, которая собирает воедино возможности всех существующих каналов коммуникации.

При этом оператор отказывается от ребрендинга, решив собрать воедино под своим устоявшимся и всем известным брендом все свои продукты.

«Информационный фундамент казахстанского бизнеса, я думаю, что здесь очень важный посыл заключается в том, что мы считаем себя компанией с большой развитой инфраструктурой. 82% дата-центров, которые обслуживают сервера текущего казахстанского бизнеса, находятся на нашей стороне. Мы считаем, что потенциально мы сможем создать фундамент для любой экономической идеи в стране. Так, мы пересмотрели свою политику и считаем, что отныне мы больше будем оппонировать к рынку «Business to business». Для этого мы в нашей компании приняли большую программу по инвестициям в сегмент B2B. Здесь очень большая возможность для развития продаж. Не только мы, но и наши партнеры смогут зарабатывать на инфраструктуре «Казахтелекома», – поделился прорывными планами Куанышбек Есекеев.

Говоря о третьем критерии новой стратегии, Есекеев констатировал, что создание интегрированного оператора на базе «АЛТЕЛ» и Tele2 уже состоялось. «Игрок» уже появился на рынке и привлекает своих клиентов. Сейчас у него 6,3 млн абонентов. «Мы можем предоставлять нашим клиентам не только стандартный мобильный телефон, но и городской телефон, доступный домашний Wi-Fi. В 2019 году мы видим, что у интегрированного оператора будет где-то 9,9 млн абонентов и мы станем претендовать на одну из лидирующих позиций на мобильном рынке», – заявил Есекеев.

Говоря о четвертом сегменте новой стратегии компании, ее глава пояснил, что развитие новых бизнесов также является важной частью стратегии, потому что компания не может существовать только за счет стандартных технологий, которые она предоставляет.

«Мы все вместе, всей командой «Казахтелекома» чувствуем, что компания растет. И для того чтобы дальше развиваться, нам привычного рынка недостаточно. Поэтому, как и все традиционные операторы, мы идем в смежные области. Это, прежде всего, развитие финансовых услуг, цифровой экономики, электронной коммерции и коммерциализация наших цифровых данных. Двадцать лет назад случился тренд, который провозгласил то, что почта и телеком должны войти вроз». Однако сегодня они вновь Алматы похожее место. Для меня хостел – это не просто койко-место, это особая атмосфера, которая формируется здесь, когда люди из разных стран собираются под одной крышей, в одной комнате. Появляется возможность познакомиться с гостями из Франции, Италии, Японии, Новой Зеландии, общаешься с ними, что-то рассказываешь о себе, что-то узнаешь о другой стране, обмениваешься определенным опытом, находишь друзей. Чаще всего о хостелы приезжают за этим. Окунулся в эту атмосферу, и мне захотелось создать то же самое в нашем городе. Несколько лет я строил планы, общался с экспертами, знакомыми, которые работают в туристической сфере, советовался, мечтал. Но как это чаще всего происходит, когда у тебя нет опыта в бизнесе, когда ты работаешь в офисе с 9 до 6 со стабильной зарплатой и у тебя есть определенный график, по которому ты привык жить, очень страшно взять и это все изменить, открыть бизнес. Мне тогда было 22, сейчас 27 лет. Много думаешь, с чего начинать. Понимаешь, что сначала нужно написать бизнес-план, дальше раздумываешь, где взять деньги, найти инвесторов. Риски – а что, если не получится? Кто там будет работать, как им платить зарплату? Это огромное количество вопросов, которые появлялись в моей голове, не дали мне тогда сделать первый шаг.

- И когда вы его сделали, что стало трамплином?

- Фантазировал на тему хостела я двати года. В прошлом году был в командировке в Минске и остановился в хостеле, которым занимались двое ребят. Они сами там убирали, платили за аренду, и вот тогда у меня какой-то щелчок произошел в голове: если они это могут делать, почему я не могу сделать то же самое? Вернулся 5 мая из командировки, а 13 мая уже арендовал коттедж под хостел. Были какие-то свои личные накопления плюс занял денег у бабушки, которая откладывала на ремонт. До сих пор стыдно, что взял у нее деньги, чтобы сделать ремонт в другом доме (улыбается). И начал. Но одно дело, когда ты живешь в хостеле как гость, а как он функционирует – это уже другой вопрос.

- Кто были ваши первые постояльцы?

- Первый гость – это вообще интересная история, я его хорошо запомнил (улыбается). Все оборудовал, приготовил первую комнату, заключил договор с партнерской системой бронирования, но желающих нет. И помню как-то в 12 ночи телефонный звонок. Беру трубку. «Здравствуйте, это хостел?» «Да, – говорю, – хостел». «Скажите ваш адрес, я сейчас подъеду». Я спросонья умудрился сделать бодрый голос, мол, работаю, не покладая рук, объясняю адрес, сам моментально собираюсь и бегом в хостел. Успел я туда буквально за пару минут до первого гостя, и уже в дверях: «Здравствуйте, добро пожаловать, заходите». Это был первый гость. Он приехал из Павлодара, его в Алматы подвели с квартирой, остался на ночь глядя с чемоданом без крыши над головой.

Второй гость – турист из Турции, бюджетный путешественник, на тот момент он был в пути 11 месяцев. Тоже была интересная история. Я тогда еще продолжал работать в офисе, а мне звонит соседка: «У вас тут мужчина с рюкзаком сидит у ворот и убеждает меня, что здесь хостел, возмущается, почему вы планируете запустить их опять срываюсь с работы, побежал, встретил. После этого понял, что мне нужно выбрать, чем заниматься целенаправленно, и ушел с работы. Ну, а потом уже все встало на поток.

- А сегодня ваша мечта увидеть в своем хостеле представителей разных стран мира осуществилась?

- Да. Атмосфера, которая сейчас царит в хостеле, очень крутая. У нас недавно была «бауэрсак-вечеринка», делали «бешпармакпати», учили наших гостей готовить национальные блюда казахов. Буквально вчера отправили группу туристов в национальный парк «Алтын Эмель». Они приехали оттуда в восторге, до сих пор обсуждают, делятся впечатлениями, фотографиями.

- То есть вы еще и досуг организовываете своим гостям?

- Да, я повторюсь, самое важное в хостеле – атмосфера. Люди приходят не за минимальным стандартом, который включает койко-место, интернет, возможность готовить, чистое белье и так далее. Люди-путешественники хотят лучше погрузиться в атмосферу страны, найти друзей, узнать больше о городе, в который они приехали. А где это лучше всего сделать, как не в хостеле, когда в одной комнате собираются люди разных мировоззрений и разных культур.

- А сколько стоит такое удовольствие? Какие цены на рынке?

- Цены на рынке Алматы – от 1 тысячи тенге за сутки. Как и в гостиницах, регистрация заезда с 13.00 и отъезда – до 12.00 следующего дня. Есть и дороже. Цена проживания в моем хостеле – 1500 тенге. Есть маркетинговый прием, который используют многие отели и мы тоже – в дни, когда пиковая, высокая нагрузка, цена может вырасти до 1800 тенге. Когда нужно увеличить спрос, стоимость снижается. В среднем же цены на рынке сейчас на уровне 2 тысяч тенге. Есть хостелы с ценами в 2500, 3000 и даже 3500 тенге.

- Вы уже многое рассказали о ваших гостях. Давайте попробуем собрать портрет среднестатистического постояльца хостелов?

- Во-первых, я могу, исходя из количества гостей, назвать страны, откуда чаще всего приезжают – на первом месте в моем хостеле гости из Франции, на втором месте – из Японии, на третьем месте – гости из Южной Кореи. Потом идут США, Россия. Из казахстанских городов тоже есть определенный трафик клиентов. На сегодняшний день, если анализировать по результатам отзывов гостей. Это очень иностранцы. Причем это лето интересно тем, что много гостей из Австралии и Новой Зеландии.

Если говорить о самом портрете постояльца, то в основном это путешественники-кругосветники, на тот момент он был в один момент изменить свою жизнь либо взять тайм-аут, чтобы отдохнуть, понять, куда идти дальше и тогда они отправляются в путешествие. Чаще всего это люди, которые уже закончили или вот-вот заканчивают университет и перед серьезной жизнью они берут год для путешествий. Также есть люди постарше, около 40 лет, которым надоела их рутина в жизни и они приезжают сюда за новыми впечатлениями.

- Шакир, давайте поговорим о предстоящей Универсиаде. Что говорит вам ваш опыт, ваши знания – как часто посетители подобных мероприятий останавливаются в хостелах? Или они все-таки предпочитают больший комфорт?

- У меня почему-то в основном останавливаются путешественники-кругосветники, но я знаю, что в других хостелах есть звезды именно людей, которые приезжают на спортивные мероприятия – это болельщики, сами спортсмены. Да, они часто выбирают хостелы.

- Сейчас ведете какую-либо подготовительную работу в связи с ожидаемым потоком туристов?

Хостелы в ожидании Универсиады и EXPO

Гаухар Ануарбек

Полгода осталось до начала 28-й всемирной зимней Универсиады. По некоторым подсчетам, Алматы посетят порядка 30 тысяч иностранцев. И вот здесь самое время, что называется, «выйти на сцену» хозяевам хостелов. Ведь, как показывает мировая практика, именно в общежитиях европейской системы размещения останавливаются фанаты и болельщики спортивных мероприятий.

Какую нагрузку по туристам готовы взять на себя алматинские хостелы и как в целом развивается этот сегмент гостиничного рынка. Об этом корреспонденту газеты «Капитал.kz» рассказал предприниматель, владелец Almaty Hostel Dom Шакир Исламбакиев.

- Шакир, давайте начнем с общего состояния дел на рынке. Прижились в Казахстане хостелы?

- Не то что прижились, отрасль бурно развивается. Приведу такие цифры: ровно год назад, когда я открывал свой хостел, мы были 15-ми. Сегодня, спустя год, в городе уже около 40 хостелов, и при этом продолжают появляться новые. К сожалению, какие-то объекты закрываются, но в целом рынок развивается. Я много слышу о том, что инвесторы, предприниматели сегодня желают вложиться в эту сферу, открыть свой хостел.

- Хостелы – общежития европейской системы размещения, когда гостю предоставляется одно спальное место без каких-либо дополнительных удобств, – для Казахстана своего рода диковинка. Как пришла идея открыть хостел, не побоялись, что не поймут, не оценят?

- Я сам – активный путешественник. Много где побывал, жил одно время во Франции. И в основном останавливался в хостелах. Мне всегда хотелось создать в Алматы похожее место. Для меня хостел – это не просто койко-место, это особая атмосфера, которая формируется здесь, когда люди из разных стран собираются под одной крышей, в одной комнате. Появляется возможность познакомиться с гостями из Франции, Италии, Японии, Новой Зеландии, общаешься с ними, что-то рассказываешь о себе, что-то узнаешь о другой стране, обмениваешься определенным опытом, находишь друзей. Чаще всего о хостелы приезжают за этим. Окунулся в эту атмосферу, и мне захотелось создать то же самое в нашем городе. Несколько лет я строил планы, общался с экспертами, знакомыми, которые работают в туристической сфере, советовался, мечтал. Но как это чаще всего происходит, когда у тебя нет опыта в бизнесе, когда ты работаешь в офисе с 9 до 6 со стабильной зарплатой и у тебя есть определенный график, по которому ты привык жить, очень страшно взять и это все изменить, открыть бизнес. Мне тогда было 22, сейчас 27 лет. Много думаешь, с чего начинать. Понимаешь, что сначала нужно написать бизнес-план, дальше раздумываешь, где взять деньги, найти инвесторов. Риски – а что, если не получится? Кто там будет работать, как им платить зарплату? Это огромное количество вопросов, которые появлялись в моей голове, не дали мне тогда сделать первый шаг.

- И когда вы его сделали, что стало трамплином?

- Фантазировал на тему хостела я двати года. В прошлом году был в командировке в Минске и остановился в хостеле, которым занимались двое ребят. Они сами там убирали, платили за аренду, и вот тогда у меня какой-то щелчок произошел в голове: если они это могут делать, почему я не могу сделать то же самое? Вернулся 5 мая из командировки, а 13 мая уже арендовал коттедж под хостел. Были какие-то свои личные накопления плюс занял денег у бабушки, которая откладывала на ремонт. До сих пор стыдно, что взял у нее деньги, чтобы сделать ремонт в другом доме (улыбается). И начал. Но одно дело, когда ты живешь в хостеле как гость, а как он функционирует – это уже другой вопрос.

- Кто были ваши первые постояльцы?

- Первый гость – это вообще интересная история, я его хорошо запомнил (улыбается). Все оборудовал, приготовил первую комнату, заключил договор с партнерской системой бронирования, но желающих нет. И помню как-то в 12 ночи телефонный звонок. Беру трубку. «Здравствуйте, это хостел?» «Да, – говорю, – хостел». «Скажите ваш адрес, я сейчас подъеду». Я спросонья умудрился сделать бодрый голос, мол, работаю, не покладая рук, объясняю адрес, сам моментально собираюсь и бегом в хостел. Успел я туда буквально за пару минут до первого гостя, и уже в дверях: «Здравствуйте, добро пожаловать, заходите». Это был первый гость. Он приехал из Павлодара, его в Алматы подвели с квартирой, остался на ночь глядя с чемоданом без крыши над головой.

Второй гость – турист из Турции, бюджетный путешественник, на тот момент он был в пути 11 месяцев. Тоже была интересная история. Я тогда еще продолжал работать в офисе, а мне звонит соседка: «У вас тут мужчина с рюкзаком сидит у ворот и убеждает меня, что здесь хостел, возмущается, почему вы планируете запустить их опять срываюсь с работы, побежал, встретил. После этого понял, что мне нужно выбрать, чем заниматься целенаправленно, и ушел с работы. Ну, а потом уже все встало на поток.

- А сегодня ваша мечта увидеть в своем хостеле представителей разных стран мира осуществилась?

- Да. Атмосфера, которая сейчас царит в хостеле, очень крутая. У нас недавно была «бауэрсак-вечеринка», делали «бешпармакпати», учили наших гостей готовить национальные блюда казахов. Буквально вчера отправили группу туристов в национальный парк «Алтын Эмель». Они приехали оттуда в восторге, до сих пор обсуждают, делятся впечатлениями, фотографиями.

- То есть вы еще и досуг организовываете своим гостям?

- Да, я повторюсь, самое важное в хостеле – атмосфера. Люди приходят не за минимальным стандартом, который включает койко-место, интернет, возможность готовить, чистое белье и так далее. Люди-путешественники хотят лучше погрузиться в атмосферу страны, найти друзей, узнать больше о городе, в который они приехали. А где это лучше всего сделать, как не в хостеле, когда в одной комнате собираются люди разных мировоззрений и разных культур.

- А сколько стоит такое удовольствие? Какие цены на рынке?

- Цены на рынке Алматы – от 1 тысячи тенге за сутки. Как и в гостиницах, регистрация заезда с 13.00 и отъезда – до 12.00 следующего дня. Есть и дороже. Цена проживания в моем хостеле – 1500 тенге. Есть маркетинговый прием, который используют многие отели и мы тоже – в дни, когда пиковая, высокая нагрузка, цена может вырасти до 1800 тенге. Когда нужно увеличить спрос, стоимость снижается. В среднем же цены на рынке сейчас на уровне 2 тысяч тенге. Есть хостелы с ценами в 2500, 3000 и даже 3500 тенге.

- Вы уже многое рассказали о ваших гостях. Давайте попробуем собрать портрет среднестатистического постояльца хостелов?

- Во-первых, я могу, исходя из количества гостей, назвать страны, откуда чаще всего приезжают – на первом месте в моем хостеле гости из Франции, на втором месте – из Японии, на третьем месте – гости из Южной Кореи. Потом идут США, Россия. Из казахстанских городов тоже есть определенный трафик клиентов. На сегодняшний день, если анализировать по результатам отзывов гостей. Это очень иностранцы. Причем это лето интересно тем, что много гостей из Австралии и Новой Зеландии.

Если говорить о самом портрете постояльца, то в основном это путешественники-кругосветники, на тот момент он был в один момент изменить свою жизнь либо взять тайм-аут, чтобы отдохнуть, понять, куда идти дальше и тогда они отправляются в путешествие. Чаще всего это люди, которые уже закончили или вот-вот заканчивают университет и перед серьезной жизнью они берут год для путешествий. Также есть люди постарше, около 40 лет, которым надоела их рутина в жизни и они приезжают сюда за новыми впечатлениями.

- Шакир, давайте поговорим о предстоящей Универсиаде. Что говорит вам ваш опыт, ваши знания – как часто посетители подобных мероприятий останавливаются в хостелах? Или они все-таки предпочитают больший комфорт?

- У меня почему-то в основном останавливаются путешественники-кругосветники, но я знаю, что в других хостелах есть звезды именно людей, которые приезжают на спортивные мероприятия – это болельщики, сами спортсмены. Да, они часто выбирают хостелы.

- Сейчас ведете какую-либо подготовительную работу в связи с ожидаемым потоком туристов?

- Все хостелы в ожидании и в состоянии готовности. И не только в связи с Универсиадой, но и в связи с EXPO-2017. Два больших мероприятия пройдут в будущем году, и, конечно, мы готовимся. Кто-то модернизирует хостел, увеличивает вместимость, кто-то открывает еще один объект, расширяется. Есть интерес и понимание того, что гостей будет много. Я уверен в этом. Количество туристов уже сейчас растет из-за того, что отменили визовый режим с рядом стран. Многие путешественники, которые планируют свой маршрут определенным образом, теперь включают туда и Казахстан.

- Цены планируете сильно взвинтить?

- Цены взлетают, как показывает практика. Это нормально, это бизнес. Если есть возможность заработать больше, любой бизнесмен это сделает.

- Вы сказали, в Алматы уже порядка 40 хостелов, не пугает вас растущая конкуренция?

- Места под солнцем хватит всем. Это первый момент. Я человек открытый, и считаю, что рынок должен объединяться. В принципе это сейчас и происходит. Вместе мы будем сильнее, будем предоставлять больше качественных услуг, будем влиять на развитие туристической отрасли в целом. Чем больше хороших гостиничных объектов, тем больше гостей. Если сложенно вести работу по улучшению в целом отрасли, к нам будут приезжать больше гостей, понадобится больше хостелов. Буквально на прошлой неделе прошла встреча, которую проводил фонд «Даму». Хостелы теперь одно из направлений программы льготного кредитования. Я был на их семинарах, пока только размышляю, это нужно перебороть еще один страх и взять кредит на масштабирование бизнеса, но в планах у меня есть открыть новый хостел. В мечтах хочется стать сильной сетью, которая будет не только в Алматы, но и охватит ряд других крупных городов страны.

- А на чем вы строите рекламную кампанию своего хостела, как люди узнают о нем?

- Сейчас основной поток клиентов, который приходит ко мне, идет из двух каналов. Это рекомендации – когда путешественник, который остановился у меня, едет дальше и рекомендует мой хостел. И второй канал – это отзывы. У меня очень хорошие рейтинги в системах бронирования. А в системе бронирования booking по недавней оценке я занял третье место среди всех отелей и хостелов в городе. Рейтинг, конечно, далеко не объективный, потому что нельзя все гостиницы, отели и хостелы в одну сборную солянку бросать, но при этом люди на него смотрят. И когда они изучают мой объект, видят, что этот хостел занимает третье место среди отелей Алматы. Для меня это очень хороший показатель. В прошлом году всего за 6 месяцев работы в январе из Голландии мне писали премию – оценка 9,2 по результатам отзывов гостей. Это очень круто! Туристы также заходят в социальные сети, которые мы активно ведем, понимают, что мы не просто предоставляем койко-место, а занимаемся досугом, организовываем мероприятия. Поэтому выбирают нас.

- Как вы обеспечиваете безопасность своим гостям?

- Вопрос безопасности – очень важный. Во-первых, у нас есть свои правила в рамках пяти лет планируем запустить их в серийное производство, сообщил Яцинь в комментарии агентству «Синьхуа» на форуме «Летний Давос-2016» в Тяньцзине. В настоящее время уже завершен первый тест-драйв в смешанных условиях, на очереди – испытания в различных погодных и транспортных условиях. По словам главы китайской компании, Baidu уже завершила первый тест-драйв самоуправляемого автомобиля и планирует провести испытания в различных погодных и транспортных условиях. В систему автопилота Baidu car brain («автомобильный мозг Baidu») включены датчики высокоточного позиционирования транспортного средства, оценки окружающей обстановки и принятия решения на дороге. Китайский интернет-гигант планирует использовать на полигоне самоуправляемых авто американскую Tesla Motors, у которой уже есть встроенный в электроседаны автопилот. (**vestifinance.ru**)

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БРИКС ГОТОВИТСЯ К СОЗДАНИЮ РЕЙТИНГОВОГО АГЕНТСТВА

Страны БРИКС намереваются создать новое рейтинговое агентство, которое составит конкуренцию трем крупнейшим рейтинговым агентствам развитых стран. Мера позволит снизить стоимость кредитов, которые в настоящий момент очень высокие, в связи с тем, что оценки от агентств S&P Global Ratings, Fitch Ratings и Moody's занижаются. Именно поэтому группа стран, включая Бразилию, Россию, Индию, Китай и ЮАР, решила создать конкурирующее агентство. Самой большой сложностью рейтингового агентства БРИКС станет необходимость убедить инвесторов из США и Европы, что рейтинг, который будет присваиваться новым агентством, будет объективным, а не выставленным под давлением государства. В настоящий момент изучаются различные модели финансирования новой структуры, однако окончательное решение будет принято политическими лидерами стран БРИКС. При крупнейших рейтинговых агентства в настоящий момент контролируют более 90% рынка. При этом уже не раз в их адрес высказывалась критика, так как они присваивают высокие рейтинги компаниям с рисковыми долгами, что подтолкнуло финансовый кризис 2008 года. Ранее страны БРИКС, на которые приходится свыше четверти мирового ВВП, основали собственный институт со штаб-квартирой в Шанхае для финансирования инфраструктурных проектов. Отмечается, что новый банк развития может стать «пользователем» нового рейтингового агентства. (**kapital.kz**)

СКОЛЬКО ПОТЕРЯЛИ НА BREXIT?

Bloomberg подсчитал, что 400 богатейших людей мира потеряли за день $127,4 млрд на фоне новостей из Великобритании, где сторонники прекращения членства этой страны в Евросоюзе одержали победу на референдуме. Сведения об убытках были получены на основе анализа данных, включенных в Bloomberg Billionaires Index. В пятницу, 24 июня, из-за обвала на глобальном фондовом рынке миллиардеры лишились 3,2% стоимости своих активов. Теперь в общей сложности они располагают $3,9 трлн. Самые большие потери понес испанский бизнесмен Амансио Ортега, основатель компании Inditex (бренды Zara, Oysho, Massimo Dutti, Bershka, Pull and Bear, Stradivarius). Ортега – самый обеспеченный человек в Европе – остался без шести миллиардов долларов. Еще девять человек потеряли более миллиарда долларов каждый. Среди них – основатель Microsoft Билл Гейтс, а также глава Amazon Джефф Безос. В то же время финансист Джордж Сорос смог заработать на Brexit. Представитель финансиста отметил, что миллиардер заработал на ставке против фунта стерлинга, а на «других инвестициях». (**kapital.kz**)

BAIDU ПЛАНИРУЕТ ДОГНАТЬ И ПЕРЕГНАТЬ TESLA

Китайский интернет-гигант Baidu планирует в течение пяти лет начать массовое производство самоуправляемых автомобилей, заявил президент компании Чжан Яцинь. Baidu начнет тестировать самоуправляемые авто в десяти городах Китая с целью коммерциализации технологии в течение трех лет, а в рамках пяти лет планирует запустить их в серийное производство, сообщил Яцинь в комментарии агентству «Синьхуа» на форуме «Летний Давос-2016»

Медицинский туризм: кому в Казахстане лечиться хорошо?

Гаухар Ануарбек

По оценкам специалистов из Harvard Medical International, еще 10 лет назад из Казахстана ежегодно «уплывало» порядка 200 миллионов долларов за счет пациентов, выезжавших за границу на лечение. Тогда ситуация была близкой к возникновению реальной угрозы национальной безопасности. Сегодня ситуация поменялась кардинально. Главным достижением последних лет стало то, что Казахстан вошел в число 22 стран мира, проводящих уникальные высокотехнологичные операции на открытом сердце. По некоторым данным, в прошлом году нашу страну посетили 3623 иностранных пациента. Много это или мало? И что сегодня Казахстан может предложить зарубежным гостям, которые едут в нашу страну за здоровьем? Об этом в интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал генеральный директор медицинского центра «Сункар» Куаныш Керимкулов.

- Куаныш Джамбирович, как вам показатель по пролечившимся в нашей стране иностранцам. 3623 человека – это может впечатлять?

- Если говорить об этой цифре, то данные сильно занижены. В Казахстане обслуживается в два и даже три раза больше иностранных медицинских туристов. Все дело в том, что многие из них, обращаясь в медицинские организации, не фиксируют, гражданами какой страны они являются, рассчитываются в основном нашей национальной валютой, платежи не проходят через банковские транзакции, и, естественно, вести учет в таких случаях невозможно.

Мы вообще должны понять, что такое медицинский туризм. Он должен иметь четкое определение. Как и во многих странах, у нас есть внешний медицинский туризм и внутренний – для наших граждан, пациентов, которые проживают в Казахстане и приезжают в тот или иной город из других регионов. Внешний – понятно, когда приезжают люди из других стран.

- Как развиваются эти два пласта медицинского туризма в рамках Казахстана?

- Я считаю, что в принципе в Казахстане дела идут неплохо. Эта отрасль развивается очень эффективно. Понятно, что туризма нет в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, в основном он платный и чаще всего оказывается частными медицинскими компаниями. То есть частный сектор в медицине привлекает деньги из-за рубежа.

- Об ассортименте медицинских услуг, интересных иностранцам. Есть вот такие данные: наиболее востребованными в 2013 году были микрохирургическое удаление грыжи диска позвоночника, экстракорпоральное оплодотворение, кардиохирургические операции на клапанах сердца и эмболизация маточных артерий. Что думаете, действительно ли в основном за этими операциями едут в Казахстан?

- Думаю, нет. Основными услугами все-таки являются диагностика, check-up (обследование, которое человек сознательно хочет пройти, чтобы узнать больше о своем здоровье – прим. ред.) и онкология. В основном приезжают из России, Узбекистана и Кыргызстана, редко из Таджикистана. Здесь вообще сложно выявить какую-либо тенденцию, неважно в какой сфере. Вы должны понимать, что в основном, как я уже сказал, эти услуги оказываются частными клиниками, не государственными. Естественно, частные учреждения не предоставляют подобную информацию, да ее никто и не запрашивает. Если бы в Казахстане была какая-то информационная система, может быть, возможно было бы отследить рынок. Но ее нет.

- Ну, давайте будем исходить из того, что имеем, какой информацией располагаем. Вы сказали диагностика, обследования и онкология. На ваш взгляд, этого достаточно для того, чтобы говорить о развитии медицинского туризма?

- Давайте я расширю ваше понимание о том, какие медицинские услуги мы оказываем для граждан других стран. Например, наши врачи могут проводить диагностику, КТ, электроэнцефалографию на расстоянии. Многие наши частные компании это и делают. Да, это не совсем медицинский туризм, но там оборот превышает даже уровень в обычном медицинском туризме. Вы также должны понимать, что стоимость наших врачей в разы дешевле, чем стоимость их коллег в той же России или странах Европы. Нашему врачу не обязательно платить 100 долларов за определенное исследование, наш врач готов и за 10 долларов оказать эту услугу и будет счастлив. Конечно, денежное несоответствие, некая дискриминация есть. Но в целом, если говорить о покупательной способности тенге, то на те же 10 долларов в Казахстане можно купить примерно столько же продуктов, условно говоря, сколько на 100 долларов, скажем, в Европе.

- Да, разброс цен на одни и те же услуги в разных странах удивляет. Вот информация, которая попалась мне на глаза: трансплантация костного мозга в Казахстане обходится в 51 тысячу долларов. В то же время в России такая операция стоит 90 тысяч. Трансплантация печени в нашей стране в пять раз дешевле, чем в Турции. Она обходится в 20 тысяч. В то же время трансплантация почки в Казахстане стоит 16 тысяч долларов, а в России – 40 тысяч. Как нам удается держать такие цены?

- У нас в Казахстане есть три порядка цен на медицинские услуги. Первый порядок – это цены, которые определяет Комитет оплаты медицинских услуг при Минздраве. Это самый высокий уровень цен, например, там почка приблизительно стоит, как вы говорите, 16 тысяч долларов. Есть порядок чуть ниже – это те услуги, которые оплачивают страховые компании. И самые низкие цены на уровне платных услуг. Например, в этой категории в Казахстане платная пересадка почек не дороже 10 тысяч долларов. Иностранцы приезжают и пользуются. Им легче пересадить почку в Казахстане за эти деньги, чем везти ее в Бишкек, Пакистан или Европе за 50 тысяч долларов.

- Так из чего складывается такая цена? Из работы врачей? А цена на сам биоматериал, то есть та же самая почка в разных странах стоит одинаково или нет?

- Причина вот в чем. В Казахстане медицинские услуги не обременены налогами – ни корпоративным, ни НДС. Плюс материализация наших зарплат достаточно высокая, номинальная стоимость очень низкая. Другими словами, основные затраты в этом направлении – это, да, фонд оплаты труда.

- Так то, что наши врачи не обременены налогами – это плохо?

- Конечно, это очень плохо. Все должны понимать, что любой налог, если он правильный, у него всегда созидательная функция. Когда налог отсутствует, это значит есть высокий уцперб, который наносит политика государства самой отрасли.

- Интересная мысль, а вы ее доносили до нужных людей?

- Конечно, я писал в правительство.

- Какой была реакция?

- Там посчитали, что я немного неадекватен.

- А каков ваш личный опыт, в рамках центра «Сункар»? Как обстоят дела с медицинским туризмом?

- Я постоянно мониторю свой бизнес, объемы, которые нам приносят иностранные пациенты, и те услуги, которые мы оказываем за границу. На сегодня объем небольшой. Он составляет менее 5%, но все равно это достаточно нормальный, средний мировой показатель.

- А что касается выездного туризма, какая тенденция здесь? Как много казахстанцев выезжает за рубеж в поисках лечения?

- Казахстанцы выезжают часто и в больших количествах. И это солидные потери для государства. Понятно, чем больше недоверия общества к нашей медицине, тем чаще люди будут уезжать за границу. Это маркер недоверия. Поэтому, чтобы это устранить, чтобы люди больше лечились в Казахстане, нужно произвести в самой системе немало изменений. Одно из главных – внедрить внутреннюю национальную аккредитацию медицинских организаций. При этом эту аккредитацию ни в коем случае не должна проводить ни одна общественная организация, и не государственная. Аккредитацию должны проводить только частные организации. Налогоплательщик не должен оплачивать неадекватность учреждения и врачей. Что такое аккредитация? Это когда внешнее, третье лицо несет ответственность перед пациентом.

- А как вы сегодня оцениваете уровень доверия к отечественной медицине?

- Я бы сказал так: он мог бы быть лучше, и деньги бы не уходили из Казахстана, а напротив, вливались в страну. И для этого, вот что самое интересное, государству не нужно нести большие затраты, нужно просто изменить соответствующую нормативно-правовую базу. И все.

- И все-таки в продолжение темы выездного туризма, за какими услугами едут казахстанцы за бугор?

- Чаще всего едут на check-up. Выезжают также на некоторые операции, в том числе для лечения онкологии. Немало выездов за лечением по новым технологиям. Таковых в Казахстане еще пока очень мало, или их вообще нет. Например, исследования на позитронном эмиссионном томографе с редкими радиофармпрепаратами у нас в Казахстане пока нет. Человек вынужден выезжать. Или, например, есть некоторые методики лечения онкологических заболеваний, которые используются для лечения запущенных 3, 4 степеней, чего в Казахстане также нет.

- Услышала информацию от ваших коллег о том, что франшизой «Сункара» заинтересовались за рубежом, в Чехии, по-моему…

- И чехи, и россияне, и грузины. В России мы уже внедрились, там наша франшиза уже внутри страны. А с другими государствами пока ведутся переговоры. Больше всего их интересует та форма корпоративного управления и медицинская информационная система, которую мы используем в нашей клинике.

- А в чем уникальность корпоративного управления и информационной системы вашей клиники?

- Уникальность в том, что совет директоров несет полную материальную ответственность за недостигнутый KPI. То есть, если мы возьмем даже простой финансовый результат, к примеру, клиника должна зарабатывать 1000 долларов в год. Если не заработали – члены совета директоров доносят компании недополученную прибыль из своего кармана.

- Как давно вы практикуете такую модель? Насколько уже пришлось раскошелиться членам совета директоров?

- Недавно. Всего полтора года. Пока раскошеливаться не пришлось, напротив, были существенные бонусы.

- Куаныш Джамбирович, давайте подытожим наш разговор. При каких условиях, на ваш взгляд, возможно развитие медицинского туризма в нашей стране? Какой должна быть благодатная почва?

- В первую очередь нужно ввести налоги. И также нужно ввести обязательное медицинское страхование, но не в той форме, которую нам сейчас предлагает закон. Здесь лучше всего ничего не придумывать. Есть 30 стран, модели которых мы должны придерживаться. Все успешные государства почему-то пользуются не английской, не немецкой моделью страхования, а американской, потому что она делает отрасль более устойчивой, более развитой, а граждан более защищенными. У нас же в законе все еще не прописаны такие вещи, как «что является страховым случаем», «кто страховщик», «кто будет перестраховочной компанией», и, естественно, многие вещи упущены. Но я думаю, что наше правительство найдет бреши в этом нормативно-правовом акте и все будет нормально. Я повторюсь: чтобы сделать что-то хорошее, нужно это «что-то хорошее» у кого-то скопировать, внедрить, а потом уже через 5-10 лет потихоньку добавлять свои инициативы. У нас хорошие врачи, хорошие специалисты, у нас шикарные университеты, у нас даже стандарты диагностики на мировом уровне. Ресурсы есть, нужно научиться ими пользоваться.

- Спасибо за интересную беседу и полезную информацию. Успехов вам!

В ЗАГС через поликлинику

Ага Гасымлы

Ровно год назад, в июне 2015 года в Азербайджане вступили в силу дополнения в Семейный кодекс об обязательном обследовании на ВИЧ, гепатит и ряд других заболеваний лиц, желающих вступить в официальный брак. По словам парламентариев, дополнение в законодательство было принято в рамках глобальной борьбы с опасными инфекционными заболевания и создания условий формирования здоровой семьи и будущего поколения.

Закон предусматривает прохождение бесплатного медицинского обследования по месту жительства в государственных медицинских учреждениях. Пройдя обследование, вступающие в брак лица получают два документа: результаты анализов и справку о прохождении обследования. Для регистрации брака необходимо представить в ЗАГС только справку о прохождении обследования. Конфиденциальность сохраняется. Закон не обязывает молодоженов уведомлять друг друга о результатах анализов, но в УК есть статья, предусматривающая до 3 лет лишения свободы за преднамеренное инфицирование опасным заболеванием, и в частности ВИЧ-инфекцией.

Некоторые азербайджанские медиа и правозащитники скептически приняли новшество «в ЗАГС через поликлинику». Были опасения по поводу того, что справками будут торговать не чистые на руку «люди в белых халатах», а еще возможны скандалы между семьями, говорили о риске шантажа, судебных тяжбах, нарушениях прав людей, живущих с ВИЧ, гепатитом и пр.

Всего за это время были обследованы 60 тыс. пар или 120 тыс. человек.

Об эффективности программы интересно проследить на примере обследований на вирус иммунодефицита человека. Известно, что ВИЧ, как и гепатит, долгое время протекает без каких-то специфических признаков. До 3 лет инфицированный человек может считать себя здоровым. В этом и заложен особый риск передачи этой инфекции партнеру. По результатам обследований брачующихся было выявлено 75 инфицированных вирусом иммунодефицита человек. Интересно, что только в двух случаях пары отказались, точнее отложили бракосочетание. Во всех остальных случаях брачные союзы были заключены. Тем парам, у которых один из партнеров ВИЧ-позитивный, сообщили, что при выполнении ряда условий профилактики и лечения можно жить нормальной, полноценной семейной жизнью, родить здоровых детей.

Положительным фактором является то, что эти обследования позволили предотвратить заражение еще 75 людей.

В Республиканском центре по борьбе с ВИЧ/СПИД отмечают, что всем инфицированным было предоставлено бесплатное антиретровирусное лечение (АРВ-терапия). Вступая в брак, они были предупреждены о том, что в интимные отношения могут вступать, только используя защитные средства. Инфицированные ВИЧ лица также были уведомлены о том, что по истечении некоторого времени после лечения им следует снова пройти обследование. Когда уровень вируса в крови будет минимальный, они смогут безопасно зачать ребенка.

По данным ВОЗ, в европейском регионе более 50% инфицированных людей не знают, что они ВИЧ-позитивны. Решения по обследованию брачующихся дополняют все меры, направленные на предотвращение случаев передачи этой инфекции половым путем. Во всей Восточной Европе и Центральной Азии преобладающим является половой путь передачи ВИЧ.

Другим важным моментом является то, что обязательное обследование в определенной степени стирает существующие в обществе стереотипы и ложные представления о ВИЧ. Есть такое ошибочное мнение: ВИЧ – это заболевание наркоманов и женщин, вовлеченных в секс-бизнес. На таком фоне непросто обычному человеку прийти в СПИД-центр или пункты тестирования на ВИЧ для обследования. Люди, которые имели рискованные контакты, опасались того, что во время их визита в СПИД-центр их могут увидеть друзья, знакомые. А там и осуждение, подозрения в недостойном поведении.

Обследование брачующихся постепенно разрушает эти стереотипы в общественном сознании. Пройти обследование на такое облеченное всякими клише заболевание как ВИЧ становится обычным делом, что-то вроде проверить уровень сахара в крови.

В перечне обследований есть другой важный момент: анализы на генетически передаваемые заболевания. В Азербайджане есть недобрая традиция близкородственных браков. В таких случаях на 70% повышается риск передачи потомству генетических дефектов. В Азербайджане до 20 тыс. детей страдают различными наследственными заболеваниями. Обследование до брака позволит своевременно выявить риски таких наследственных заболеваний, как талассемия, гемофилия и др.

Проводимые обследования хоть и бесплатные, но отнюдь не дешевые. Но эти расходы во много раз окупятся через несколько лет за счет снижения случаев инфицирования, рождения больных детей, и, соответственно, меньше будет расходов на лечение и поддержку.

На Евро не все решает евро

Чемпионат Европы во Франции демонстрирует, как сборные с не самыми дорогостоящими составами на равных конкурируют с грандами

Данияр Балахметов

На Евро-2016 в четверг начинается пора четвертьфиналов. К этому моменту на турнире осталось восемь сборных. Причем не обошлось без сюрпризов как на групповом этапе, так и в стадии плей-офф. Например, совсем немного времени прошло с поражения англичан от сборной Исландии, которая является дебютантом финальных турниров чемпионатов Европы. Учитывая, что суммарная трансферная стоимость сборной Англии, по данным авторитетного портала transfermarkt.com, более чем в 10 раз превосходит стоимость исландской сборной, это еще больше усиливает сенсационность исхода матча 1/8 финала.

Богачи за бортом

Суммарная трансферная стоимость сборной Англии на нынешнем первенстве континента составила 477 млн евро. Тогда как все игроки сборной Исландии, среди которых есть и представители английской премьер-лиги, стоят 44,75 млн евро. Здесь необходимо сказать, что только один Рахим Стерлинг, выступающий в составе «Ман Сити», стоит больше чем все игроки исландской сборной – 45 млн евро. А самым дорогим в составе островетрян является Гульфи Сигурдсон из «Кардифф Сити» – 13 млн евро.

Не будет на Евро и самой дорогостоящей команды. Сборная Испании, являвшаяся действующим чемпионом континента, в 1/8 финала сложила свои полномочия, символично уступив итальянцам, которых «красная фурия» разгромила в финале Евро-2012. Испанские игроки, чья суммарная стоимость на этом турнире составляет 592 млн евро, уступили восьмой по трансферным показателям на турнире сборной. Суммарная стоимость итальянской команды на трансферном рынке составляет 263,5 млн евро. Что, впрочем, не помешало «скуадре адзурре» убедительно обыграть испанцев со счетом 2:0.

Сейчас итальянцев ожидает матч против Германии. Состав немцев, к слову, по стоимости является вторым на турнире – 580 млн евро. Однако итальянцы для них остались непростыми соперниками. На чемпионате мира-2006 сборная Италии шла к победе, одолев в полуфинале бундестим со счетом 2:0. На Евро-2012, где немцам прочили успех, итальянцы вновь перешли им дорогу, одержав победу в полуфинале благодаря дублю Балотелли – 2:1.

Когда деньги мало что решают

Нельзя не сказать о том, как исландцы на групповой стадии набирали очки у более дорогостоящих команд Португалии и Австрии. С первыми «наши парни» сыграли вничью – 1:1. А у вторых выиграли со счетом 2:1. Португальцы в итоге с третьего места, не одержав ни одной победы, вышли в плей-офф, а австрийцы, на которых возлагались определенные надежды, стали одной из самых дорогостоящих сборных, досрочно покинувших Евро.

По данным transfermarkt.com, суммарная стоимость игроков сборной Португалии равняется 353,5 млн евро. Почти 1/3 доли в этой стоимости составляет трансферная цена лидера этой сборной Криштиану Роналду. Сейчас форвард «Реала» оценивается в 110 млн евро. Впрочем, это не помешало португальцам на равных сыграть со сборной Венгрии, которая являлась самым дорогостоящей на турнире. Матч между этими сборными завершился со счетом 3:3. Подопечные знакомого казахстанским болельщикам Бернда Штрока на трансферном рынке вытягивают на 25,3 млн евро, тогда как один Вильям Карвальо из лиссабонского «Спортинга» стоит сейчас 26 млн евро. Самый дорогой из «наследников Пушкаша» Балаж Джуджак (4,25 млн евро), выступающий ныне за турецкий «Бурсаспор», дважды огорчил португальцев. Венгры в конечном счете с первого места вышли из группы, однако в 1/8 финала были разгромлены сборной Бельгии. Но это никак не отменяет достижения «волшебных мадьяров», которые с 1972 года не были на Евро и, попав туда, показали веселый футбол, не признавая статусов и авторитетов.

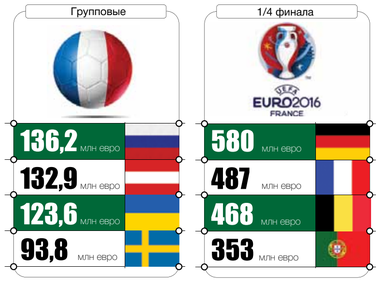
Сборная Испании
Самый дорогостоящий состав –
592 млн евро
Вылетела в 1/8 финала, уступив команде Италии, чья суммарная трансферная стоимость составляет
263,5 млн евро 8
Итальянцы по этому показателю являются восьмой сборной на чемпионате Европы.

Сборная Венгрии
Самый недорогостоящий состав –
25,3 млн евро
На равных сражалась со сборной Португалии – 3:3 и с первого места вышла из группы.
Состав португальцев, вышедших в плей-офф с третьего места, оценивается в
353,5 млн евро

Криштиану Роналду
Главная звезда португальцев на трансферном рынке сейчас оценивается в
110 млн евро
В четыре с лишним раза больше, чем вся команда Венгрии.

Сборная Исландии
Чей состав оценивается в
44,75 млн евро
в 1/8 финала обыграла Англию, состав которой стоит
477 млн евро
Трансферная стоимость одного Рахима Стерлинга (Англия) составляет больше, чем у всей команды Исландии - 45 млн евро.

Дорогостоящие сборные, занявшие последние места



* Стоимость приведена согласно информации с сайта transfermarkt.com

Примеры для андердогов

В истории чемпионатов Европы подвиг исландцев является далеко не первым. Впрочем, достижение островитян пока можно назвать промежуточным, в четвертьфинале им предстоит тяжелейший матч против сборной Франции. Тем не менее наглядные примеры того как не совсем звездные по именам команды добивались триумфа на чемпионатах Европы, все же есть. На Евро-1992 сборная Дании сумела одержать сенсационную победу. Причем датские футболисты попали на то первенство, находясь в отпусках, заменив сборную Югославии, которая была дисквалифицирована по политическим мотивам. Датчане уступили югославам в квалификации. И датчане, узнали о своем участии на Евро за несколько дней до его начала. Попав в группу с хозяевами турнира – шведами, а также с французами и англичанами, датчане заняли второе место, вышли в полуфинал, где в серии пенальти оказались сильнее голландцев, на тот момент действующих чемпионов Европы. А в решающем поединке они обыграли сборную Германии – 2:0. При этом датчанам пришлось обходиться в Швеции без полузащитника «Барселоны» Микаэля Лаудрупа, ставшего впоследствии лучшим футболистом всех времен в этой стране.

Через 12 лет после датского чуда сборная Греции, не на полях Португалии сенсационно выиграла чемпионат Европы. Правда, в отличие от Евро-1992, на котором были представлены всего 8 сборных, чемпионат Европы 2004 года стал третьим по счету, на котором играло уже 16 команд. Эллины 12 лет назад сенсационно в матче открытия одолели португальцев, где только зажигалась звезда Криштиану Роналду. А затем поделили очки с Испанией и уступили в последнем туре групповой стадии сборной России. Тем не менее домой отправились именно испанцы и россияне. А греки, благодаря большему количеству забитых голов обошли россиян, вышли в четвертьфинал на сборную Франции – действующих чемпионов Европы. Здесь подопечные Отто Рехагела с минимальной разницей (1:0) деклассировали «трехцветных». Подобный исход повторился в полуфинале, где эллины обыграли мощную сборную Чехии. В финале со своим любимым счетом 1:0 греки повергли в шок Португалию.

Борис Гельфанд: «Шахматы нужно чувствовать, ими нужно наслаждаться»

Роман Райфельд

Родившийся в Белоруссии и до конца 90-х проживший в СССР Борис Гельфанд приехал в Алматы на Кубок Евразии по блицшахматам. В отличие от многих своих коллег он спокойно говорит с журналистами о турнире. Мы беседовали о жизни, Израиле и, конечно, о шахматах. А еще я посмотрел документальный фильм о нем «Альбом 61», взявший несколько призов на международных кинофестивалях.

Рекомендую картину и вам. Матч за звание чемпиона мира между Борисом Гельфандом и Вишванатаном Анандом режиссер показал через 60 семейных фотоальбомов, собранных его отцом в течение жизни и сопровождаемых его же отпечатанными на машинке комментариями. «Чтобы понимать шахматы, человек должен сначала хорошо изучить правила. Но чтобы понять красоту замысла, нужно очень сильно любить игру», – считает Гельфанд. Гроссмейстер из Израиля уже 26 лет стремится стать чемпионом мира по шахматам. Ближе всего он подошел к победе, когда вничью сыграл с Анандом в 2012 году. И только дополнительные партии – тайбрейк – оставили тогда титул за индусом.

– Не надоела вам эта гонка в четверть века? Не измотала ли?

– Я не люблю находиться в зоне комфорта. Да, это ежедневный труд, но у меня внутренняя мотивация большая. У меня пока – дайте поступу – есть и мотивация и силы. Каждый человек в своей профессии должен искать резервы для совершенствования, попытаться освоить новый опыт и выйти на новый уровень. По уровню игры – есть у меня такая внутренняя убежденность – я мало кому уступаю. Меня уже лет двадцать на пенсию отправляют, а все играю, играю (улыбается). Мне интересно придумать новую идею, новый метод совершенствования. Но на самом деле я борюсь всегда с собой, со своими недостатками. Еще? Мне важно быть примером для детей (их у Гельфанда двое: 10-летняя Авиталь и 5-летний Авнер). Мне кажется, когда дети видят, что отец каждый день напряженно работает – часов по 7-8 шахматами занимаюсь, – это где-то в жизни им поможет обязательно.

– Вы занимаетесь спортом или искусством, или наукой: что есть шахматы по-вашему?

– Вот за это я и люблю шахматы – они на пересечении науки, искусства и спорта. Это часть культуры. Правда, спортивная их составляющая с каждым днем растет. Выбор лучшего в художественной гимнастике или фигурном катании субъективен, в музыке тоже. А в шахматах – победил ты или проиграл – четко показывает результат партии. Субъективизм есть и здесь, но в меньшей степени, чем в других видах деятельности.

– Ваше отношение к тому, что шахматисту не нужно быть в хорошей физической форме, заниматься спортом?

– Шахматисту необходимо быть в хорошей физической форме. В классическом турнире партия может длиться по 6-7 часов. Нужна выносливость, и развить ее помогает спорт. Дам вам пример: на весеннем турнире «Аэрофлот опен» я играл решающую партию с сильнейшим из казахстанских шахматистов Ринатом Джумабаевым, и на шестом часу партии он допустил ошибку. Выиграл я. Мне хватило сил на длинную и изнурительную борьбу. Я занимаюсь настольным теннисом, много хожу пешком. Аэробическая нагрузка должна быть, именно она дает шахматисту выносливость. Хотя, честно говоря, я думаю, что положительные эмоции от процесса не менее важны, чем сама тренировка.

– Чему еще в жизни вы уделяете время? Бизнесу?

– Нет, не думаю, что у меня есть способности к ведению бизнеса. Только турнирами и зарабатываю. Почти не обучаю, хотя предложения есть. В прошлом году, например, сборную Норвегии готовил к первенству Европы. Шахматы для меня – это главное, они требуют полного погружения, полной отдачи. И не только физического, но и психологического погружения. Раз в неделю я уделяю время написанию книг. В какой-то мере их можно назвать обучающими, но их читают и чемпионы мира. В них я рассказываю о процессе принятия решений во время игры. Все видят только ход, но никто не знает, почему он был сделан. В своих книгах я стараюсь показать, как это происходит. Также откровенно пишу о своих ошибках в партиях, когда что-то упустил или, наоборот, увидел и смог понять позицию глубже своего противника. Кстати, моя предыдущая книга Positional Decision Making in Chess стала бестселлером и завоевала титул «Лучшей шахматной книги 2015 года».

– Почему шахматы все же проигрывают в популярности другим видам спорта?

– Как я уже сказал, чтобы понимать их, нужно любить игру и хорошо изучить правила. Но также нужно время – а его у людей нет, люди сейчас спешат. Чтобы оценить игру, нужно сосредоточиться. Шахматы здесь совсем как классическая музыка или балет. Их нужно чувствовать, ими нужно наслаждаться. Публика должна быть готова к пониманию шахмат. Шахматы уже входят в программу образования в школах разных стран мира. В городе, где я живу, в трети школ и детсадов введены еженедельные обязательные уроки шахмат. Вообще, шахматы в Израиле плохо пропагандируются, но, когда я играл с Анандом, местный спортивный канал, который только футбол обычно и показывал, вел прямую трансляцию партий, и после этого в стране возник всплеск интереса к шахматам: в 4 раза выросло число детей, занимающихся в шахматных школах. Потому что все увидели, узнали, что спортсмен из их страны добился успеха и сражается за титул чемпиона мира. Интерес к шахматам растет благодаря современным технологиям. Ведутся видеотрансляции турниров: таких эмоций на лицах даже в футболе не увидишь, многие только ради лиц и смотрят. Во время партии комментаторы объясняют ходы игроков.

На прошедшем в Алматы Кубке Евразии Борис Гельфанд набрал 14 очков и поделил с другими гроссмейстерами, набравшими такое же количество очков, с 8 по 14 места турнирной таблицы

– Отвлечемся от мира шахмат, поговорим о мире реальном. О стране, которая стала символом упорства, выносливости и примером больших успехов. Бич нашего общества – коррупция, протекционизм и иже с ними. Как с этим в Израиле?

– У нас есть, я бы сказал, не коррупция, а скорее мелкие интересы мелких людей. Протекционизм – точное слово. Приходится читать в прессе о том, что в министерствах или муниципалитетах на должности устраиваются родственники или политические назначенцы. В чем-то схожая ситуация и в шахматах. В президиуме шахматной федерации находятся родители детей, занимающихся шахматами, которые продвигают их интересы. И такие примеры «мелкого» есть во всем. Что до коррупции, то она скорее свойственна тем сферам, где присутствуют бюрократия и политическая система. Но бесконечной череды коррупционных скандалов нет, есть единичные случаи. К примеру, экс-премьер страны сейчас отбывает наказание за взятку в $25 тыс., которые он получил за подряды на строительство. А экс-президент Израиля сидит за сексуальные преступления. Так что любой, даже высокопоставленный чиновник, несет ответственность перед законом. Но вот, к примеру, в сфере новых технологий или дорожной полиции о коррупции я не слышал.

– Страна продолжает развиваться?

– Я все еще считаю себя новичком в Израиле. Но могу сказать, что даже в сравнении с началом 2000-х прогресс не заметить нельзя. Повсюду ведется строительство: вырастают новые районы, дороги, торговые центры. Количество научных открытий и достижений просто поражает, например, в медицине. Жизнь обустраивается. В автобусах повсюду Wi-Fi. Протянуты линии железных дорог, и человек, живущий за более чем 100 км, может за 40 минут доехать до центра страны на работу. По приезде в Израиль я поселился в небольшом по тем временам городке – Ришон ле Ционе. За 15 лет население этого небольшого городка увеличилось в 3,5 раза, и сегодня это один из самых развитых городов в стране.

– Но мир в Израиле хрупок, то и дело теракты, обострение отношений с Палестиной. Или вы настолько привыкли?

– Политическая ситуация у нас практически не меняется. Евреи, арабы – всегда есть периоды подъема, всплеска и снижения напряженности. Рядом с нами Сирия – там вообще хаос. Многое зависит от города, от среды, в которой ты живешь. Я в целом веду замкнутый образ жизни и мои рассуждения в основном взяты из прессы, которая отражает разные точки зрения. У нас издаются популярные газеты, которые как бы на арабской стороне конфликта, очень левые есть, есть и правые. Еще интересен такой факт: редкое правительство у нас доживает до 4 лет, обычно уходит в отставку гораздо раньше.

– Удивительно, что в страну, которая со дня своего основания в состоянии войны с арабским миром, продолжается приток населения из других стран, где войны нет.

– Да, увеличился, причем резко в последние годы приток населения из России, Украины. Больше всего едут, как ни странно, из Франции: еврейская община потеряла там чувство безопасности. В целом, мне кажется, что люди понимают, что в Израиле проблеме борьбы с терроризмом уделяется огромное внимание, чего, к сожалению, нельзя сказать о многих других странах.

– Знаю, некоторые потом уезжают и из Израиля, дальше…

– Есть люди, которые уезжают, конечно, есть. Это нормально. Во всем мире люди выбирают себе место жительства по собственному усмотрению.

– Известны ли вам случаи, когда спецслужбы вашей страны привлекали даровитых шахматистов к сотрудничеству с ними?

– Я не слышал о том, чтобы шел исход шахматистов в спецслужбы (улыбается). А вот исход их из шахмат – это происходит. Кто-то ушел на тренерскую работу, кто-то – в другую сферу, профессионально играет всего несколько человек. Детские шахматы развиваются, а вот взрослые – нет. Две эти сферы не пересекаются. Детские шахматы – это как часть системы образования. А вот взрослые… Их возглавляют люди, которые считают, что шахматы – это не профессия. В Израиле есть сильные игроки. Большинство молодых и талантливых шахматистов предпочитают уйти из шахмат и получить другую профессию.

Воспитывающий двоих детей Гельфанд все еще больше говорит на русском, а на иврите часто допускает ошибки. Вспоминая созданные Цвейгом и Набоковым образы шахматистов, он замечает, что они экстремальные, сотворенные мастерством писателя, и таких не более 5% от всех игроков. По его мнению, подавляющее большинство шахматистов – современные и веселые люди, с широкими интересами. «Они живут шахматами, но когда отвлекаются, они адекватные люди. Что до Фишера, то этот человек не от мира сего – вообще история необычная. Но это исключение, подтверждающее правило», – считает Гельфанд.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ВНУТРИ C-HR

Компания Toyota опубликовала первые фотографии интерьера своего новейшего компакт-кроссовера. Секреты будущего хита продаж японцы предпочитают раскрывать по частям. В марте на Женевском автосалоне они показали сам паркетник, но с затемненными наглухо стеклами. Чуть позже появились «живые» фото C-HR, сделанные на заводе в Турции – но и там было не понять, что внутри. И вот теперь появилась долгожданная возможность оценить салон машины. Исходя из имеющихся снимков, можно констатировать факт, что передняя панель полностью подстроена для удобства водителя. Расположенный по центру 8-дюймовый сенсорный экран мультимедийного комплекса Touch 2 развернут к человеку за рулем так, что у сидящего рядом может возникнуть чувство дискриминации. Очень стильно смотрится яркий синий акцент в оформлении торпедо; того же цвета и подсветка приборов. Список оборудования включает в себя адаптивный круиз-контроль, системы автоматического переключения дальнего света на ближний, распознавания дорожных знаков, а также слежения за полосой. Опционально будет предложена аудиосистема JBL с девятью динамиками. Напомним, что малоразмерный кроссовер Toyota C-HR базируется на модульной платформе TNGA и будет выпускаться в двух вариантах – с бензиновым турбомотором 1.2 мощностью 116 л.с., а также гибридной силовой установкой.

КАКОЙ БУДЕТ «НАША» CAMRY 60?

Пока некоторые владельцы Toyota Camry сходят с ума от своих «пятидесяток» и «пятьдесятпяток», японские коллеги решили пофантазировать на тему дизайна будущей генерации любимицы казахстанских покупателей и кое-что поведали о ней. Забегая немного вперед, отметим, что пока местные СМИ предложили лишь свое видение дизайна экстерьера будущего седана, а также немного узнали о его технических характеристиках, заверив, что у новинки будут более низкий центр тяжести, а также более легкий и жесткий на кручение кузов. Также можно сказать, что при создании дизайна будущего казахстанского бестселлера тойотовские «художники» обратят свой взор как на «младшую» Corolla, так и на родственные модели Lexus, взяв от них кое-какие стилистические решения. К примеру, тандем «задняя стойка» + хромированный «рисунок окна» позаимствуют от IS или HS текущих поколений. Касаемо габаритов еще не показанной новинки, то тут «миллиметры» текущих размеров седана выглядят так: длина – 4850, ширина – 1825, высота – 1480 при размере колесной базы 2775 мм. У будущей же генерации, как предполагается, длина будет такой же, а вот по другим параметрам «шестидесятка» изменится. Так, ширина вырастет до 1830 мм, высота снизится до 1440 мм, тогда как «база» будет составлять 2820 мм (+ 45 мм). Благодаря всем этим изменениям снизится и коэффициент аэродинамического сопротивления, правда, насколько именно – пока вопрос. У Camry 55, кто забыл, этот показатель равен 0,281. Теперь о моторах. К сожалению, пока японцы пишут лишь об оснащении гибридной версии будущей Camry, где в качестве силового агрегата будут использоваться 2,5-литровый двигатель (2AR-FXE) + электромоторы. По некоторым данным, все это мы увидим уже этой осенью.

ПРИЗРАК ЧЕТВЕРТОГО «АУТЛЕНДЕРА»

Mitsubishi опубликовала силуэт-тизер гибридного кроссовера Ground Tourer Concept, который покажут на автосалоне в Париже. «Концепт-кар Mitsubishi Ground Tourer – это воплощение амбициозной дизайнерской мысли Mitsubishi Motors, объединяющей в себе четыре ключевых элемента: дополненные возможности, высокофункциональная красота, традиционное японское качество и внушительный крутящий момент», – говорится в сообщении производителя. Силовая установка пятидверного вседорожника состоит из ДВС и электромотора. Другие данные пока не раскрываются. В Mitsubishi лишь отмечают, что у новинки будет «безупречный уровень управления на сложных участках дороги» и «элегантный интерьер». Предполагается, что серийная версия Ground Tourer дебютирует в конце 2017 года и либо заменит собой подуставшее третье поколение Outlander (находящееся в производстве с 2011 года и уже пережившее рестайлинг), либо займет место между ним и компактным паркетником ASX. Разумеется, стоковый вариант сохранит гибридный привод.

Первый кроссовер от Jaguar

Андрей Макаров

На прошлой неделе компания Caspian Motors анонсировала старт продаж первого в мире кроссовера в линейке Jaguar – нового спортивного F-PACE, который стал доступен во всех дилерских центрах в Казахстане с 24 июня 2016 года.

Презентация нового автомобиля состоялась в дилерском центре Jaguar Land Rover в городе Алматы. «Jaguar F-Pace – очень долгожданная новинка на казахстанском рынке с начальной ценой чуть выше 17 млн тенге. Широкий спектр выбора комплектаций и цветовых решений позволит покупателю подобрать автомобиль, удовлетворяющий его основные потребности, уже сегодня, до официального старта продаж мы получили клиентские заказы на 5 автомобилей. Хочу обратить ваше внимание на то, что внешний вид и характеристики данной модели продолжают общую концепцию дизайна линейки Jaguar и прекрасно подойдут как для мужской, так и для женской аудитории водителей/владельцев», – отметил генеральный директор официального дилера Jaguar в г. Алматы ТОО «Каспиан Моторс» Евгений Кузнецов.

Jaguar F-PACE стал третьим автомобилем, созданным на основе облегченной алюминиевой архитектуры с легкой и прочной структурой на 80%. А обладая динамичным обликом и гармоничными пропорциями, автомобиль позволяет комфортно разместить в салоне четырех пассажиров и водителя. Ведь габаритные данные авто следующие: длина – 4731 мм, ширина – 2175 мм, высота – 1651 мм. Колесная база равняется 2874 мм. При этом багажное отделение имеет объем 508 литров, а при сложенных задних сидениях – 1598 литров.

Система подключаемого полного привода, установленная на F-PACE, является самой совершенной в истории Jaguar. Система Intelligent Driveline Dynamics (IDD) сохраняет динамику и управляемость заднего привода. В то же время технология Adaptive Surface Response (ASR) делает полный привод нового F-PACE по-настоящему эффективным решением для движения по любым дорогам. Еще одной технологией для эксплуатации автомобиля в неблагоприятных условиях является система All Surface Progress Control (ASPC), обеспечивающая оптимальное сцепление с дорогой и плавный старт.

Для казахстанских покупателей будут доступны 4 двигателя, из них 2 бензиновых и 2 дизельных. Модели Pure и Prestige будут доступны с объемом двигателя 2.0 л и 3.0 л. Их стоимость составит от 17,6 до 21,5 млн тенге. Стоимость модели S с объемом двигателя 3.0 будет составлять 24,5 млн тенге. В комплектации R-SPORT стоимость Jaguar F-PACE составит 21 млн тенге. Цена за комплектацию Portfolio с 3-литровым двигателем мощностью в 340 л.с. составит 24 млн тенге. Более солидная версия Jaguar F-PACE «First Edition» будет оснащена 3-литровым бензиновым двигателем мощностью в 380 лошадиных сил, его стоимость составит 27,5 млн тенге. Все версии Jaguar F-PACE в Казахстане, вне зависимости от комплектации, будут оснащены системой полного привода и автоматической трансмиссией, что идеально соответствует условиям нашей страны.

В новинке дебютировала технология Activity Key – браслет с защитой от воды и ударов с интегрированным передатчиком, который впервые появился в данном сегменте. Это решение для любителей активного образа жизни позволяет хранить ключ в запертом автомобиле. Будучи закрытым при помощи Activity Key, F-PACE деактивирует все ключи, оставшиеся в салоне автомобиля. Передовые мультимедийные системы InControl Touch и InControl Touch Pro, высокотехнологичная система полного привода и впечатляющий ряд технологий активной безопасности.

Porsche представил новую Panamera

Андрей Макаров

Компания Porsche на мероприятии в Берлине представила новое поколение модели Panamera. Дизайнеры не стали кардинально менять внешность автомобиля, он по-прежнему легко узнаваем, хоть и построен на новой платформе MSB.

Автомобиль остался практически без изменений. Отличить Panamera от предшественника можно в первую очередь по заниженной линии крыши. Спереди появились А-образные воздухозаборники и новая матричная оптика, а сзади – ажурные фонари, которые соединены узкой светодиодной полоской. Точно такое же решение применено и в новом Porsche 911. Лифтбэк получил пневмоподвеску с трехкамерной технологией и электронную систему регулировки амортизаторов. Конструкция задней подвески выполнена по типу Porsche 911 с системой управления задними колесами.

Габаритные данные Panamera составляют 5049 мм, ширина – 1937 мм, высота – 1423 мм, а размер колесной базы достигает 2950 мм. Таким образом, новинка получилась на 34 мм длиннее, на 6 мм шире и на 5 мм выше предшественника. Колесная база модели стала больше на 30 мм.

У Panamera появился полностью новый салон. Приборная панель теперь с двумя семидюймовыми дисплеями, между которыми расположился традиционный аналоговый тахометр. В верхней части центральной консоли установлен 12,3-дюймовый экран мультимедийного комплекса, поддерживающий онлайн-услуги Porsche Connect (управление некоторыми функциями со смартфона) и Apple CarPlay. Большая часть всех кнопок на центральном тоннеле, где расположился электронный селектор PDK, стала сенсорной. Даже пластины центрального дефлектора теперь регулируются электронными ползунками с помощью электропривода. Для задних пассажиров предусмотрены опциональный климат-контроль и управление мультимедийным комплексом.

Все представленные в ходе премьеры модификации укомплектованы моторами с двумя турбинами, 8-ступенчатой роботизированной КПП и системой полного привода. Самая доступная из представленных версий – 4S, 2,9 литра, 440 л.с., разгон до 100 км/ч за 4,4 секунды. Самая мощная и дорогая модификация Tubro – 4 литра, 550 л.с., разгон до «сотни» за 3,8 секунды. Между ними в прайс-листе разместился вариант с дизелем, рабочий объемом 4 литра и мощностью 422 л.с. Любая из версий может разгоняться до сотни на 0,2 секунду быстрее с помощью дополнительного пакета опций Sport Chrono.

Опционально для Panamera доступна система ночного видения, которая способна в полной темноте распознать людей и животных на проезжей части. Адаптивный круиз-контроль у новинки работает только в паре с навигацией. Система строит маршруты таким образом, чтобы минимизировать количество торможений и максимально увеличить протяженность участков, где можно ехать накатом.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Мира Халина, генеральный директор, mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz

Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Журналисты: **Олег Ни, Елена Тумашова**
Спецкор в Астане: **Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции:
Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 29.06.2016 г. Заказ N 2446.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04