

Стоит ли странам «замораживать» добычу нефти?



Заговор против доллара или синдром Нацбанка



Андрей Лаврентьев, Ассоциация казахстанского автобизнеса

# КАПИТАЛ

№12  
(528)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 21 АПРЕЛЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Лоукостеры в Казахстане невозможны в принципе

7 страница

Доходы самых влиятельных глав центробанков мира

2 страница

Как «уберизация» позволяет экономить

8 страница

Проявит ли Аршавин себя в этом сезоне?

11 страница

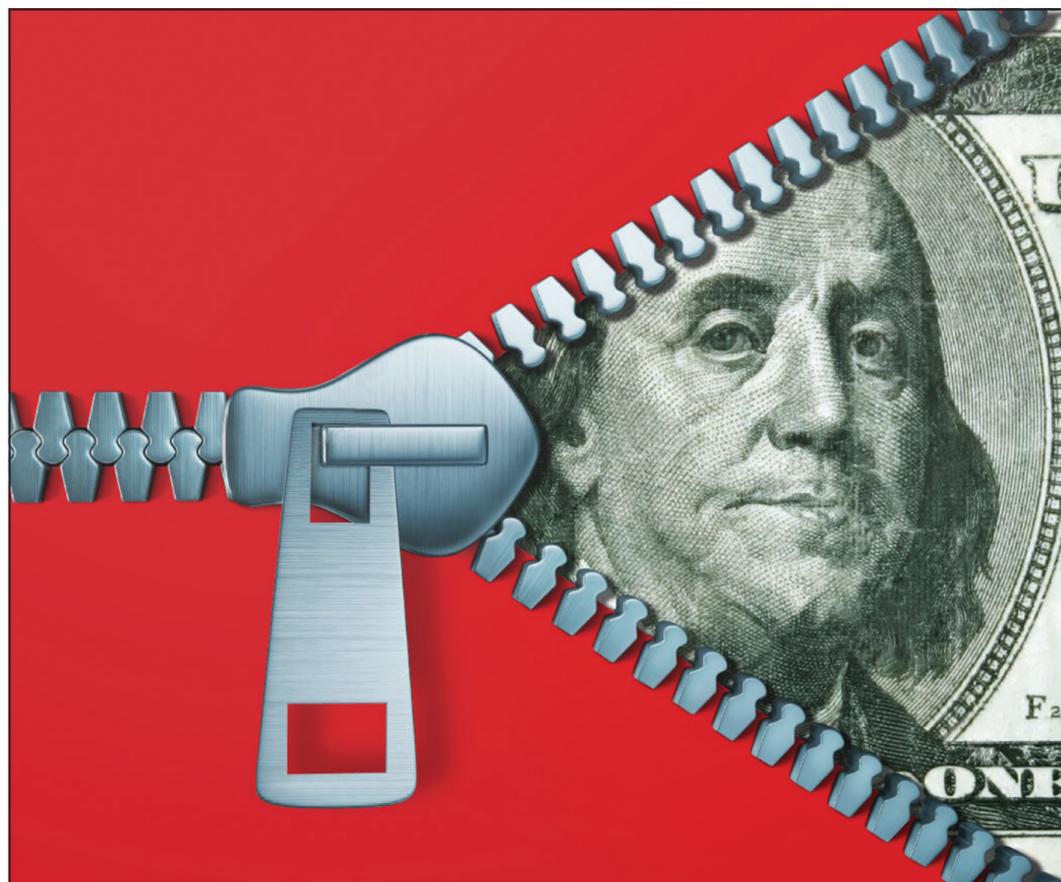
Сколько стоят игроки в чемпионате РК

11 страница

Мы в сети  
kapital.kz



## Как сделать экономику честной?



Елена Тумашова

Несколько известных личностей, в числе которых рок-музыкант Боно, CEO Unilever Пол Полман, Джордж Сорос, оксфордский экономист автор книги «Нижний миллиард» Пол Кольтер, подписали письмо – призыв к всеобщей честности. Документ на прошлой неделе опубликовала Financial Times. В нем восемь пунктов. Общественность должна знать, кто владеет компаниями, трастами и другими юридическими лицами и получает от этого прибыль. Деньги, полученные коррупционным путем, не должны использоваться для покупки недвижимости и предметов роскоши – нужно ужесточить соответствующие меры. Компании, покупающие нефть, газ, минеральные ресурсы, также имеющие дело с оружием и строительными подрядчиками, должны раскрывать все детали своих сделок. Компании должны сообщать, сколько налогов они уплатили в тех странах, в которых работают. Государственные бюджеты должны быть доступны для просмотра любому

пользователю. Это лишь некоторые из пунктов. В совокупности меры, если будут воплощены в жизнь, позволят создать новую международную норму – Fair Play Standard, которая позволит искоренить коррупцию.

**Декларации есть, механизмов нет** Можно ли считать это письмо в одном ряду с «Панамскими файлами», отменой банковской тайны тенденцией раскрытия информации?

«Тенденция на отмену банковской тайны идет уже давно и с каждым годом мы видим все больше и больше прозрачности со стороны банков, работающих с офшорами», – отмечает Галим Хусаинов, генеральный директор BRB INVEST.

«Идеи, которые изложены в этом письме, «гуляли» давно, но, видимо, «Панамские документы» стали толчком для того, чтобы столь уважаемые люди нашли друг друга и собрали их на одной странице», – комментирует экономист Алмас Чукин. Будет ли от этого эффект? «Возможно, что-то и произойдет, но такая важная иници-

атива одним письмом не решается. Мир вообще-то и до «Панамских документов» сильно изменился, но этот призыв отличается тем, что он больше обращен не к контролирующим органам, а к игрокам рынка и представителям госфинансов. Именно их призывают начать добровольно раскрывать ключевую информацию, которая касается выплаты налогов», – говорит эксперт.

Письма подобного рода – декларативные заявления, уверен Айдархан Кусанов, генеральный директор компании Almagest. Это из серии «Давайте жить дружно!»: «Давайте будем честными!» Кто с этим поспорит? Это хорошие призывы, правильные. Но само письмо – это не руководство к действию, что-то меняющее в этом мире, оно не содержит в себе никаких механизмов, никаких реалистичных шагов к исполнению. Это просто попытка тех, кто его подписывает, быстрее всех заявить, что они лучше, честнее всех.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

**\$ 1 млрд** похитила группировка Carbanak из разных банков мира

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

**Андрей Тимченко,** заместитель председателя правления по розничному бизнесу Сбербанка

Подробнее [Стр. 5]

Цитата номера

**«Могу сказать точно: постоянных безлимитных тарифных планов на мобильных сетях нигде нет»,**

– главный коммерческий директор АО «Казахтелеком» Рафаэль Абыханов

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

**Геннадий Головкин** готовится провести 35-й бой на профессиональном ринге

Подробнее [Стр. 10]

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НАВСТРЕЧУ ЛЕТУ

Планируйте летний отпуск с семьей в Анталии уже сейчас. Прямые регулярные рейсы из Астаны и Алматы будут выполняться с мая на комфортабельных судах «Боинг-767».

airastana.com



air astana

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

МЕХАНИЗМ  
КОНТРОЛЯ  
НАД СДЕЛКАМИ  
С ЗЕМЛЕЙ

Земельные участки сельскохозяйственного назначения иностранным гражданам в частную собственность передаваться не будут. Об этом сообщил вице-министр национальной экономики РК Кайрбек Ускенбаев на брифинге в Службе центральных коммуникаций. Иностранцы могут обладать земельными участками сельскохозяйственного назначения только на праве временного землепользования на условиях аренды сроком до двадцати пяти лет. В частной собственности иностранцев могут находиться земельные участки, предоставленные под застройку, за исключением земель, предназначенных для ведения товарного сельскохозяйственного производства и лесоразведения. При этом данная норма действовала и ранее, с принятием Кодекса 2003 года. «В случае если граждане и юридические лица РК продали иностранцам, то право собственности подлежит отчуждению в течение трех месяцев либо земельный участок должен быть переоформлен на право временного землепользования (до 25 лет) в указанный срок», — отметил Кайрбек Ускенбаев. Действующим законодательством урегулирован механизм контроля по сделкам с земельными участками сельхоз назначения иностранными землепользователями. (Соб. инф.)

КАДРОВЫЕ  
ПЕРЕСТАНОВКИ  
И НАЗНАЧЕНИЯАДАМАС  
ИЛЬКЯВИЧЮС

+ избран председателем совета директоров АО «Национальная компания «Каззахстан темир жолы»

## АЛИЯ БАБАЕВА

+ назначена генеральным директором РТ «Седьмой канал»

АШОК КУМАР  
СОНТАЛИЯ

+ назначен финансовым директором АО «АрселорМиттал Темиртау»

## БАКЫТБЕК БЕКПАНОВ

+ назначен руководителем управления по обеспечению деятельности специального представителя Президента РК на Байконуре

ВЛАДИМИР  
ШКОЛЬНИК

+ назначен внештатным советником Президента РК

## ДАУЛЕТЖАН ХАСАНОВ

+ назначен генеральным директором АО «Озенмунайгаз»

## ЕРЛАН АЙМУКАШЕВ

+ назначен акимом Усть-Каменогорска

## КАЙРЖАН ЕСЕН

+ избран президентом АО «Каражандасунай»

## КАИРБЕК ЕЛЕУСИНОВ

+ назначен первым заместителем генерального директора АО «Озенмунайгаз»

## ПАРАМЖИТ КАЛОН

+ назначен генеральным директором АО «АрселорМиттал Темиртау»

## РИНАТ АБДУХАЛИКОВ

+ избран президентом Ассоциации татар и башкир Казахстана

## ТИМУР КУЛИБАЕВ

+ назначен вице-президентом Олимпийского совета Азии (ОСА)

ЭЛЬМИРА  
СУХАНБЕРДИЕВА

+ назначена вице-министром образования и науки РК

## Заговор против доллара или синдром Нацбанка?



Вероника Герман

В зарубежных СМИ активно обсуждается тема очередного заговора против доллара. В общих словах он сводится к тому, что, встретившись в Шанхае, мировые политики заключили секретную сделку по ослаблению американской валюты. Поскольку из-за сильного доллара пострадали не просто отдельные компании или частные интересы, а целые страны. Сами же представители стран после встречи G20 отметили, что в целом было достигнуто общее понимание бессмысленности девальвационных войн. Именно после этой встречи курс доллара начал резко снижаться, поэтому некоторые эксперты убеждены, что вся эта ситуация попиивает теорией заговора.

Дорогой доллар не только вредит другим странам, но и самим Штатам. Айвар Байкенов, директор департамента аналитики АО «Асыл Инвест», считает, что это скорее совместная координация политики центральных банков мира. По его словам, все-таки балом на рынке

приват спекулянты и с ними бороться в одиночку достаточно сложно, поэтому необходима скоординированная работа, которая позволит сглаживать эти колебания. Именно поэтому «тут, вероятно, стоит говорить о договоренностях в плане координации политики, и если посмотреть объективно, то сильный доллар никому не выгоден — ни американцам, ни другим странам. Поскольку он вызывает девальвационные шоки либо оттоки из развивающихся стран. За последние годы, когда доллар стремительно укреплялся, во многих развивающихся странах разразился кризис», — отметил Айвар Байкенов. Если говорить о США, то огромный приток денег мог привести к развитию пузыря.

Этот вопрос уже поднимал американский инвестор и миллионер Джим Роджерс, когда в интервью Bloomberg спрогнозировал, что экономика США в ближайшие 12 месяцев окажется в рецессии, а американская валюта превратится в «пузырь». Причем он отметил, что на фоне проблем в других странах, включая азиат-

ские и европейские, доллар может стать самым привлекательным среди валют. «Если рынки по всему миру потеряют крах, все будут вкладывать в американский доллар, что может превратить его в «пузырь», — уверен Роджерс.

Нурлан Ашинов, начальник управления аналитики инвестиционной компании BCC Invest, придерживается иной точки зрения, считая, что в мире есть некие валютные войны. Он привел в пример действия европейского центробанка, который сейчас стремится усилить кредитование реального сектора экономики, понижая базовые ставки. Это в итоге давит на евро, снижая его курс к доллару. Он также придерживается мнения, что само правительство США было бы заинтересовано в слабом долларе, чтобы иметь конкурентное преимущество в своем производстве и т.д.

Анна Бодрова, старший аналитик «Альпари», напомнила, что этой «теории заговора» уже много лет. «Она то оживает, то вновь покрывается пылью. Доллар не доживает из-за текущей кредитно-денежной

политики своего регулятора и проблем внутри внешней благополучной американской экономики. Например, в США пока не удается запустить инфляционные процессы, которые бы способствовали более активному восстановлению иных секторов экономики. Доллар был и остается мировой валютой резервирования, и прямых реальных конкурентов на этом пьедестале у него пока нет. Можно долго говорить о рисках, подводных камнях или финале «века доллара», но пока американской валюте ничто не угрожает серьезным образом», — уверена российский эксперт.

## Синдром Нацбанка

Оценивая происходящее, курс тенге и влияние на него Нацбанка, Нурлан Ашинов считает, что тенге не дают укрепиться и по отношению, например, к рублю. По его словам, сейчас курс перевалил за 5 рублей, а исторически был в районе 4,7 тенге за рубль. «Понятно, что тенге зависит от рубля, но сейчас эффект в сторону рубля нивелируется», — добавил эксперт.

Он также не исключает, что Нацбанк скупает избыток предложения в долларах и заодно пополняет золотовалютные резервы, которые потратил в начале года, поддерживая тенге. Айвар Байкенов считает, что сейчас на курсе тенге сказываются фундаментальные факторы. По его словам, тенге падает существенно, а его укрепление происходит осторожно.

Анна Бодрова подчеркнула, что Нацбанк Казахстана и ранее, до смены своей кредитно-денежной политики, не очень информировал о выходе на валютный рынок с интервенциями и не афишировал размеры трат по этому поводу. «Доллар США остается внутри среднесрочного торгового канала с границами 333-347 тенге. Это всего 4% колебаний, что в разрезе низколиквидного рынка совсем немного. Пара «доллар/тенге» активно учитывает в своих котировках изменение настроений на рынке нефти. Геополитические риски сейчас минимальны. Вряд ли ЦБ РК участвует в торгах, это не входит в перечень его фискальных интересов», — заключила старший аналитик «Альпари».

## Доходы самых влиятельных глав центробанков мира

Сколько получают банкиры?

Ольга Фоминских

Главы центробанков мира решают экономические вопросы своих государств и вершат судьбу национальных валют. За свои заслуги они, как правило, получают хорошие заработные платы и бонусы. Корреспондент «Капитал.kz» собрал информацию по заработным платам самых влиятельных топ-менеджеров центробанков мира. Репортаж: заработная плата главы Нацбанка Украины Валерии Гонтаревой приведена для сравнения.

В Казахстане ситуация с открытостью зарплат чиновников пока непростая. Особенно после ряда скандалов и критики в адрес управленцев различных госкомпаний и госорганов. Стоит вспомнить случай с нынешним главой Нацбанка Данияром Акишевным, на которого в социальных сетях обрушились с критикой и сарказмом после того, как он рассказал, что у него нет сбережений. «У нас, как и у большинства семей, за ежедневные расходы отвечает супруга, крупные покупки мы совершаем после совместного обсуждения. Текущий уровень расходов на семью мне в настоящее время не позволяет делать сбережения. Мы вкладываем средства в дополнительное образование детей, и я считаю, что это самая правильная долгосрочная инвестиция», — сказал тогда Данияр Акишев.

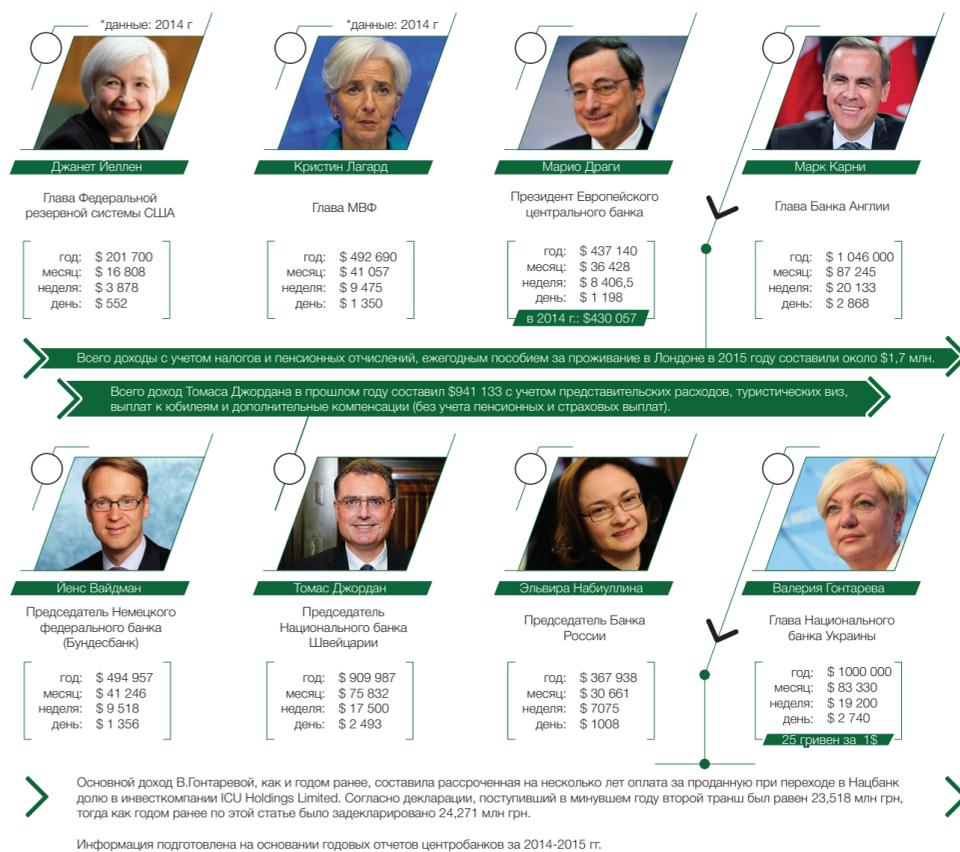
Между тем, судя по заработным платам некоторых глав центробанков, становится очевидным, что кресло председателя ЦБ вполне себе привлекательное. Однако и очень ответственное.

Джанет Йеллен стала 15-м председателем Федеральной системы в феврале 2014 года. На этом посту она сменила Бена Бернанке. Йеллен на тот момент имела большой опыт работы в ФРС. С 2010 года она была заместителем Бернанке. Чуть ранее управляла Федеральным резервным банком Сан-Франциско. Поговаривают, что Барак Обама поддерживал другого кандидата. Однако общество не приняло второго кандидата и он вынужден был объявить самоотвод. В итоге она стала первой женщиной, которая возглавила ФРС.

Француженка Кристин Лагард вступила в должность в июле 2011 года. Многие эксперты считают, что с ее приходом удалось реанимировать репутацию фонда. Впрочем, она запомнилась и хорошими делами. Например, когда в 2014 году после начала эпидемии Эболы в Западной Африке Лагард распорядилась, чтобы МВФ использовал свободные средства для облегчения долгового бремени стран, оказавшихся в кризисе. Это позволило им повысить выплаты врачам и медперсоналу. Впервые капитал МВФ был использован подобным образом. Зарплата директора-распорядителя Кристин Лагард утверждается советом управляющих. Ее уровень ежегодно корректируется на основе индекса потребительских цен в Вашингтоне (округ Колумбия). С учетом должностных обязанностей каждого члена руководства по состоянию на 1 июля 2014 года структура заработной платы руководства была следующей: директор-распорядитель получила за год \$492 690, ее первый заместитель — \$428 410, другие заместители — \$408 020.

## Сколько зарабатывают самые влиятельные банкиры мира?

\* данные представлены в \$



Кстати, именно она поддержала Марио Драги, главу Европейского центрального банка, после проведенной им программы количественного смягчения. Она отметила, что он сделал все от него зависящее для поддержания европейской экономики, а также для сохранения стабильности единой валюты. Однако Марио Драги достаточно осторожен во всех своих высказываниях, оказался в эпицентре акции активистов Femem, когда во время пресс-конференции к нему на стол запрыгнула одна из активисток группы и закричала «Остановите диктатуру ЕЦБ!»

Судя по годовому отчету Банка Англии, его руководитель Марк Карни получает заработную плату в 480 тыс. фунтов стерлингов в год с 2013 года. В 2014 году он отказался от ее повышения на 2%, а в 2015 году — и от 1,5%. Зато Комитет по вознаграждениям постоянно отслеживает преимущества для управляющих банка. Например, Марк Карни получает допол-

нительное ежегодное пособие в размере 250 тыс. фунтов стерлингов на проживание в Лондоне. При этом руководству предоставляются медицинские страховки и медицинские осмотры, а также другие льготы. Deutsche Bundesbank — это именно о нем говорил в недавнем интервью экс-глава Нацбанка и Народного банка Григорий Марченко — руководитель этого банка Иенс Вайдман возглавил его в 42 года и на тот момент был мало кому известен. Но в финансовых кругах поговаривают, что он был ближайшим консультантом канцлера Ангелы Меркель, за ним закрепилось прозвище «кризисного шептуна» Меркель.

Томас Джордан из Национального банка Швейцарии за свою работу ежегодно получает \$909 тыс. Всего в прошлом году он заработал \$941 тыс. с учетом представительских расходов, туристических виз,

пенсаций (без учета пенсионных и страховых выплат). Кстати, именно Томас Джордан в прошлом году посетил Казахстан для знакомства с экс-главой Нацбанка Кайратом Келимбетовым.

Эльвира Набиуллина возглавила Банк России в июне 2013 года, сменив Сергея Игнатьева. За время своей деятельности перевела Россию на новую денежно-кредитную политику и свободно плавающий курс. Согласно декларации ее супруга, ее доходы за 2015 год выросли на 2 млн руб. и составили 24,1 млн руб.

В заключение о доходах председателя Нацбанка Украины Валерии Гонтаревой. В прошлом году она получила доход в \$1 млн. При этом основной доход Валерии Гонтаревой, как и годом ранее, составила рассроченная на несколько лет оплата за проданную при переходе в Нацбанк долю в инвестиционной ICU Holdings Limited. Таким образом, даже в эпоху непопулярных решений зарплата глав ЦБ растут.

# Нефтяные «Ди Каприо» ломают когти «медведям»

Стоит ли странам «замораживать» добычу?

Елена Тумашова

Встреча нефтедобывающих стран в Дохе, прошедшая 17 апреля, обещала стать историческим событием на рынке нефти. Но этого не случилось: страны, по сути, так и не сели за стол переговоров, для того чтобы договориться о «заморозке» добычи на январских уровнях. «Ради шутки: а почему вообще произошли эти переговоры?», — спрашивает Елена Тумашова. «Ради шутки: а почему вообще произошли эти переговоры?», — спрашивает Елена Тумашова. «Ради шутки: а почему вообще произошли эти переговоры?», — спрашивает Елена Тумашова.

Но кроме шуток: что помешало игрокам прийти к единому мнению, какой эффект оказала инициатива на стоимость нефти и не стала ли идея в некоторой степени навязчивой, учитывая, что участники рынка никак не могут принять окончательное решение, хотя вроде бы согласовывают позиции, но с упорством переносят и переносят обсуждение вопроса? По просьбе «Капитал.кз» эксперты разбирались в причинах и следствиях неудавшихся переговоров и анализировали вероятность будущих решений.

## Глыба обид и соперничества

Министр энергетики РФ Александр Новак по итогам встречи сообщил: эксперты России, Саудовской Аравии, Венесуэлы и Катара подготовили проект соглашения по «заморозке» добычи. Предполагалось, что до октября этого года страны будут добывать такие объемы нефти, какие были зафиксированы в январе. Однако некоторые игроки — Саудовская Аравия в их числе — неожиданно изменили свою позицию, причем об этом стало известно только перед началом встречи. К соглашению, по их мнению, должен присоединиться более широкий круг участников.

«Итог встречи вполне ожидаемый. Неоднократно перед переговорами Саудовская Аравия заявляла, что не готова пойти на «заморозку», если к соглашению не присоединится Иран, который даже не прислал в Доху своих представителей. К Ирану присоединилась Ливия, которая также не согласна фиксировать объемы добычи», — комментирует Богдан Зварич, аналитик группы компаний «ФИНАМ».

Олжас Байдильдинов напоминает, что с самого начала «переговорной истории» придерживался такой позиции: страны не смогут ни о чем договориться, либо это будут условные, ни к чему не обязывающие договоренности. У ведущих нефтедобытчиков, поясняет эксперт, слишком разные интересы, слишком разные условия и цели, мешает глыба прежних обид и сопер-

ничества. «Прошедшее заседание как раз и выявило весь этот ворох нерешенных и нерешаемых проблем: встреча началась позже установленного срока, Иран официально не участвовал, не было определенности в том, какие страны должны поддержать идею», — перечисляет собеседник.

## Все дороги ведут в Саудовскую Аравию

Мнения о том, что Саудовская Аравия «рулит» в этой ситуации, придерживаются и Акбар Тукаев, заместитель генерального директора Казахского института нефти и газа. «Эр-Рияд очень ревностно относится к особой позиции Тегерана. Ключевые решения в нефтяной отрасли Саудовской Аравии сейчас принимают несколько фигур, включая принцев. Скорее всего, между ними периодически идут дискуссии на тему экономических и политических аспектов деятельности Ирана, конкуренции на рынках и возможности воздействия на страну. На 16-17 апреля пришлось особо негативное отношение», — предполагает аналитик.

Другое обстоятельство, которое, по его словам, воздействовало на итог встречи, — усилился аспект сложных взаимоотношений Москвы и Вашингтона. В США прошла серия публикаций на тему функционирования «Аль-Каиды». Россия является не только конкурентом Саудовской Аравии в глобальной нефтяной отрасли, но и стороной конфликта в Сирии.

Кроме того, Саудовская Аравия в очередной раз пытается уменьшить зависимость от нефтяных доходов, после того как продекларировала ряд масштабных планов (с очень знакомым нам словом «диверсификация») и объявила о безразличном отношении к уровню нефтяных цен, добавляет аналитик.

Между тем, по мнению Богдана Зварича, одна из причин неудачи в Дохе — подорожали цены на нефть. «Когда идея «заморозки» только появилась, нефть торговалась на уровне \$30, нынешние цены (\$42-44, — ред.) для Саудовской Аравии намного более привлекательные. Это позволяет ей не идти на компромисс в вопросе уровня добычи», — объясняет эксперт.

## «Лишнюю» нефть определит рынок

Всеобщая «заморозка» добычи, по задумке авторов этого предложения, должна сбалансировать производство и потребление, что в свою очередь должно привести к увеличению стоимости нефти.

Однако Олжас Байдильдинов считает, что фиксация добычи на январском уровне ничего бы не решила в принципе: многие ведущие производители добывали в первом месяце этого года на своих мак-

симумах. «Для выравнивания цен в действительности нужна не «заморозка», а снижение добычи. Но на это никто не пойдет. Все считают свои доходы и не готовы жертвовать ими, что является разумной позицией. Никто не считает свою нефть «лишней» на рынке», — говорит аналитик. По его словам, определить «лишнюю» и дорогую нефть могут только рынок, цены и реальная себестоимость.

При этом, подчеркивает эксперт, «заморозить» добычу планировалось лишь до осени. То есть даже если бы страны договорились и реально исполняли договоренности, то осенью мы бы увидели новый виток этой нефтяной войны. Это больше походило бы на временную передышку боксеров между раундами, после которой они с новыми силами начали бы этот бой.

## А нужно ли сокращать добычу?

«Еще накануне встречи в Дохе я отмечал, что в первую очередь важна не фактическая «заморозка», а сама идея консолидации экспортеров нефти. Простая демонстрация такой возможности плюс активное обсуждение в СМИ поставили «капкан» биржевым «медведям», — говорит Акбар Тукаев. Он предлагает посмотреть на биржевую статистику: число коротких (спекулятивных) позиций по нефтяным фьючерсам и опционам в период с января по апрель этого года на Лондонской бирже уменьшилось со 140 тыс. до 50 тыс., на Нью-Йоркской — с 200 тыс. до 80 тыс. «Таким образом, нефтяные «Ди Каприо» показали новый уровень выживаемости и «обломали когти» более половине представителей «медвежьего клана». Благодаря этим и другим аспектам вопрос сокращения добычи уже в ближайший год несколько потеряет в актуальности», — поясняет эксперт.

Вместе с тем, по его словам, события 2015 года показали, что приток глобальной добычи нефти более чем на 2,5 млн барр./сут. в отсутствие адекватного роста спроса чреват повышенной ценовой волатильностью на рынках. Острота этой проблемы в ближайшее десятилетие будет снижаться по мере истощения нефтяных ресурсов у трети текущих нефтедобывающих государств. Но для оперативного решения задачи желательно не допускать притока мировой нефтедобычи более, чем на 1,5 млн барр./сут. Контролировать этот процесс только силами ОПЕК (в ее нынешнем виде) малопродуктивно, считает собеседник. Желательно создание организации, которая объединит не только страны-нетто-экспортеры, но и ведущих нефтепроизводителей и представителей международных организаций, прогнозирующих потребности в углеводородах мировой и региональных экономик. «Ко-

нечно, такое предложение можно назвать и «маниловским прожектом», но то, как болезненно реагирует казахстанская экономика на цены на нефть, заставляет думать и о таких инициативах», — отмечает Акбар Тукаев.

## Остановили внутренний диалог

Вновь сесть за стол переговоров — или, по крайней мере, сделать вид, что готовы это сделать, — страны могут в июне. В этом месяце традиционно проходит очередное заседание ОПЕК и, как сообщил источник Reuters, участники картеля сначала намерены сформировать на этой встрече единую позицию внутри организации, а затем, возможно, подключить к обсуждению коллег «извне».

Однако эксперты, прокомментировавшие «Капитал.кз» вопрос, состоятся ли все же встреча и придут ли к единому решению ее участники, не уверены ни в первом, ни во втором.

Июньская встреча — если состоится — будет аналогичной по результатам апрельской, то есть безрезультатной, считает Олжас Байдильдинов.

Богдан Зварич отмечает, что вернуться к вопросу «заморозки» страны пожелают только в том случае, если цены на нефть попадут в очередную волну снижения. «Способность производителей нефти договориться имеет обратную зависимость от цен на нефть. Чем ниже цены, тем больше шансов, что все страны будут согласны на «заморозку» добычи. Если рынок энергетических производителей обновит январские минимумы, вполне возможно, что страны будут готовы пойти на снижение добычи. Пока же цены находятся выше \$40 за баррель, вероятность договоренностей выглядит минимальной», — комментирует аналитик.

Акбар Тукаев уверен: многое будет зависеть от позиции России и ситуации, которая сложится на рынке в мае. «По ряду прогнозов это будет самый критичный период 2016 года в плане спроса и предложения. Если реализуются пессимистичные сценарии — снизится спрос в ведущей дюжине нефтепотребителей мира и увеличатся темпы добычи в Иране и группе других государств, — то в мае-июне обсуждение вопроса «заморозки» активизируется», — говорит эксперт. Если же за счет падения добычи в США, Кувейте, ОАЭ, Мексике, Нигерии, Бразилии и др. конец весны пройдет без «эксцессов», то вопрос будет подниматься только в преддверии отдельных сезонных всплесков в ведущих странах добычи и потребления нефти.

«В целом же вероятность подписания соглашения о «заморозке» снижается с каждым днем. Новой вспышки активности действий России пока не ожидается», — заключает аналитик.

## ЛОНДОНСКИЕ БОГАЧИ ПЕРЕХОДЯТ НА АРЕНДУ ЖИЛЬЯ

Многим британцам покупка собственного жилья не по карману, но теперь недвижимость в Лондоне все чаще снимают и состоятельные люди. После повышения гербового сбора в конце 2014 года недвижимость в элитных районах британской столицы начала дешеветь, поэтому потенциальные покупатели домов и квартир стоимостью более 10 млн фунтов теперь предпочитают брать их в аренду. Тренду может способствовать также беспокойство по поводу членства Великобритания в ЕС и использования офшорных компаний для покупки недвижимости после утечки панамских документов, отмечают риэлторы. С 2011 года число арендных сделок с недвижимостью дорожало 10 млн фунтов ежегодно увеличивалось более чем в 2 раза, а за 12 месяцев по март 2016 г. — почти на треть по сравнению с предыдущим годом, по данным консалтинговой компании в сфере недвижимости Knight Frank. В то же время количество сделок купли-продажи таких домов за последний год снизилось на 33% — до 138. Гербовый сбор на недвижимость стоимостью 15 млн фунтов составляет 1,7 млн фунтов, что эквивалентно затратам на аренду в течение трех лет, отмечает Том Билл из Knight Frank. Кроме того, в апреле 2016 года приняты реформы, по которым гербовый сбор становится еще больше, если у покупателя уже есть недвижимость. Увеличивается и длительность аренды элитных домов и квартир. Если в предыдущие пять лет она составляла 12-17 месяцев, то теперь в среднем два года. (vedomosti.ru)

## КОНТРАФАКТ НА \$461 МЛРД

Годовой оборот контрафактной и пиратской продукции в мире, по данным Организации экономического сотрудничества и развития, достиг \$461 млрд. По данным опубликованного доклада ОЭСР, на долю поддельной продукции в мире приходится примерно 2,5% мирового импорта. На рынке стран Европейского союза контрафакт занимает около 5% от общего объема торговли. В докладе отмечается, что наиболее часто подделывают продукцию американских брендов: до 20% товаров из США на самом деле являются контрафактными. Среди наиболее часто подделываемых товаров также итальянские марки (15%), французские и швейцарские (по 12%), японские и немецкие (по 8%). Большая часть всей контрафактной продукции в мире, по данным экспертов ОЭСР, производится в Китае: 63,2% от всех подделок в мире. Среди других лидеров по производству поддельных товаров такие страны как Турция (3,3%), Сингапур (1,9%), Таиланд (1,6%) и Индия (1,2%). К таким оценкам эксперты ОЭСР пришли на основе анализа почти 500 тыс. случаев конфискации товаров таможенными ведомствами различных стран мира в период 2011–2013 гг. (vedomosti.ru)

## В ШВЕЦИИ ВСЕ МЕНЬШЕ СТОРОННИКОВ ЕС

В Швеции заметно сократилось количество сторонников Евросоюза. Большинство граждан этой страны считают, что ЕС движется в неверном направлении. Об этом свидетельствуют данные опроса, обнародованные в понедельник, 18 апреля. Эти данные показывают, что в настоящее время лишь 39% шведов одобряют членство своей страны в Евросоюзе, тогда как осенью 2015 года число сторонников ЕС составляло 59%. При этом каждый пятый респондент считает, что членство Швеции в ЕС — это плохо. Эксперты связывают это с нынешним миграционным кризисом в Европе. В минувшем году в Швецию прибыло более 160 тыс. соискателей убежища. Когда в ноябре в Швецию стали прибывать по 10 тыс. беженцев в неделю, правительство этой страны объявило, что оно уже не в состоянии обеспечить приток всех новоприбывших. Шведские власти ввели пограничный контроль и ужесточили весьма либеральное законодательство о беженцах. Миграционный кризис в Евросоюзе разразился в 2015 году. Беженцы по нескольким маршрутам, в том числе через территорию Турции, и далее, через Эгейское море направляются в Грецию. Этим путем уже воспользовались более 850 тыс. беженцев. Всего за прошлый год на территорию ЕС прибыли более миллиона мигрантов. (dw.com)

## СМЕРТНАЯ КАЗНЬ ЗА ВЗЯТКУ В \$460 ТЫС.

Верховный народный суд и Верховная народная прокуратура Китая установили минимальный размер взятки, присвоение которой будет караться высшей мерой наказания. Как сообщает агентство «Синьхуа» со ссылкой на соответствующий юридический документ, максимальным наказанием для преступников, вина которых была доказана в получении взятки или присвоении незаконным путем денежных средств на сумму 3 млн юаней (\$460 тыс.) или более, станет смертная казнь. Напомним, в феврале китайские власти объявили, что антикоррупционная кампания, запущенная в 2013 году, вплотную приблизится к ядру политической системы страны. В 2016 году проверки проведут в отделе пропаганды Компартии Китая (КПК), Национальной комиссии по реформам и развитию и даже самой Центральной комиссии по проверке дисциплины, которая и занимается антикоррупционными проверками. Китайские власти и лояльные к ним комментаторы утверждают, что основная задача кампании — укрепить доверие народа к КПК и способствовать проведению реформ. Критики возражают, что созданная председателем КНР Си Цзиньпином атмосфера страха среди чиновников вредит экономике и способствует лишь укреплению его личной власти. Согласно официальной статистике, только в январе этого года были наказаны 5459 чиновников. По данным комиссии, в 2015 году за нарушение партийной дисциплины были наказаны почти 50 тыс. чиновников. (kommersant.ru)



# Как сделать экономику честной?

[Начало на стр. 1]

«Главные коррупционеры в мире — западные компании, так называемые транснациональные корпорации. Именно транснациональные капиталы дают взятки, укрываются от уплаты налогов. У развивающихся стран на это просто нет денег», — поясняет собеседник. По его мнению, крупным компаниям, которые подписывают подобные письма, лучше бы разработать корпоративную стратегию, внутреннюю политику, пресекающую дачу взяток — было бы больше пользы.

## Как отсортировать деньги в офшорах?

Возможно ли с помощью перечисленных в письме пунктов изменить сложившееся положение вещей, реально бороться с коррупцией, офшорами? И если новая международная норма — Fair Play Standard — действительно будет разрабатываться, кто должен этим заниматься? Может ли она носить официальный характер, если страны к ней присоединятся (как, например, Базель — для банков), или все же может существовать только на уровне рекомендаций?

Отвечая на эти вопросы, Алмас Чукин указывает на некоторые успешные инициативы, также имеющие глобальный масштаб. «Много лет назад началась кампания за сохранение окружающей среды. Производители в разных сферах стали применять переработанное вторсырье и гордо писать об этом на этикетках. Появились новые стандарты энергоэффективности для домашней техники. Сработало! Несомненно. Лет 10-15 назад общественность стала бороться за человеческие условия для работников стран третьего мира, продукция которых поступает на прилавки западных стран. Крупнейшие международные компании теперь проверяют условия труда на заводах своих подрядчиков от Бангладеш до Колумбии. Потихоньку и эта инициатива срабатывает. Причем она может работать только в добровольном порядке. Правительство США не имеет права и не пошлет своих инспекторов из Минтруда в Бангладеш. Это может сделать по взаимному согласию только заказчик и подрядчик», — приводит примеры аналитик.

Айдархан Кусанов напоминает об английской инициативе прозрачности нефтяных доходов, весь смысл существо-

вания которой сводится к простой фразе: «Ну и что, что она есть? На практике она не действует».

Оценивая действенность предлагаемого стандарта, Галим Хусанов отмечает: все зависит от желания стран. «Естественно, если будет желание США и основных стран ЕС ограничить операции с денежными средствами, полученными незаконным путем, то это существенно ударит по коррупционерам, так как, по сути, они этими деньгами не смогут воспользоваться», — говорит он. Основная проблема, по мнению эксперта, — это вопрос разделения денежных средств в офшорах: какие достались незаконным путем, какие были заработаны легальным образом и офшоры для них использовались лишь с целью сохранения и налоговой оптимизации. Наиболее близки к созданию такой системы именно страны ЕС.

## Движение может быть только общим

«Капитал.кз» задал экспертам вопрос: «Считаете ли вы, что современный мир начал меняться или уже изменился и что в экономике действуют другие силы, «вы-

тalking» офшоры, налоговые гавани из реальности?»

Мир меняется и меняется очень быстро, считает Алмас Чукин. Одним из важных факторов становится интернет: в докомпьютерную эпоху все призывы к прозрачности и доступности информации разблещены бы о невозможности использования такой нормы. «В прессе написали о том, что «панамская утечка информации» — это 11 миллионов документов. Раньше такой объем унести никто бы не смог, это же вагоны бумаги, а тем более прочитать и выписать все имена и связи. Сейчас это заняло несколько часов работы компьютера, а потом уже сотни журналистов разобрали готовые данные — кто есть кто, и кто кому и что должен», — говорит аналитик.

По его мнению, налоговая тайна останется всегда, поскольку коммерческая тайна вечна. «Полной прозрачности не будет никогда, но это не значит, что ничего не надо делать. На данный момент даже крупнейшие компании мира отказываются от простейших требований, и движение тут может быть только общим. Никто не захочет подставляться в одиночку первым», — уверен Алмас Чукин.

Галим Хусанов отмечает, что пока рано говорить об изменении мира, так как, помимо европейских офшоров, существует множество азиатских стран с льготным налогообложением, и если менять что-то, то нужно менять везде, однако в Азиатском регионе это сделать будет гораздо сложнее, чем на Западе. «К тому же офшорный бизнес для многих стран является основным источником дохода, просто так они от него вряд ли откажутся», — говорит аналитик. И добавляет: «Без альтернативной замены».

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

НЕФТЕСЕРВИС В РК  
СОКРАЩАЕТСЯ

В Казахстане объем нефтесервисных работ по итогам 2015 года в среднем сократился на четверть, сообщил исполнительный директор Союза нефтесервисных компаний Нурлан Жумагулов. «По итогам 2015 года в Казахстане объемы нефтесервисных работ сократились на 25%, и это при средней цене на нефть \$51 за баррель. За первый квартал 2016 года средняя цена не превысила и \$40», – сказал Нурлан Жумагулов на брифинге во вторник в Астане. По итогам 2015 года на нефтесервис затрачено 1,1 трлн тенге, или 36%, тогда как в 2014 году общий объем нефтесервисных услуг составил 1,3 трлн тенге, или 44% от общего закупок товаров, работ и услуг. По его словам, сокращение связано с уменьшением буровых работ, капитального ремонта скважин. («Интерфакс-Казахстан»)

СПК «КАСПИЙ» НЕ  
КУПИТ ДОЛЮ В АЗПМ

Комитет по регулированию естественных монополий и защите конкуренции Министерства национальной экономики Казахстана вынес решение о запрете на экономическую концентрацию для СПК «Каспий», которая намеревалась приобрести более 50% доли участия в уставном капитале ТОО «АЗПМ» (Актауский завод пластических масс), сообщила пресс-служба Минэкономики. В ходе рассмотрения ходатайства установлено, что ТОО «АЗПМ» включено в перечень дочерних, зависимых компаний АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», предлагаемых к передаче в конкурентную среду, утвержденный постановлением правительства от 30 декабря 2015 года «О некоторых вопросах приватизации на 2016-2020 годы». «Учитывая, что согласно правилам приватизации право на выкуп отчуждаемых акций (долей участия) юридических лиц, принадлежащих АО «Самрук-Казына», принадлежит только субъектам частного предпринимательства, а не юристам с участием государства (более 50%), в совершении данной сделки усматриваются признаки ограничения конкуренции», – говорится в сообщении. Единственным учредителем национальной компании «Социально-предпринимательская корпорация «Каспий» является акимат Мангистауской области. Акционерами ТОО «АЗПМ» являются АО «КазМунайГаз – переработка и маркетинг» (97,8%) и АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (2,2%). («Интерфакс-Казахстан»)

В «ОЗЕНМУНАЙГАЗЕ»  
СМЕНИЛСЯ  
ГЕНДИРЕКТОР

Генеральным директором АО «Озенмунайгаз» назначен Даулетжан Хасанов. О кадровых изменениях было объявлено на собрании, сообщает пресс-служба компании. Максат Ибагаров, который ранее занимал данный пост, переведен на другую должность. «Максат Онгарбаевич успешно руководил компанией в очень непростой период и добился значительных успехов в реализации производственных и социальных программ. (...) В свою очередь Даулетжан Кенесович Хасанов в течение трех лет был президентом АО «Каражамбасмунай». Опытный специалист и умелый руководитель. Уверен, он приложит все усилия для реализации долгосрочного стратегического плана развития АО «Озенмунайгаз», – сказал в своем выступлении генеральный директор АО «РД «КазМунайГаз» Курмангазы Искадиев. (Соб. инф.)

ГОСДУМА ОБСУДИТ  
КАСПИЙ

Протокол к соглашению между Россией и Казахстаном о Каспии внесен в Госдуму. Будет решен вопрос о проведении дополнительного изучения недр до подписания соглашения о разделе продукции. Протокол о внесении изменения в Протокол к Соглашению между Россией и Республикой Казахстан о разграничении дна северной части Каспийского моря в целях осуществления суверенных прав на недропользование от 6 июля 1998 года, президент РФ внес на ратификацию в Госдуму. Вносятся изменения в Протокол от 13 мая 2002 года к Соглашению между Россией и Казахстаном о разграничении дна северной части Каспийского моря в целях недропользования. Эти изменения позволят правительству РФ оформить ООО «Нефтегазовая компания Центральной» право на недропользование сроком на 25 лет с этапом геологического изучения недр на срок до семи лет. Таким образом, будет решен вопрос о проведении дополнительного изучения недр до подписания соглашения о разделе продукции. (ИА REGNUM)

КИТАЙ СТРЕМИТСЯ К  
7 МЛН БАРР./СУТ.

Китайские нефтяные компании до конца этого года будут импортировать порядка 7 млн баррелей нефти в сутки. Об этом сообщается на сайте китайской нефтегазовой корпорации Sinopec. «Китай продолжает скупать нефть с целью увеличения стратегических запасов. Увеличению объема импорта способствует и спрос со стороны независимых нефтеперерабатывающих компаний, стремящихся извлечь максимум выгоды из падения стоимости сырья в условиях неизменных цен на бензин», – говорится в сообщении. «По мере заполнения резервуаров, предназначенных для хранения национальных стратегических запасов нефти, в ближайшее время произойдет некоторое снижение спроса на нефть со стороны КНР. Однако в стране строятся новые емкости для хранения стратегических запасов нефти, что приведет к новой волне увеличения спроса на нефть со стороны Китая во втором полугодии», – полагают эксперты компании. За первый квартал 2016 года Китай увеличил объем импорта нефти в годовом выражении на 13% – до 91,1 млн тонн. При этом суточный объем импорта нефти составил 7,34 млн баррелей. (ТАСС)

■ Андрей Лаврентьев:  
«К 2020 году можно будет  
говорить о производстве  
электрокаров в Казахстане»

Гаухар Ануарбек

Один из самых активных участников казахстанского автомобильного рынка Андрей Лаврентьев себе не изменяет: встреча с корреспондентом «Капитал.kz» случилась в формате экспромта, тем не менее разговор получился полезным и насыщенным на весьма ценную для любого журналиста информацию. Как и чем живет сегодня отечественный авторынок? Какие сюрпризы готовят казахстанские автопроизводители в ближайшие годы и как участники рынка оценивают последние инициативы правительства, запущенные во благо автопрома, – об этом в интервью с председателем совета директоров AllurGroup и президентом Ассоциации казахстанского автомобильного бизнеса Андреем Лаврентьевым.

– Андрей Сергеевич, давайте сразу с главного: какие новости у казахстанского автопрома, есть ли успехи или, напротив, есть проблемы?

– Один из основных положительных факторов – шесть из семи имеющихся у нас на сегодня заводов в этом году перейдут к процессу сварки и окраски, то есть из листов простого металла будет получаться готовый автомобиль. Правда, пока с наличием иностранных компонентов, включая двигатели и коробки передач. Но для того чтобы перейти ко второму процессу производства, нам необходим первый. Без него мы не можем начать производство запасных частей.

Вторая новость авторынка – заложена первая индустриальная зона, приглашены китайские и европейские партнеры. Это как раз второй шаг для производства автокомпонентов. Зона расположена в Костанайе, буквально два месяца назад было принято решение правительства и акимата Костанайской области о наличии такой зоны. Выделено финансирование на инфраструктуру и разработку этого проекта.

И иностранные компании, в частности, китайская China Manufactory Corporation – это самая крупная компания по развитию индустриальных зон и автомобильных кластеров – заходит инвесторами в этот проект. Это достаточно большое дело и автомобильисты меня понимают, насколько это важно – иметь свою базу автомобильных компонентов, не зависеть от наших европейских, российских, китайских поставщиков. Что это даст? Уровень локализации будет повышаться, а стоимость автомобилей пропорционально снижаться. Чем ниже стоимость автомобиля, тем рынок будет шире, конкурентоспособность выше.

Еще один тренд рынка – вход китайской компании JAC на территорию костанайского кластера по производству автомобилей в сегменте от \$9 тыс. Кстати, мы предложили сейчас рынку автомобиль, который стоит 3 млн тенге. Это наш, казахстанский, автомобиль, внедорожник, с определенным набором опций, достаточно хорош. Эту модель, могу вам сказать, пока особо нигде не афишировали, но до конца текущего года она отправится на сварку и покраску и будет доступна. Кроме того, в этом году полным ходом идет процесс производства брендов Hyundai, Shacman, Daewoo Bus. То есть в автопроме все хорошо. Мы сейчас разогнали поезд, создали всю инфраструктуру, для того чтобы этот поезд поехал, насыпали угля в котельную, и сейчас все уже дает результат. Я могу также сказать, что мы ждем первую экспортную продукцию в этом году. Эти предприятия были созданы ради экспортного потенциала. Первые проекты – это Hyundai и бренд Peugeot, они пойдут экспериментально на рынок России. В настоящее время мы решили все вопросы по компенсации российского утилизационного сбора и в этом году однозначно идем на экспорт.

– Известна ли реакция российских коллег на экспортные планы казахстанских автопроизводителей?

– Это невеликий объем. Но это прецедент, который автомобильная промышленность достигла за пять лет, – чтобы была возможность для выхода и конкуренции на российском рынке. Хотя, действи-

тельно, оттуда сейчас идут достаточно не позитивные новости, там наблюдается общее падение спроса. Но переживать нам нечего, российский рынок достаточно большой, казахстанский рынок – это всего 10% от российского. Поэтому когда мы говорим, что идем штурмовать наших российских коллег в хорошем понимании этого слова, то для них мы на самом деле, конечно, не представляем большую угрозу. Для нас – да, это колоссальный объем, который дает нам возможность и перспективы в будущем. А нашим российским коллегам мы все время объясняем: ребята, не напрягайтесь, не бойтесь нас. Хотя конкуренция на российском рынке очень высокая, там компании достаточно зубастые, большие, крупные, с огромным лобби-ресурсом.

– Еще один вопрос, традиционный, но показательный: каковы брендовые предпочтения казахстанцев, какие марки лидируют по спросу?

– Ну, здесь ничего не поменялось. Как всегда самый большой объем рынка – Lada Prigo. Здесь все банально. Во-первых, этот автомобиль в самом широком сегменте с точки зрения стоимости – от 2,5 до 4 млн тенге. Во-вторых, Lada – исторически тот автомобиль, который наш потребитель привык видеть, он связывает его с историческим прошлым Советского Союза, у нас до сих пор не перерезаны пути, мы все еще туда смотрим. Более того, это автомобиль, который можно починить в домашних условиях. Для многих потребителей все эти факторы стали одними из ключевых в приобретении данного автомобиля. Таким образом, Lada у нас бренд номер 1.

Второе место – это корейские бренды, которые и на мировом рынке, и в Казахстане, и в ЕАЭС идут под большим флагом – это Hyundai, KIA. Бренды, которые порой выходят за лимит в 3,5 млн тенге, но все равно находятся в самом широком сегменте В- и С-классов. Это лидеры номер 2.

Третью категорию, если смотреть масштабно, начали занимать китайские производители. Хотя на рынок в прошлом году они заходили не так активно, но зато показали хорошие результаты по 2014 году и начиная с 2015 года перешли на производство, в том числе на костанайскую площадку.

Далее идут европейские и японские машины. Тойота считает казахстанский рынок практически домашним, потому что доля этой марки в разбивке сегментов иной раз выходит на высокие позиции. И та политика по снижению стоимости автомобилей, по увеличению гарантийного ремонта, которую ведет Тойота Motor Corporation в Казахстане, показывает до-

статочно рыночный результат. Это бренд, который всегда находится в пятерке и лояльность к нему у казахстанцев очень высокая.

Закрывают наш список лидеров европейские бренды, потому что европейские автомобили – это более дорогие автомобили. Хотя появились два новичка – Peugeot и Renault, которые откусили, буквально оторвали у корейских производителей свою долю рынка. Модели Renault Duster и Peugeot 301 показали очень хороший результат.

Вот такие предпочтения. По В- и С-сегментам в лидерах большие легковые автомобили с багажником, универсалы, на автоматической коробке передач. Далее паркетные внедорожники, здесь также падения никакого нет. Слегка упал рынок по большому внедорожникам, и в принципе это нормально с учетом увеличения стоимости бензина, мировых тенденций потребления, энергобезопасности, ресурсности. Поэтому данный рынок немного падает, но глобально, но тренд определенно есть.

Что касается предпочтений по цвету, то как говорил Генри Форд: «Какая машина должна быть черной? Любая» (смеется). Черный, белый, серебристый – это постоянные тренды. Сейчас девушки пытаются сделать модными такие цвета, как синий, красный, желтый – они появляются на рынок, но я не скажу, что массово.

– Андрей Сергеевич, интересна ваша оценка популярности электрокаров, которую наблюдаем сегодня весь мир.

– Да, это огромный тренд. Просто историческая справка: парижское соглашение по поводу изменения климата подписали в конце прошлого года многие страны Европейского союза. Согласно данному документу, с 2050 года эти государства откажутся от эксплуатации двигателей внутреннего сгорания. То есть с 2035 года эти страны перестанут производить двигатели внутреннего сгорания, ни на бензине, ни на дизеле автомобили там ездить уже не будут.

Экологическая ситуация во многих странах ужасающая. Мы с вами, жители Алматы, не понаслышке это знаем, наблюдаем. В Китае, в Пекине, люди не видят небо годами. Поэтому в тенденции мирового автомобилестроения по продуктам векторы ясны – это электрические автомобили, гибридные и водородные автомобили. Единственное, что пока сдерживает данный процесс, это развитие инфраструктуры и время зарядки аккумулятора. Если мы с вами подвезем на заправку – три минуты и автомобиль готов. Я езжу по своим делам и заправиться могу в любом ауле. А у электрического авто-

мобиля время зарядки аккумулятора достаточно существенное. Когда машина должна 4-5 или даже 8 часов стоять на зарядке, и ты не можешь ее эксплуатировать, это определенного рода ограничения. Но вы знаете, что уже открыты новые технологии, когда 75% батареи заряжаются за 3-5 минут, меняется структура батареи, она становится более дешевой, и стоимость автомобиля, соответственно, тоже снижается. Другими словами, это будущее. Если говорить о стоимости автомобиля, то Китай поставил для себя задачу снизить цену на электрический автомобиль до \$7,5 тыс. в ближайшие пять лет. Вы знаете, что как только было объявлено о том, что Tesla стоит 35 тысяч, было собрано за два дня 217 тысяч заказов. Хотя автомобилей еще нет, только объявлен конкурс и есть какая-то стратегия производства.

– Ну, а как думаете, Казахстан сможет успевать за такими тенденциями на рынке?

– Лидером в данной области является Китай, и это понятно. Они приобретают до 27 миллионов автомобилей ежегодно – это колоссальная цифра! 33% всего рынка электрических автомобилей в мире занимает КНР, эта страна номер один по разработкам, по технологиям, по внедрению всех новинок. И такие компании, как JAC, Geely, CHANGAN – одни из лидеров, которые получают государственные гранты, в том числе на разработку электрических автомобилей. Все это, повторюсь, говорит о том, что будущее только за электро-мобильями. Никакого другого будущего в нашем большом мире просто не существует. Я уверен, что эта тенденция очень скоро нас догонит, уже к 2020 году. Во всяком случае к этому времени будут планы автомобильного производства в Казахстане. Мы начнем переходить к производству электрических автомобилей уже достаточно массово. Необходимо менять нашу инфраструктуру. Мы, как ассоциация, как автопроизводители в этом напрямую заинтересованы, будем этот вопрос постоянно поднимать. Тенденция мировая и она обязательно нас догонит.

– Не могу вас не спросить – что думаете о той шумихе вокруг утилизационного сбора на автомобили, которая возникла совсем недавно в Казахстане?

– У нас все как всегда – слышим звон, да не знаем где он (улыбается). На самом деле, если говорить об утилизационном сборе и разнице в этом смысле, например, с Российской Федерацией, то Казахстан никогда не применял утилизационный сбор как некую барьерную тему или в целях защиты собственного автомобильного производства. Казахстан давно определился: утилизационный сбор противоречит требованиям ВТО напрямую, и мы знаем, что у России были определенного рода диспуты по этой теме. Все потому, что эта мера является дискриминационной по отношению к любому импортному товару. В этом отношении Казахстан пошел абсолютно четким, законным путем, согласованным с нашими партнерами, в том числе и по ВТО. Мы приняли европейскую систему расширенной ответственности производителей о том, что каждый производитель, подчеркнут, каждый, не важно производит ли он в стране, или импортирует свой товар, завозя его на территорию Республики Казахстан, должен платить определенный экологический налог на утилизацию того, что в конце концов потеряет свои свойства. То есть когда-нибудь наступит время, когда авто необходимо будет просто похоронить. Сейчас у нас кладбище находится в поле, где угодно, но только не там, где на самом деле должно утилизироваться автомобильное средство.

Мы говорим о создании реальной отрасли по авторизации, по утилизации автомобилей, который в конце концов превращается в автомобильные компоненты. Мы говорим, что с этой программой мы сможем сделать абсолютно законченный круг развития автомобильной индустрии в нашей стране. Поэтому расширены обязательства производителей. Они утверждены с первого числа и подписаны постановлением правительства, сейчас туда внесено четыре кода – это покрышки, масло, автомобили и автомобильные запчасти. И постановления уже действует.



# ■ Чего ждать от интернет-банкинга в Казахстане?

Своим видением поделился заместитель председателя правления Сбербанка Андрей Тимченко

Ольга Фоминских

Казахстанские банки активно развивают цифровые каналы обслуживания, причем у них есть все возможности стать передовыми. Очевидно, победа в конкурентной борьбе будет за теми игроками, которые, не жалея средств, вкладывают в свои дистанционные каналы. Еще в 2014 году президент Сбербанка России Герман Греф говорил о том, что в ближайшие годы главными конкурентами банков станут не другие банки, а крупные интернет-ресурсы. Именно поэтому российский банк активно работает над улучшением своей IT-системы, благодаря которой на фоне других игроков чувствует себя увереннее. Как после таких амбициозных планов развивается казахстанская «дочка» Сбербанка и его цифровые каналы обслуживания, в интервью «Капитал.kz» рассказал Андрей Тимченко, заместитель председателя правления по розничному бизнесу Сбербанка.

## Один банк для всех услуг

- Андрей Игоревич, прежде всего, о самом злободневном вопросе – кредитовании для населения. Что сегодня происходит на этом рынке? Кстати, в феврале ваш банк возобновил кредитование в тенге. Каков сегодня спрос на займы?

- После некоторого затишья мы вновь начали развивать кредитование, в первую очередь я говорю о кредитовании в тенге. Из-за ситуации с дефицитом ликвидности на рынке стоимость кредитов пока не вернулась к уровню прошлого года. Но уже очень близка. Сегодня мы наблюдаем всплеск спроса со стороны физических лиц на кредитование, и наш банк готов к нему. За последние полгода больше всего снизился спрос на ипотеку, но сейчас мы наблюдаем его возобновление и увеличение количества заявок.

За счет каких средств мы будем кредитовать? Мы привлекаем большое количество депозитов в тенге, как от населения, так и от компаний. Растут остатки на карточных и текущих счетах, потому что стремительно увеличивается клиентская база. Уже более миллиона клиентов выбрали Сбербанк не только для кредитования, но и для обслуживания в повседневной жизни.

- Какие еще продукты пользуются спросом у физических лиц?

- У нас очень популярны переводы в Россию, поскольку там присутствует материнский банк. Мы также предлагаем широкий ассортимент монет из драгметаллов и слитки из золота. Конечно же, надо упомянуть про наши карты. Как вы знаете, группа Сбербанка присутствует в 21 стране, поэтому мы предлагаем нашим клиентам возможность снятия наличных без комиссии в банкоматах в большинстве этих стран. Кстати, по информации международных платежных систем, у нас объем оборотов по картам за границей значительно выше, чем у других банков. Те, кто выезжает за рубеж – отдохнуть, учиться или в командировки, – часто используют наши карты.

- Ожидать ли казахстанцам каких-то новых продуктов и услуг от Сбербанка?

- На сегодняшний день банк имеет огромный ассортимент продуктов. Но у нас большие планы по развитию так называемого партнерского направления. У нас внутри банка обсуждается вопрос – насколько мы хотим и готовы развивать собственную систему лояльности. В принципе, мы не снимаем этот вопрос, но пока решили сделать упор на использовании систем лояльности наших партнеров. В ближайшее время мы запустим несколько крупных проектов. К примеру, наши клиенты смогут копить мили или бесплатные минуты. Это будет очень выгодно тем, кто рассчитывается не наличными, а картами. По нашим подсчетам, даже клиенты, не часто использующие карты, смогут к концу года накопить на билет за рубеж.

- Почему-то в отличие от России, где очень популярны эти мильные программы, в нашей стране они не прижились или банки не захотели их внедрять. Лишь некоторые банки предлагают такие программы...

- Действительно, есть отдельные программы, но точно это не массовый продукт. Поэтому я согласен, что здесь есть хорошее пространство для развития. И мы, как я сказал, над этим активно работаем.

- Наверно, клиенты попросили создать такой продукт? Прислушиваетесь ли к ним при разработке продуктов?

- Безусловно, мы слушаем голос клиента, и для этого у нас есть очень много каналов. В Сбербанке практикуются принципы японского менеджмента кайдзен, один из которых заключается в том, что руководители всех уровней регулярно должны проводить существенную часть своего времени в отделениях. Что мы и делаем...



Цифровые каналы как источник роста

- В период кризиса банки должны менять свои стратегии. Какое направление должно быть первоочередным?

- Сбербанк не только движется в тренде, а во многом даже задает его. Сегодня очень важно развитие онлайн-каналов обслуживания. За последние полтора года мы значительно улучшили возможности нашего интернет-банка, что в итоге позволило увеличить количество пользователей за год более чем в 5 раз. Я считаю, что такой результат отражает удобство «Сбербанк Онлайн». Например, пользователи могут делать переводы не только клиентам Сбербанка, но и на карту любого банка мира. Специально для держателей карт Сбербанка мы запустили переводы по номеру телефона. Очень популярный сервис, так как для этого не надо знать номер карты. Кроме того, телефонная книга синхронизируется с мобильным приложением. Достаточно выбрать клиента Сбербанка из списка контактов и просто перевести деньги или пополнить баланс его телефона. Кстати, сам перевод можно сопроводить сообщением, которое придет получателю в виде СМС.

- Например, «Мама, отправляю деньги»...

- В том числе... Мы также внедрили еще пару хитов, которые пользуются большим спросом. Это так называемый краудфитинг (разновидность переводов). Пользователь мобильного приложения может запросить в долг у друга – клиента Сбербанка. Для этого нужно просто выбрать из адресной книги человека и ввести запрашиваемую сумму. Также можно написать ему сообщение с указанием суммы и датой возврата долга, которое адресат получит в виде СМС. Если друг согласен, он подтверждает, и списание со счета происходит автоматически. Также можно организовать коллективный сбор денег или перечислить деньги целой группе друзей. Например, если вы хотите сбриситься на подарок на день рождения или совместно оплатить счет в ресторане. Это очень удобно. Еще один продукт – снятие денег без карты. Нередко люди забывают карту или пин-код, теперь можно снять без карты.

- Как это работает?

- Чтобы снять деньги в банкомате без карты, клиенту нужно зайти в веб-версию «Сбербанк Онлайн» или в мобильное приложение и выбрать функцию «Снять наличные без карты». Затем указать сумму для снятия и номер мобильного телефона. Система автоматически формирует код из двух частей: первую клиент получает в «Сбербанк Онлайн», вторую – в виде СМС-сообщения. Это двойная проверка, которая позволяет избежать доступа посторонних к вашим деньгам. Чтобы снять деньги, нужно просто ввести в банкомате обе части кода.

- По сути, теперь карта и не нужна для того, чтобы снять деньги. Не означает ли это, что скоро эра пластиковых карт уже подойдет к закату...

- Я думаю, что карты в электронном виде как учетная запись в банках будут существовать еще долго, а вот в виде пластика они могут исчезнуть в ближайшие годы. Но все же это не произойдет так быстро, как этого ожидают многие.

- Кстати, раз уж мы начали говорить о «фишках» банка. Не так давно вы запустили услугу по анализу расходов по карте...

- У нас большие планы по развитию этой услуги. Как показывает международное исследование, успешные люди готовы больше времени тратить на анализ своих расходов. В развитых странах анализ расходов – обязательный атрибут интернет-банков. К тому же сейчас времена не простые, люди пытаются понять, на чем можно сэкономить. Здесь и должна помочь эта услуга, в связи с чем мы собираемся развивать данную опцию, но уже сейчас есть возможность посмотреть, сколько было израсходовано и где – в ресторанах, магазинах, банкоматах.

- Не так давно в ходе исследования SAS выяснилось, что удовлетворенность онлайн-банками у казахстанцев выше, чем мобильных приложениями.

- Абсолютно согласен, что такое восприятие есть. Это соотношение, насколько я знаю, было в большинстве стран, но сейчас мы видим, что эта тенденция быстро меняется. И я думаю, что она дойдет и до нас в течение 3-4 лет. Сейчас, как показывает наша статистика, растет количество клиентов – mobile only. Например, мы ожидаем, что в ближайшее время выйдем на 200 тыс. пользователей мобильного банкинга. В веб-версии это число уже достигло 550 тыс. Количество пользователей мобильного банкинга неуклонно растет. Неслучайно в прошлом году наше мобильное приложение завоевало первое место в категории «Дизайн и юзабилити» среди казахстанских приложений на международной конференции «Мобильные сервисы и платежи Mobilevent».

- Позволят ли вводимые вами новаторы увеличить количество клиентов в интернет- и мобильном банкинге?

- Наша стратегия предполагает рост клиентов в мобильном банке до 1 млн клиентов в ближайшие три года. Этому будет способствовать то, что мы очень активно используем нашу филиальную сеть и наших менеджеров, для того чтобы они обучали клиентов использованию дистанционных каналов. Поэтому у нас простор клиентской базы именно в цифровом направлении опережает весь казахстанский рынок в разы. Многие лидеры в банковском секторе шли к этому годами, а мы достигли таких показателей буквально за год. Здесь мы перенимаем лучший опыт российского Сбербанка, его технологии по обучению сотрудников, которые помогают клиентам перейти в онлайн-обслуживание.

- Есть ли у российского Сбербанка и его «дочек» за рубежом еще какие-то услуги в онлайн-обслуживании, которые бы вы хотели у себя внедрить?

- Конечно, есть, но я хотел бы оставить их в секрете. Как запустим, так объявим. Сбербанк – очень большая группа, Россия и Турция являются двумя локомотивами в части цифровых технологий. Они получали многочисленные награды за самые инновационные разработки. Есть много чего перенять. Мы внимательно отслеживаем достижения, в том числе и мирового цифрового банкинга.

- Какие тренды вы ожидаете на рынке интернет-банкинга в РК?

- В последние годы многие банки, особенно из первой десятки, очень активно инвестировали в цифровые технологии. Но все же имеется слабое звено и оно заключается в том, что все преимущества ограничиваются удобством интерфейса, а процессы предоставления услуг все еще страдают. Часто для проведения многих операций, не связанных с просмотром баланса или оплатой, все еще приходится посещать офис банка и оформлять большое количество бумаг. Поэтому ориентир для нас и большинства банков – сделать так, чтобы практически все операции можно было делать не выходя из дома.

Второе относительно компании SAS, мы также пользуемся их продуктами. Сейчас мы поставили для себя амбициозную задачу по наращиванию работы с большими данными (Big Data), в том числе в направлении digital. Мы активно анализируем все данные и это позволяет нам существенно повысить эффективность нашей работы. Использование больших данных в режиме реального времени приведет к предоставлению индивидуальных услуг каждому клиенту на основе искусственного интеллекта. Такие механизмы уже есть в отдельных приложениях, но масштаб пока слишком мал.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ШВЕЙЦАРИЯ ПРОКРЕДИТУЕТ КИЕВ

Центробанки Украины и Швейцарии заключили договор о предоставлении Киеву кредита в \$200 млн. Средства займа пойдут на пополнение международных резервов Украины. «Национальный банк Украины подписал двусторонний кредитный договор с Швейцарским национальным банком. Соглашение реализует договоренности президента Украины Петра Порошенко и президента Швейцарской Конфедерации Иоганна Шнайдер-Амманна об увеличении гуманитарной и финансовой помощи Швейцарии для Украины. Договор предусматривает предоставление Украине кредита на сумму \$200 миллионов», – сообщили в Национальном банке Украины и отметили, что договор вступил в силу 6 апреля текущего года. (РИА «Новости»)

#### ЭКОНОМИКА РФ БЛИЗКА К СТАБИЛИЗАЦИИ

Российская экономика близка к стабилизации, заявил в ходе конференции в ВШЭ замминистра финансов РФ Максим Орешкин. «У нас пик негативной динамики пришелся на первое полугодие 2015 года, а сейчас экономика близка к стабилизации, и инфляция у нас резко снизилась», – сказал Орешкин. «Можно констатировать, что краткосрочной устойчивости экономика достигла», – добавил замминистра финансов. Ранее, во вторник первый зампред ЦБ Ксения Юдаева заявила, что стадия адаптации российской экономики к новым внешним условиям завершится уже в ближайшем квартале. Впрочем, Орешкин уточнил, что наметившееся равновесие в российской экономике пока не устойчиво из-за колебаний мировых цен на нефть. (Banki.ru)

#### МВФ НУЖНО УСИЛИТЬ БОРЬБУ С ОТМЫВАНИЕМ ДЕНЕГ

США призывают Всемирный банк (ВБ) и входящий в его группу Международный валютный фонд (МВФ) усилить свое участие в борьбе с отмыванием денег, говорится в заявлении главы Минфина страны Джейкоба Лью по итогам встречи с Комитетом развития на полях «Весенней встречи» ВБ и МВФ. «Соединенные Штаты призывают ВБ и МВФ усилить свою роль в оказании помощи странам во всеохватности и сохранности их финансовых систем. Это может быть сделано путем увеличения их технической роли в борьбе с отмыванием денег и финансированием терроризма», – заявил Лью. Он добавил, что речь может идти «о новых технологиях для предоставления финансовых услуг». (РИА «Новости»)

#### БАНКИ НАРАЩИВАЮТ БАНКОМАТНЫЕ СЕТИ

В Казахстане за год число работающих банкоматов увеличилось на 6% – до 8,5 тысяч устройств. Половина из них приходится на два крупнейших банка. По данным Национального банка, на конец февраля 2016 в Казахстане насчитывалось 9246 банкоматов – на 5% меньше, чем годом ранее. До этого в течение нескольких лет наблюдался планомерный рост банкоматной сети в среднем на 6% в год. Вместе с тем, судя по количеству адресов банкоматов, указанных на сайтах банков, общее число установленных и реально действующих устройств за год увеличилось с 8 060 до 8 508 единиц (на 6%). Почти половина сети сконцентрирована в четырех регионах – Алматы (19%), Астане (10%), Карагандинской области (9%) и Восточно-Казахстанской области (8%). Свои банкоматные сети имеют 15 банков. (Ranking.kz)

#### G20 ПРИГРОЗИЛА ОФШОРАМ САНКЦИЯМИ

Страны G20 договорились применять санкции к странам, которые не участвуют в обмене налоговой информацией, заявил министр финансов России Антон Силуанов по итогам встречи глав Минфинов и центробанков «финансовой двадцатки». По его словам, участники встречи в рамках весенней сессии Всемирного банка и МВФ в Вашингтоне обсуждали реализацию плана действий ОЭСР по противодействию размыванию налоговой базы и выводу прибыли из-под налогообложения (план BEPS), к которому присоединились все страны мира, кроме двух регионов – это Бахрейн и Панама. План предусматривает обмен информацией между налоговыми органами по запросу, а с 2018 года – в автоматическом режиме. (РИА «Новости»)

#### ГОСДОЛГ ИСПАНИИ ПРЕВЫСИЛ 100% ВВП

Госдолг Испании превысил 100% ВВП, составив 1,081 трлн евро. Как сообщил Банк Испании, за февраль госдолг вырос на 9,7 млрд евро. Для сравнения: за аналогичный период прошлого года госдолг вырос на 4,79 млрд евро. Таким образом, в феврале государственный долг преодолел психологическую отметку и составил 100,012% ВВП страны. В феврале 2008 года, до начала тяжелейшего кризиса, госдолг составлял 369 млрд евро. Правительство страны заявило, что собирается сократить расходы еще на 2 млрд в текущем году для борьбы с дефицитом бюджета. Нынешний уровень госдолга – самый высокий в стране более чем за 100 лет. В 1910 году госдолг составлял 123% ВВП, это стало следствием полного поражения Испании в Кубинской войне за независимость (1895 – 1898 годы). А самый высокий уровень в истории был зафиксирован в 1880 году – 161,7% ВВП. (РИА «Новости»)

# ■ Кенес Ракишев увеличил долю в ККБ

До конца сентября он выкупит все акции у Нуржана Субханбердина и ЦАИК

Вероника Герман

Вчера стало известно, что Кенес Ракишев приобрел у ЦАИК 115 486 789 простых акций банка, в результате чего прямая доля Кенеса Ракишева в Казкоммерцбанке выросла с 28,67% до 43,15%. С учетом акций, принадлежащих ему косвенно через АО «Qazaq Financial Group», общая доля акций под контролем Кенеса Ракишева составила 71,23%. Ожидается, что до конца 3 квартала 2016 года Кенес Ракишев выкупит у Нуржана Субханбердина и ЦАИК оставшиеся у них акции банка при условии получения необходимых разрешений, а также выполнения прочих условий, общепринятых для подобного рода сделок.

«В течение прошлого года как член совета директоров и крупный акционер банка я имел возможность оценить потенциал развития Казкоммерцбанка. Я вижу здесь интересные перспективы для наращивания технологического лидерства и совершения прорыва в банковском обслуживании за счет использования современных цифровых технологий. В связи с этим я сделал предложение Нуржану Субханбердину по увеличению моей доли в капитале. Хотел бы поблагодарить его и Нину Жусупову за совместную работу в банке. Под их руководством произошло становление и развитие Казкома как системообразующего банка нашей страны», – пояснил Кенес Ракишев.



Глава совета директоров Марк Хольцман также отметил роль Нуржана Субханбердина в создании банка: «Он был пионером финансового сектора Казахстана, выделяясь как дальновидный и движимый страстью предприниматель. Его целеустремленность, сила характера и высокие этические нормы служат примером для сотрудников, наших клиентов и коллег. Кенес Ракишев как достойный преемник придаст движению банка впе-

ред новую динамику. На это направление стратегии банка, а также работы по трансформации и повышению клиентоориентированности филиальной сети, которые мы завершим до конца 2016 года».

В свою очередь Нуржан Субханбердин отметил: «Пользуясь случаем, хотел бы выразить признательность клиентам и сотрудникам, усилиями которых Казкоммерцбанк стал крупнейшим лидирующим институтом. Я знаю, что новые

акционеры и совет директоров намерены сохранить максимальную преемственность в управлении группой компаний Казкоммерцбанка. Убежден, что энергия и новаторский дух Кенеса Ракишева, с которым я знаком достаточно давно, позволят банку получить новое развитие, выйти на более современный технологический уровень, укрепив лидирующие позиции на рынке финансовых услуг».

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

APPLE МОЖЕТ  
СОКРАТИТЬ  
ПРОИЗВОДСТВО  
IPHONE

Apple в текущем квартале продолжит снижение производства iPhone в связи со слабыми продажами смартфонов, сообщает японская газета Nikkei со ссылкой на поставщиков деталей. В первом квартале производство сократилось примерно на 30% в годовом выражении. Причина – медленные продажи iPhone 6S и iPhone 6S Plus. По данным СМII, Apple предупредила японских поставщиков комплектующих о сохранении производства на уровне I квартала. На фоне этого сообщения акции Apple на бирже NASDAQ опускались на 2,1%, закрылись на \$109 за бумагу. Пострадали и акции поставщиков комплектующих. Котировки Cirrus Logic Inc опустились на 1,4% в ходе торгов. Согласно аналитикам FactSet, 72% выручки Cirrus Logic зависит от поставок для Apple. По сообщениям зарубежных СМИ, в Apple делали ставку на продажи новой модели iPhone SE, представленной в марке. Девайс получил мощную начинку, классический дизайн и сравнительно меньшую стоимость. Но даже при условии успешных продаж Apple за счет SE сможет покрыть только 20% убытков. Длительный период спада производства может оказать негативное влияние на финансовые показатели целого ряда поставщиков: Japan Display и Sharp, производящих дисплеи, поставщика карт памяти Toshiba, производителя датчиков изображения Sony. Эти компании могут быть вынуждены понизить свои прогнозы по прибыли за апрель-июнь. Согласно данным источников в цепи поставок, выпуск небольшого тиража смартфонов продлится до конца года, однако может быть продлен еще на 6 месяцев. (vestifinance.ru)

INTEL СОКРАТИТ  
КАЖДОГО ДЕСЯТОГО  
СОТРУДНИКА

Ведущий чипмейкер Intel объявил о сокращении 12 тыс. сотрудников, или 11% собственного штата, к середине 2017 года. В сообщении корпорации поясняется, что причиной подобного решения стала предстоящая реструктуризация на фоне падения мирового спроса на персональные компьютеры. Intel ожидает, что программа сокращений в 2016 году позволит сэкономить \$750 млн, а ежегодная экономика с середины 2017 года составит \$1,4 млрд. Затраты компании на реструктуризацию составят \$1,2 млрд во II квартале 2017 года. Ведущий поставщик процессоров для персональных компьютеров не смог добиться сопоставимого успеха на рынке смартфонов. В начале апреля корпорацию покинули два самых известных топ-менеджера – старший вице-президент Керк Скоген, отвечавший за продажи чипов для персональных компьютеров и мобильных устройств, а также другой старший вице-президент Дуг Дэвис, руководивший продажей приложений, связанных с интернетом. Помимо этого, ранее занимавшая пост финансового директора компании Стэйси Смит назначена руководителем продаж, производством и разработок. The Wall Street Journal отмечает, что в течение долгого времени Intel была ведущим поставщиком микропроцессоров для персональных компьютеров. Однако продажи последних замедлились, что заставило компанию сконцентрироваться на облачных технологиях. (vedomosti.ru)

ЕВРОКОМИССИЯ  
ВЫДВИНУЛА  
GOOGLE  
ОБВИНЕНИЕ

Некоторые бизнес-практики Google, касающиеся работы принадлежащей ему операционной системы Android, нарушают европейское антимонопольное законодательство, заявила сегодня комиссар Еврокомиссии по вопросам конкуренции Маргрет Вестагер. Предварительное расследование комиссии показало, что Google использовал преимущество на рынке ОС для мобильных устройств, чтобы укрепить свое доминирующее положение на рынке поиска. Google начал развивать ОС Android как открытую операционную систему: это означает, что любой производитель мобильных устройств или оператор связи может свободно использовать код Android и модифицировать эту систему по своему желанию. Однако на практике выяснилось, что поиск Google предустановлен по умолчанию как основной сервис на большинстве устройств Android, которые продаются в Европе. Выяснилось, что компания закрывала доступ на рынок для конкурирующих поисковых систем и других сервисов. Тем самым компания нарушала права потребителей на свободный доступ к сервисам и сдерживала развитие инноваций, считает Вестагер. Еврокомиссия направила Google официальные документы, в которых содержатся пункты обвинения, сообщила Вестагер. У Google есть 12 недель на ответ, потом Еврокомиссия обнародует свое решение. «Android помог развить замечательную и, что важно, устойчивую экосистему, в основе которой ПО с открытым кодом и инновационность. Мы будем рады сотрудничать с Европейской комиссией и продемонстрировать, что Android стимулирует конкуренцию и дает широкие возможности пользователям», – заявил Кент Волкер, старший вице-президент и главный юрист Google. (vedomosti.ru)

## Только фиксированный интернет может гарантировать стабильную скорость и высокое качество связи

Главный коммерческий директор АО «Казахтелеком» рассказал о плюсах проводного интернета

Олег Ни

Безлимитные тарифы мобильного интернета, при которых в пиковые часы на каналы приходится огромная нагрузка и, по сути, преимуществом высокой скорости передачи данных полноценно пользуются лишь единицы, уходят в прошлое. Мировая практика говорит о том, что безлимитные тарифы могут себя оправдать только в сегменте проводного интернета, в остальных случаях они деструктивно влияют на рынок. Абоненты «АЛТЕЛ» могли на себе почувствовать как плюсы, так и минусы безлимита. Если рано утром или днем скорость передачи данных соответствовала той, что заявлена в тарифном плане, то в пиковые часы на каналы приходилась очень высокая нагрузка, что вызывало затруднения при просмотре видеоконтента, такого как фильмы онлайн, видеоролики, игры. Абоненты фиксированной связи с такими проблемами сталкиваются редко. Обо всех преимуществах проводного интернета в интервью «Капитал.kz» рассказал главный коммерческий директор АО «Казахтелеком» Рафаэль Абыханов.

– Рафаэль Еламанович, эксперты считают, что, учитывая реалии, перспектива у безлимитных тарифов есть только в сегменте проводного интернета. Согласны ли вы с такой оценкой?

– Да, именно на фиксированных линиях есть большая возможность для безлимитных тарифных планов, для предоставления таких услуг, потому что фиксированные линии связи обладают большой пропускной способностью. Например, магистральные линии «Казахтелекома» построены на оптоволоконном кабеле, предоставляющем почти неограниченные возможности по увеличению пропускной способности. В отличие от сетей оператора мобильной связи, по сути, являющихся радиосетью, построенной и зависящей всего от одного ресурса – радиочастотного спектра. Радиочастотный спектр – очень дорогостоящий и ограниченный ресурс. Пропускная способность беспроводных сетей в силу технологической природы не может быть увеличена в отличие от фиксированных сетей, где для увеличения скорости требуется лишь расширение канальной емкости. Отсюда и вытекают все ограничения, появляются перегрузка каналов в пиковые часы, когда наблюдается рост потребления интернет-трафика, что сразу же скажется на качестве.

В последнее время наблюдается увеличение потребления видео в мобильных сетях – абоненты смотрят сериалы онлайн, ролики на YouTube, скачивают фильмы, то есть наблюдается рост потребления так называемого «тяжелого» контента – это общемировая тенденция. Поэтому в часы пиковой загрузки абоненты мобильной связи испытывают затруднения со связью. Абоненты же проводного интернета с такими проблемами сталкиваются гораздо реже.

– То есть для проводного интернета такой проблемы, как большая нагрузка в пиковые часы, влекущая за собой ухудшение качества, не существует?

– Расскажу на примере нашей сети – наши каналы свободно выдерживают все нагрузки и в отличие от мобильных сетей могут пропускать большой объем трафика. Важно понимать, что фиксированный оператор – это первичный провайдер в стране. Мы имеем стыки со всеми российскими операторами, а на сегодняшний день основное потребление контента – это зона RuNet. Каналы передачи данных «Казахтелекома» состыкованы с крупнейшими российскими операторами напрямую, с их магистральными сетями и позволяют передавать большие объемы трафика. У нас зарезервированы маршруты, есть несколько резервных переходов, а это дает



большую степень надежности. То есть если где-то произошел технический сбой по не зависящим от оператора причинам, то нагрузка распределяется на другие переходы. Наша сеть оперативно управляется, регулируется.

– Получается, что гарантировать стабильную высокую скорость, ту, что заявлена в тарифном плане, могут только операторы проводного интернета?

– Безусловно. Это общемировая практика. Например, мы, как оператор фиксированной связи, гарантируем обеспечение этого параметра на наших фиксированных сетях. Высокая и стабильная скорость «по оптике» – это то, что получают клиенты, пользующиеся нашими услугами. К примеру, на пакетах VIP (телефония, интернет и пакет цифрового ТВ с максимальным количеством каналов) скорость доступа к сети интернет достигает 120 Мбит. Вместе с тем очень важно, чтобы конечное оборудование абонента – модемы, компьютеры, ноутбуки, планшеты, а также телевизоры, которые имеют функцию выхода в интернет, – поддерживало такую скорость. Имели место случаи, когда абонент жаловался на снижение скорости, а при выяснении обстоятельств оказалось, что устаревший модем просто не пропускает, к примеру, 100 Мбит/сек, или ноутбук, который не поддерживает такую скорость.

– Что в этом отношении показывает опыт других стран? Насколько популярны «безлимиты» в мире и кто их предоставляет?

– Могу сказать точно: постоянных безлимитных тарифных планов на мобильных сетях нигде нет. Зарубеж-

ные операторы – это, прежде всего, бизнес с жесткими требованиями к экономической эффективности.

Важно понимать, что предоставление аналогов фиксированного интернета на беспроводных сетях – очень дорогое удовольствие. То есть предоставление операторами мобильной связи безлимитного интернета экономически оправдано только как временная акция и преследует только одну задачу – в максимально сжатые сроки резко увеличить абонентскую базу. В этом ключе становится очевидной и стратегически верной экономической модель, выбранная «АЛТЕЛом». Мировой тренд заключается в том, что безлимитный интернет предлагается пользователям на фиксированных сетях связи, потому что только такие сети могут поддерживать передачу больших объемов интернет-контента, таких как потоковое видео, без ухудшения качества для потребителя услуг.

– Получается, что во всем мире рациональнее и дешевле смотреть видео и скачивать большие объемы данных по проводному интернету, а мобильный интернет использовать для общения в соцсетях и мессенджерах?

– Все верно. И, к слову, уже происходит переориентация абонентов. Те клиенты, которые используют интернет ежедневно, передают и отправляют большие объемы данных, так и остаются с нами. При этом подчеркнем, что образ проводного интернета как подключения с огромным количеством проводов канул в Лету – мы устанавливаем в дома и офисы современные Wi-Fi модемы, посредством которых можно принимать данные на больших скоростях.

– Рафаэль Еламанович, в таком случае расскажите, имеется ли статистика по переходам абонентов, которые испытали неудобства после отмены безлимитного тарифного плана и перешли на фиксированную сеть?

– Для того чтобы анализировать данные, прошло совсем мало времени. Но вместе с тем за последние две недели мы отмечаем рост количества заявок на подключение услуг проводного интернета. Безусловно, мы анализируем обратную связь абонентов по всем направлениям бизнеса, в том числе мобильного, клиентов не устроили изменения – им нужны безлимитные решения. В основном это потребители больших объемов интернет-трафика – те, кто работают с видео, фото, либо те, кто увлекается онлайн-играми – для этих категорий клиентов качество и бесперебойность связи очень важны.

– Какие еще есть преимущества у проводного интернета?

– У проводного интернета есть еще одно важное преимущество – это зона покрытия. Мы завершили проект по развертыванию и охвату оптическими сетями городских районов по всему Казахстану с высокой плотностью заселения, как правило, это многоквартирные дома. По покрытию остальных домов у нас есть план, и мы его придерживаемся. Также нами активно расширяется сеть в сельских районах.

Вместе с тем «Казахтелеком» – это, прежде всего, мультисервисный оператор, предлагающий клиентам весь спектр инфокоммуникационных услуг. Например, в конце прошлого года компания полностью обновила продуктовую линейку для населения. Новая линейка продуктов поделена на группы «Базовый», «Стандартный» и VIP, включающие весь спектр услуг и способные удовлетворить спрос разных пользователей. В состав каждого предложения включен безлимитный интернет с высокой скоростью доступа.

## Как заработать \$200 в минуту

Кибермошенники стали красть деньги напрямую из банков, а не у пользователей

Виктория Говоркова

Современные киберпреступники – это уже не просто безобидные хакеры-романтики, взламывающие сети, чтобы доказать собственную крутость, а профессионалы, атакующие банки и другие финансовые организации с целью похищения миллионов долларов. Сейчас очень мало группировок, которые похищают деньги у всех, кибергруппировки создаются для атаки на конкретный банк, на конкретно его уязвимости, на слабости отдельных его работников. Все это требует высокого уровня технической подготовки мошенников, но затраты, которые несут злоумышленники, окупаются с лихвой.

Похищение на миллиард

Одна из самых громких таргетированных атак за всю историю – хищение группировкой Carbanak миллиарда долларов из разных банков. Но недалеко тот час, когда эти деньги могут быть похищены из одного банка, говорит Кирилл Керценбаум, руководитель отдела сопровождения глобальных продаж «Лаборатории Касперского». В отличие от многих других инцидентов это ограбление знаменует собой новый этап: теперь киберпреступники могут красть деньги напрямую из банков, а не у пользователей.

Преступная схема начиналась с проникновения в компьютер одного из сотрудников посредством фишинговых

приемов. После заражения машины вредоносным программным обеспечением злоумышленники получили доступ к внутренней сети банка, находили компьютеры администраторов систем денежных транзакций и разворачивали видеонаблюдение за их экранами. Таким образом, банда Carbanak знала каждую деталь в работе персонала банка и могла имитировать привычные действия сотрудников при переводе денег на мошеннические счета.

Я работаю в банке. Что делать?

Если ваша работа связана с финансами, именно вы можете оказаться тем пользователем, который нечаянно приведет киберпреступников в свой офис. Поэтому эксперты советуют разобраться с тем, что такое фишинг, зачем нужно обновлять ПО, особенно браузеры и Flash, и как не стать жертвой троянских программ.

Когда приходило время забирать деньги, киберпреступники использовали онлайн-банкинг или платежные системы для перевода денег со счета банка на свой собственный.

Помимо всего прочего, киберграбители получали контроль над банкоматами и активировали команды на выдачу наличных в установленное время. Как выяснили эксперты, наиболее крупные суммы денег похищались в процессе вторжения в банковскую сеть: за каждый такой рейд киберпреступники крали до

\$10 млн. В среднем ограбление одного банка от заражения первого компьютера в корпоративной сети до кражи денег занимало у хакеров от двух до четырех месяцев.

Разработка целевых таргетированных атак – вещь достаточно дорогостоящая. По оценкам Кирилла Керценбаума, составление «бизнес-плана» и проведение успешной операции может стоить около \$100 млн, нетрудно посчитать, что прибыль группировки Carbanak могла составить около \$900 млн.

«Темный отель» и легкие деньги

Не только сотрудникам департаментов информационной безопасности банков нужно знать о новых схемах кибератак, но и простым пользователям следует помнить о мерах безопасности. Например, о том, что Wi-Fi без пароля – это плохо, это значит, что при передаче данных не используется шифрование и вся информация, которой вы обмениваетесь с Wi-Fi-сетью, передается в открытом виде, если только приложение само не шифрует соединение, как это делает Facebook. Например, все,

что раньше, до того как этот мессенджер стал использовать шифрование, передавалось через WhatsApp в незашифрованной Wi-Fi-сети – передавалось в открытом виде, а значит, мошенникам не составляло труда эти данные перехватить.

Так, на протяжении целых семи лет в азиатских гостиницах действовала шпионская сеть Darkhotel, получавшая доступ к финансовой информации бизнесменов и топ-менеджеров. Причем атаки рассчитывались под конкретного топ-менеджера компании.

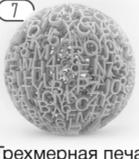
Если раньше киберпреступники, похитившие деньги, сталкивались с проблемой вывода со счетов банка, то сейчас это легко сделать через криптовалюты.

Так действовала группировка GCMAN. Используя фишинговые электронные письма с вредоносными вложениями, они проникали в компьютеры нужных сотрудников и воровали пароли. Затем члены GCMAN в корпоративной сети банка находили устройства, способные незаметно вывести деньги со счетов клиентов банка в криптовалюты. Таким образом, они зарабатывали \$200 долларов в минуту. У всех крупных банков есть системы мониторинга, которые срабатывают на подозрительные переводы, естественно, на такие операции они не срабатывали, потому что во многих странах это верхний лимит для анонимных переводов. Это позволяло злоумышленникам спокойно выводить деньги при помощи скрипта, раз в минуту осуществляющего переводы в \$200.

# Топ бизнес-ниш, на которых можно заработать через 5-10 лет

Топ-8 перспективных рынков для открытия бизнеса

★ - Итоговый балл ● - Доходность ▲ - Риски ● - Сложность Источник: Журнал «Генеральный директор»

|  |   |   |   |
|--|---|---|---|
| <p><b>1</b> </p> <p><b>Мобильные платежи</b></p> <p>★ - 65<br/>● - 69<br/>▲ - 61<br/>● - 45</p> <p>Технологии и приложения для использования смартфона в качестве средства расчетов</p> | <p><b>2</b> </p> <p><b>Интернет вещей</b></p> <p>★ - 62<br/>● - 79<br/>▲ - 60<br/>● - 68</p> <p>Совокупность технологий, исключая участие человека в повторяющихся операциях</p> | <p><b>3</b> </p> <p><b>Big Data</b></p> <p>★ - 61<br/>● - 98<br/>▲ - 63<br/>● - 97</p> <p>Поиск скрытых взаимосвязей в информационном океане</p>  | <p><b>4</b> </p> <p><b>Массовые онлайн-курсы</b></p> <p>★ - 53<br/>● - 27<br/>▲ - 25<br/>● - 26</p> <p>Образование, в том числе высшее, в онлайн-формате</p> |
| <p><b>5</b> </p> <p><b>Службы доставки</b></p> <p>★ - 52<br/>● - 44<br/>▲ - 44<br/>● - 18</p> <p>Онлайн-продажа продуктов питания</p>  | <p><b>6</b> </p> <p><b>Носимые гаджеты</b></p> <p>★ - 52<br/>● - 68<br/>▲ - 59<br/>● - 73</p> <p>Умные часы, очки, браслеты и другие устройства</p>                             | <p><b>7</b> </p> <p><b>Трехмерная печать</b></p> <p>★ - 51<br/>● - 52<br/>▲ - 48<br/>● - 53</p> <p>Технологии стереолитографии, послыоного наплавления, выборочного лазерного спекания и 3D-печать</p> | <p><b>8</b> </p> <p><b>Роботы</b></p> <p>★ - 51<br/>● - 76<br/>▲ - 63<br/>● - 86</p> <p>Персональные дроны, промышленные роботы, бытовая техника</p>        |

Адина Байкинова

Представьте себе мир через десять лет: население планеты достигнет 8 миллиардов, технологии эволюционируют, а роботы станут выполнять быденные и рутинные дела, которыми раньше занимались люди. На первый взгляд вся эта картина выглядит неправдоподобно, однако еще десять лет назад тот же самый «умный» дом был чем-то из области фантастики. Сегодня такие технологии воспринимаются уже нормально, а купить технологии можно за вполне разумные деньги. Процесс развития технологий происходит скорее эволюционно, а не революционно. Перемены проникают в нашу жизнь постепенно. Наверняка вы даже не заметили, как перестали пользоваться проводным телефоном. Компании эволюционируют вместе с рынком. Сегодня мы видим массовое развитие «умных» машин, вещей и технологий, которые выливаются в многомиллионные стартапы и бизнесы. Корреспондент «Капитал.kz» поговорил с компаниями из различных технологических бизнес-ниш, чтобы узнать, где и на чем можно будет заработать в ближайшие 5-10 лет. \*

## Мобильные платежи

Оплата услуг неспроста занимает первое место в рейтинге. Дело тут не только в глобальных разработках в этой сфере, а скорее в ее приближенности к реальности. Согласитесь, робототехника и печать вну-

тренних органов человека на 3D-принтере выглядит пока слегка оторванной от реальности. Зато оплата услуг через телефон – вполне реальная бизнес-ниша. Согласно оценке Strategy Analytics, к 2020 году объем рынка будет оцениваться в \$130 млрд. Сами пользователи также вполне готовы к смене реального кошелька на виртуальные мобильные платежи.

Китайский онлайн-ритейлер AliExpress также запустил мобильный сервис оплаты покупок на базе платежной системы Alipay, которая принадлежит Alibaba Group. Другой пример – мобильный кошелек от компании Google, который использует технологию для беспроводных платежей с привязкой к аккаунтам и учетным записям Google. Комиссии за операции нет, кроме той, что взимает банк за обработку платежей по картам.

«В ближайшие 5 лет мобильные платежи станут столь же привычным делом для казахстанцев, как сотовая связь и смартфоны сегодня. Безусловно, большинство новых технологий в ближайшие 5-10 лет войдут в повседневную жизнь казахстанцев. Мало того, если мы хотим быть не просто потребителями новых технологий, а возглавить эту революцию, такая возможность есть и у нашей страны», – считает Рамиль Мухоряпов, основатель ChocoFamily.

## Интернет вещей

В бизнес-нише интернет вещей (ИВ) сейчас происходит настоящий бум. Компании, привлекая многомиллионные

инвестиции, разрабатывают и создают всевозможные гаджеты, часы, термометры и кружки с «умными» функциями. Часы считают количество сердечных ударов, совмещая в себе функции телефона и фитнес-трекера, а за перемещением мигрантов следят с помощью «умных» камер. «Умные» вещи затронули и экосферу. Так, городские урны Big Belly, работающие на солнечных батареях, уплотняют мусор и предупреждают уборщиков, когда они заполнены. Согласно отчету BI Intelligence, к 2019 году интернет вещей станет одним из крупнейших в мире рынков по количеству электронных устройств с объемом рынка в \$1,7 трлн, при этом продажи самих «умных» устройств займут всего 8%, или \$50 млрд в денежном выражении. Львиная доля от общего пирога отойдет производителям софта для самих устройств.

Мэри Дж. Кронин, профессор Бостонского университета Школы менеджмента Керрола и автор книги «Умные продукты, более разумный сервис: стратегии встроенного контроля», считает, что с появлением «умных» вещей «у компаний будет доступ к невероятному потоку данных, который будет генерировать все эти современные устройства».

«Но все эти данные должны быть проанализированы, чтобы выникнуть в то, что нужно клиентам, и определить направления развития. Компаниям потребуются данные и использование данных ИВ как часть собственного планирования, чтобы иметь

возможность оставаться актуальными и предлагать инновационные услуги и продукты», – комментирует она в материале Business News Daily.

## Big Data

Обработка больших объемов информации (Big Data) позволяет компаниям лучше разбираться в привычках и пристрастиях своих клиентов. Сервисы Big Data занимают третье место в рейтинге самых перспективных бизнес-ниш, на которых можно заработать в ближайшем будущем. В случае с Big Data компании вместо сухих статистических данных получают полную сводку об интересах, увлечениях и ежедневных маршрутах людей. Одной из наиболее очевидных областей, где можно применить Big Data, остается страхование. Так, если вы большой любитель экстремального спорта, то страховая компания может выгадать удобный момент и предложить вам свои услуги, когда вы соберетесь в очередное путешествие в горы с палаткой.

Крупные ритейлеры, такие как Walmart и Amazon, также ориентируются на Big Data. Walmart даже создал целую лабораторию – Walmart Labs, которая покупает, а затем анализирует информацию из большого объема данных, чтобы лучше понимать своих клиентов. Amazon собирает свою базу на основе информации о количестве книг и продуктов, которые вы заказываете на сайте компании.

# Лоукостеры в Казахстане невозможны в принципе

Мадия Торебаева

Сложные климатические условия, низкий пассажиропоток и большие расстояния, а также высокие аэропортовые сборы не способствуют появлению лоукостеров в Казахстане.

В Казахстане уже который год ведутся дискуссии о появлении лоукостеров, или как их еще называют, бюджетных авиакомпаний. В качестве примеров приводят компании Ryanair, Wizz Air и EasyJet. Все эти компании объединяет одно – низкие цены на билеты.

Ryanair – самый дешевый и самый крупный лоукостер в мире. Если вы слышите о ценах в 5-10 евро за билет, то это о нем. Летает Ryanair по всей Европе. Бесплатно на борт можно пронести до 10 кг в двух сумках. Хотя цены на еду и напитки на борту довольно высокие. Впрочем, вполне можно пронести еду с собой, а у стюардесс попросить кипяток для чашки чая или кофе. За совсем смешную сумму из польских городов Кракова и Варшавы можно попасть в Испанию, Норвегию, Ирландию, Англию, Францию, а из Братиславы в Италию.

Wizz Air – венгерский лоукостер с рейсами по всей Европе. Цена за место на борту самолета здесь чуть выше – около 20 евро, да и бесплатно с собой можно пронести только одну ручную кладь. Зато перелеты эта компания совершает чуть дальше. Есть вылеты из Москвы, Киева. Огромное количество рейсов совершается из Будапешта и польского Катовице. Есть перелеты в Германию, Израиль, Испанию, Италию, Голландию, Грецию, Кипр, ОАЭ и Египет.

EasyJet – широко известный английский лоукостер. Летает в Манчестер и Лондон из Москвы, имеет большую сеть полетов по Европе. Цены за билет от 20 евро.

Если сравнивать преимущества этих лоукостеров с предложениями казахстанских авиакомпаний, разница заметна, что называется, невооруженным глазом. К примеру, минимальная цена за билет на одного взрослого пассажира из Алматы в Астану и обратно обходится от 26 712 тенге, то есть почти 70 евро.

Если сравнивать цены, предлагаемые четырьмя действующими в Казахстане авиакомпаниями, то, пожалуй, самым низкобюджетным перевозчиком оказыва-

ется Qazaq Air, где при аналогичных условиях билет на перелет из Алматы в Астану и обратно обойдется примерно в 20 тыс. тенге, что на сегодняшний день эквивалентно 52 евро.

Так что, собственно, не стоит верить, когда какая-то из казахстанских авиакомпаний решат назвать себя лоукостером. Мягко говоря, они лукавят, ибо на самом деле не являются таковыми, да и в принципе быть не могут. Лоукостер – это авиакомпания, осуществляющая исключительно перевозки без каких-либо

живают за счет увеличения летных часов. Естественно, многое зависит и от плотности салона. К примеру, в самолетах, предлагаемых для услуг пассажиров в Казахстане, около 76-78 кресел. В лоукостерах, где обычно нет второго туалета, вместо 78 могут уместиться 110 пассажиров. Да и ряды здесь уплотнены максимально. Развалиться с комфортом или хотя бы вытянуть ноги в лоукостере не получится. Кресла стоят слишком близко друг к другу. Поэтому здесь можно только сесть, не двигаться, не кушать и долететь из точки

человек. Там они могут выживать, потому что расстояния сопоставимые с нашими, а вот пассажиров получается больше в 10 раз», – заметил в комментариях нашему изданию представитель Qazaq Air Сергей Хещуриани.

Так за счет чего казахстанские авиаперевозчики сокращают свои затраты, чтобы цены на билеты оказались более оптимальными для пассажиров? Как выясняется, дело в эксплуатационных издержках. Кто-то переходит на чартерные рейсы, экономит, отказавшись от предложений пассажирам на борту алкогольных напитков, пересматривает географию перелетов или изыскивает иные возможности сокращения затрат, а кто-то выбирает максимально экономичный тип воздушного судна. Тот же Qazaq Air, к примеру, сделал ставку на турбовинтовой самолет Bombardier Dash 8-Q400. Правда, далеко не все пассажиры предпочитают летать на таких самолетах. Мало кому нравится слыш-

но, чем больше самолет, тем больше он потребляет топлива, соответственно, и ценовая зависимость тут абсолютно прямая.

Понятно, что цены на авиабилеты зависят и от топливных сборов, которые, правда, не больше 5% от стоимости кресла. Больше всего на ценовую составляющую влияют все-таки эксплуатационные и конституционные расходы. Как правило, многие воздушные суда казахстанских авиакомпаний все еще находятся в лизинге. Оно и понятно, ведь далеко не каждая компания может позволить себе прикупить понравившийся самолет. Свою роль играет и заполняемость судна пассажирами. Конечно, процент заполняемости – это одна из коммерческих тайн компаний. Как отмечают представители отечественных перевозчиков, решивших пройтись завесу этой тайны, 60-70% заполняемости считается очень хорошими показателями. Тогда как на самом деле таких процентов на внутренних перелетах не набирает ни одна из авиакомпаний.

По-прежнему осязком стоит вопрос и по аэропортовым сборам. Для всех авиакомпаний аэропортовые сборы одинаковы, но, как утверждают авиаперевозчики, слишком уж они высоки. По утверждению представителей аэропортов, доля их услуг в стоимости авиабилетов составляет порядка 7-10%.

Однако аэропортовые услуги на самом деле сильно разнятся. Так, к примеру, на внутренних авиарейсах сборы аэропорта Алматы составляют порядка 457 тенге с одного места, на международные – 2801 тенге/место. Аэропортовые сборы в Астане: на внутренних линиях – 940 тенге/место, на международных – 2160 тенге/место. Если учесть число авиарейсов и количество пассажирских мест только в одном самолете, то итоговая сумма, которая уходит аэропорту, получается вовсе не маленькой.

Для сравнения: с 31 марта текущего года власти Дубая обязали пассажиров, прилетающих или следующих транзитом, оплачивать комиссию за обслуживание аэропортом 35 дирхамов (8,50 доллара). Сборы не коснулись лишь членов экипажей, пассажиров, которые при транзите не покидают самолет, и детей до 2 лет. Предполагается, что это нововведение будет приносить Дубаю \$743 млн дополнительного дохода ежегодно.

В то же время, как отмечают представители отечественных авиаперевозчиков, можно было бы запустить лоукостер между Алматы и Ташкентом или Алматы и Урумчи, где пассажиропоток довольно высок. Но здесь уже свое веское слово вставляет политическая составляющая. А это, как говорится, совсем другой вопрос.



дополнительных услуг. Здесь не предлагаются ни перебронирование билетов, ни возможность взять дополнительный багаж за вменяемые деньги. Если ваш багаж превышает установленные авиакомпании рамки хотя бы на 5 кг, то нужно заплатить за еще одно багажное место. К тому же сейчас лоукостеры вообще отказываются от веса, они берут за место. И тут уже не важно, здоровый у тебя чемодан, маленькая сумка или футляр для лыж. Оплата идет за место вне зависимости от веса багажа. В первую очередь лоукостеры сокращают издержки за счет срезания дополнительных сервисов и вы-

А в точку Б в максимально короткий срок. Это вообще специфика лоукостера. Выживают они за счет большого оборота пассажиров. Чем больше они летают, тем эффективнее они работают и, соответственно, больше зарабатывают.

## Реалии казахстанских авиакомпаний

«У нас в казахстанских реалиях не выживет никто в качестве лоукостера. Потому что большие расстояния и малое население. Для примера, весь Казахстан – это Франция с Испанией и еще кусочек Италии, где население составляет порядка 300 млн

ком сильный шум винтов. Да и сам самолетик смотрится игрушечным по сравнению с уже ставшими популярными лайнерами Airbus и Boeing. Однако по техническим характеристикам этот вид самолета не столь требователен к покрытию полосы, да и в резко континентальном климате чувствует себя более уверенно. К тому же по сравнению с Embraer или Boeing он потребляет меньше топлива. К примеру, для перелета из Кызылорды до Алматы Bombardier использует порядка 1,5 тонны топлива, а для реактивных самолетов требуется не менее 2,5 тонны топлива. Естествен-

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

## КАЗАХСТАН

НПП И KASE  
ПОДПИШУТ  
МЕМОРАНДУМ

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» и Казахстанская фондовая биржа (KASE) подписали меморандум о взаимном сотрудничестве. В частности, документ от НПП подпишет заместитель председателя правления Юлия Якупова, от Казахстанской фондовой биржи – председатель правления Алина Алдамбергенова. «Целями сотрудничества «Атамекен» и Казахстанской фондовой биржи являются содействие развитию рынка ценных бумаг, представление интересов субъектов фондового рынка, создание благоприятных условий и стимулирование выхода отечественных организаций на фондовый рынок Казахстана, а также увеличение инвесторской базы фондового рынка», – говорится в сообщении Палаты предпринимателей. В марте текущего года в ходе встречи с брокерами руководители KASE рассказали о планах на ближайшее время. Тогда было сказано, что за счет новых инициатив биржа планирует активизировать торги с бумагами иностранных эмитентов, классифицировать акции по секторам и повысить статус биржи. Кроме того, биржа намерена более тесно работать с казахстанскими эмитентами, развивать инвесторскую базу и обеспечивать членов биржи комфортными условиями работы. (Пресс-служба НПП)

В РК ВСТУПАЕТ В СИЛУ  
ЗАКОН О ПРАВОВЫХ  
АКТАХ

В Казахстане вступил в силу новый Закон «О правовых актах», при разработке которого был учтен ряд предложений Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен» (НПП), отметила Лаура Мерсалимова, и.о. директора Департамента координации экспертизы НПП. «В частности, Нацпалата в целях обеспечения участия бизнеса в законопроектной деятельности с «нулевого цикла» предложила госорганам концепцию законопроектов направлять в аккредитованные объединения субъектов частного предпринимательства и Национальную палату предпринимателей для получения экспертного заключения. При этом в законе оговорено, что в случае, если аккредитованные объединения субъектов частного предпринимательства и Национальная палата предпринимателей не представили экспертное заключение в установленный срок (не менее 10 рабочих дней), проект нормативного правового акта считается согласованным без замечаний», – прокомментировала представитель НПП. Также, по ее словам, принято во внимание предложение «Атамекен» касательно представления государственному органу обоснования причин несогласия с экспертным заключением НПП и аккредитованных ассоциаций. (Пресс-служба НПП)

КАЗАНЬ ПРИНЯЛА  
УЧАСТИЕ В  
ТУРИСТСКОЙ  
ВЫСТАВКЕ В РК

Взрывной эффект для развития туризма в Казахстане может оказать празднование тысячелетия Алматы и проведение зимней Универсиады. Об этом заявили члены делегации из Татарстана, впервые ставшие участниками международной туристской выставки КИТТ «Туризм и Путешествие», которая открылась в южной столице. Представители татарского турбизнеса и Комитета по развитию туризма Республики Татарстан отметили, что именно эти два события вызвали небывалый всплеск въездного туризма и повысили мировой имидж республики. Количество туристов в прошлом году здесь уже выросло до двух миллионов. «Только тысячелетие, которое мы широко отметили в 2005 году, дало резкий толчок развитию туризма. Были притянуты деньги из международных фондов и российских фондов, к нам поехали люди. Это все пошло на благо города. Если в августе были в основном только правительственные делегации, то с сентября, когда закончилось тысячелетие, пошел поток туристов. В три-четыре раза после этого ежегодно рос прием гостей и продолжает расти большими темпами. Если у вас тысячелетие намечается – это то же самое. Для вашего города это будет огромный плюс – это реклама по всему миру, это возможность реконструировать исторические памятники – очень большое дело. Если вы тоже на это внимание обращаете, молодцы», – сказала директор казанского Бюро путешествий Елена Илькун. Прошедшая в 2013 году Универсиада в Казани также вызвала всплеск всеобщего интереса к этому городу. Татарскую столицу за время соревнований посетило около 150 тысяч гостей, а организацию этой Универсиады назвали лучшей в истории. (Соб.инф.)

В АКТАУ НАМЕРЕНЫ  
СОЗДАТЬ АГРАРНУЮ  
ЗОНУ

Создать в Актау аграрную зону планирует АО «НК СПК Каспий». Об этом сообщил председатель правления нацкомпании Ибрагим Тагашев. Реализовать проект по созданию аграрной зоны в Актау, по словам Ибрагима Тагашева, планируют в следующем году. Сейчас корпорация разрабатывает технико-экономическое обоснование (ТЭО). «В прошлом году мы запустили пилотный проект по созданию аграрной зоны в Мунайлинском районе. На восьми гектарах земли посадили томат, болгарский перец и белокочанную капусту. В структуре себестоимости проекта по созданию аграрной зоны самое дорогое вложение – это вода. Модернизация опреснительного завода «Каспий» и выход на мощность 32 тыс. кубометров воды в сутки позволит нам решить эту проблему», – отметил глава компании. При этом, разместить аграрную зону планируют рядом с опреснительным заводом «Каспий». (lada.kz)

# Как «уберизация» и совместное потребление позволяют экономить

Адина Байкинова

«Ускользких из вас дома есть электрическая дрель?» – задала вопрос своим слушателям Рэйчел Ботсман, автор книги «Рассвет совместного потребления», на конференции TEDx в Сиднее в 2010 году. Руку подняли практически все сидящие. Ботсман объяснила, что за всю жизнь дрелью мы пользуемся 12-15 минут, хотя все, что нам нужно, это не дрель, а дыра в стене. После минутного молчания и ухмылок аудитории она задала следующий вопрос: «Так почему вы не сдадите ее в аренду?». На таком простом примере можно объяснить технологию совместного потребления – одну из моделей экономики будущего как возможности борьбы с гиперпотреблением.

Конечно, совместное потребление не ограничивается одной только дрелью. Дети берут машины у своих родителей, подружки одалживают друг у друга платья, а друзья вместе арендуют дом для отдыха – все это тоже часть совместного потребления. Со временем такая экономика вышла за рамки семьи и привычного круга общения. Люди стали делиться вещами в интернете, а бизнес быстро подхватил восходящий тренд. В 2013 году экономика совместного потребления оценивалась в \$15 млрд. Согласно оценке PricewaterhouseCoopers, к 2025 году доходы сервисов, занятых в сфере совместного потребления, достигнут \$335 млрд.

Корреспондент «Капитал.kz» решил разобраться, как заработать на новом тренде и почему компании с традиционной моделью так его боятся.

## Такси «с бордюра»

За год до выступления Рэйчел Ботсман на TEDx Гарретт Кэмп и Трэвис Каланик основали компанию Uber – сервис по вызову такси через мобильное приложение. Компания, словно вирус, быстро разрослась и через пять лет была представлена уже в 50 странах с оценочной капитализаци-



ей в \$62,5 млрд. Метод работы компании таков: обе стороны (водитель и пользователь) сами выбирают, когда они хотят оказывать и пользоваться услугами. Компания работает в обход централизации и каких-либо посредников, из-за чего вызывает массу нареканий как среди таксистов, так и властей. В выигрыше все, кроме тех, кто хочет работать по-старому.

«Мы участвуем в политической кампании. Наш кандидат – Uber, а в оппозиции – дебил по имени Такси», – заявил Трэвис Каланик, CEO Uber, выступая на одной из конференций.

Uber стал не только символом успешного стартапа, но и повлек за собой новый термин – «уберизация» – как символ использования экономики совместного потребления в бизнесе. Бизнес-модель

стала настолько популярной, что ею стали пользоваться и другие стартапы, подстраивая модель под себя.

«Все началось с социальных сетей (Facebook, «ВКонтакте»), которые объединили всех. Теперь настало время для убер-сервисов, которые специализируются на конкретной индустрии и предлагают определенный товар или услугу разным игрокам. Такие сервисы позволяют упрощать транзакции, делать их прозрачнее и избавляться от посредников. Нельзя сказать, что такие сети охватили уже все рынки, но уже можно утверждать, что это новое слово в поведении потребителя при выборе товара или услуги», – рассказывает об уберизации Джастин Варилек, глава HackPack.

Спикер объясняет, что убер-модели стали активно развиваться благодаря ин-

тернету, который дал всем доступ к виртуальному рынку. Появление смартфонов позволило достучаться до любого поставщика услуг или потребителя в любое время и в любом месте. При этом экономический кризис 2009 года, сокративший рабочие места и финансово возможности потребителей, подтолкнул многих к тому, чтобы самим стать себе начальниками и перейти на фриланс.

«Технологии были тут как тут, и настало самое время рискнуть и предложить что-то новое за меньшую цену», – добавил спикер.

Модель работы Uber переняли рестораторы, рекрутеры, журналисты и авиаторы. Например, JetHunter предлагает сервис по аренде частных самолетов. Так, если раньше можно было заказать самолет через брокера или напрямую у компании, то теперь для этого достаточно мобильного приложения. В прошлом году оборот компании составил 1,5 млн евро. Другой пример – UberChef – сервис, позволяющий заказать шеф-повара на какое-либо мероприятие. Сегодня на счету компании порядка 300 поваров и возможность выбрать меню из любой из предложенных кухонь мира. Американские сервисы Eaze и Sanagu пошли еще дальше. Компании выбрали убер-модель и теперь доставляют коноплю. Конечно, исключительно в медицинских целях.

«Прелесть модели в том, что она не требует большого штата сотрудников, достаточно эффективно автоматизировать процессы, упростить их, сделать понятными всем. Потребителю «убер» выгоден большим количеством вариантов решения своих ежедневных проблем за меньшие деньги при сохранении качества. Мне кажется, при условии достаточной емкости сектора эта модель применима почти везде», – говорит Владимир Липатов, глава UberChef.

Компании, использующие модель Uber в качестве основы для своего бизнеса, стали популярны не только за счет технического прогресса, но и благодаря тем переменам, которые произошли в сознании самих потребителей. Глобальный кризис привел к тому, что люди стали больше экономить и, соответственно, искать пути той самой экономии. Денис Кутергин, сооснователь онлайн-сервиса бытовых услуг YouDo.com, объясняет, что потребители услуги и те, кто ее получают, сейчас активно тестируют убер-модель и уже ясно видят ее преимущества перед традиционной.

«Раньше для заказа такси нам требовалось заранее звонить в диспетчерскую, и куда проще было поймать машину «с бордюра» – сегодня уже множество мобильных сервисов позволяют нам заказать автомобиль за пару минут, а стоимость поездки по центру города соразмерна цене за чашку кофе в столице. В последние годы на интернет-рынке услуг развернулась активная борьба, в которую вступили как гиганты индустрии, вроде Google и Amazon, так и огромное количество стартапов, которые привлекают сотни миллионов долларов в надежде стать новым Uber в одной из многочисленных вертикалей клиентских сервисов», – говорит он.

## Против целого мира

Сейчас уже нельзя сказать точно, что было раньше – сам тренд совместного пользования или все-таки компания, который этот тренд породили. Дискуссии об этом схожи с извечной темой первичности яйца или курицы. Тут важно другое: уберизация растет настолько быстро, что вызывает серьезные опасения со стороны многих «традиционников».

«Уровень агрессивности конкуренции среди онлайн-сервисов зависит от того, как организована такая сеть. Если цены всегда на виду, конкуренция стимулируется, и тогда она достигает негативного уровня. Но конкуренция должна быть сфокусирована на устранении посредника. В этом вся суть таких сервисов. Многие люди могут из-за этого терять работу – на примере Uber, против которого бастуют таксисты, мы уже в этом убедились. Агентства теряют, водители и пассажиры, напротив, выигрывают», – говорит Джастин Варилек.

Морис Леви, глава медиагруппы Publicis, в интервью для Financial Times сказал, что «все стали бояться стать уберизованными». Дело в том, что до массовой уберизации для компаний самым большим риском являлись компании, которые предлагали более качественный сервис за меньшую цену. Сейчас компании боятся новичков, стартапов, реализованных умными безумцами с их новыми бизнес-моделями, свободными от устаревших взглядов на бизнес.

В прошлом году компания IBM провела исследование «Раздвигая границы: результаты глобального опроса руководителей высшего звена», которое показало, что одним из самых распространенных опасений для CEO компаний остается «уберизация», которая дестабилизирует ту или иную отрасль благодаря появлению «неочевидного» конкурента.

«Моя политика – планомерное разрушение корпораций. И, да, я за сверхэффективность. Мне нужна максимальная деловая активность при минимальных ценах», – заявил Трэвис Каланик в интервью для The Wall Street Journal.

Судя по всему, старые порядки еще долго будут сопротивляться прогрессу, в то время как свои бонусы получают пионеры, решившие выбрать убер-модель для своего бизнеса.

Конечно, нельзя утверждать, что традиционный бизнес вовсе уйдет с рынка. Вернее будет сказать, что он трансформируется под давлением компаний с новаторской идеей бизнеса. Пусть даже если в такой компании работают два сотрудника. У «традиционников» останутся клиенты, которые будут чувствовать себя гораздо безопаснее за счет давно сформировавшейся системы обслуживания.

## Экономика совместного потребления и традиционная экономика

Экономика совместного потребления растет на 20% в год



## Прогноз изменения объема рынка на 2013-2025 гг по сферам услуг

★ - Данные в %



## I Экономика совместного потребления



## I Традиционная экономика

Источник: PwK

# АО «Казахтелеком» централизует систему HR-управления

**П**овторяющиеся функции сферы кадрового администрирования будут переданы в Общий центр обслуживания

На XI Международной конференции по управлению человеческими ресурсами АО «Казахтелеком» презентовало проект по созданию Общего центра обслуживания. Он был разработан с учетом глобальных трендов в сфере управления человеческими ресурсами и внедрен в компании в 2015 году в рамках реализации программы трансформации бизнеса.

Новая модель, нацеленная на трансформацию HR-направления, основывается на внедрении передовых практик и принципах эффективной организации деятельности. Данный подход предполагает концентрацию узконаправленного функционала – HR-функций – в отдельном структурном подразделении.

В настоящее время проект успешно внедрен в нескольких филиалах. Вместе с тем такие функции HR, как подбор, обучение, мотивация и развитие персонала будут сохранены на центральном и региональном уровнях. Представляя новую модель HR-менеджмента, управляющий директор по персоналу АО «Казахтелеком» Берик Битабаров подчеркнул, что инфокоммуникационный оператор первым среди казахстанских компаний внедрил данную модель.

«Общий центр обслуживания подразумевает вывод всех вспомогательных бизнес-процессов, связанных с кадровым делопроизводством, администрированием, в единый центр. Это даст HR-специалистам на местах



возможность сосредоточиться на решении бизнес-задач – заниматься подбором кадров, качественным управлением талантами, обучением, развитием персонала и так далее», – пояснил Берик Битабаров.

При этом управляющий директор отметил, что внедрение новой модели позволит сократить затраты компании за счет исключения дублирующих функций, повысить операционную эффективность компании, провести поэтапную централизацию модели управления, улучшить качество работы за счет профессиональной специализации, унификации процессов и систем.

«Когда мы внедряли этот опыт – мы использовали практику «Ростелекома», изучали его опыт. В целом это общемировая практика, которую применяли такие компании, как Shell и Shlumberger. Многие телекоммуникационные компании также перешли на эту модель», – поделился он.

В перспективе в компании могут быть централизованы и другие вспомогательные функции, включая бухгалтер, финансы, юридические вопросы, IT-услуги. Он также уточнил, что сокращения штатной численности компании удастся избежать благодаря программе содействия занятости, действующей в организации. Так, высвобождающиеся работники могут быть направлены в смежные секторы внутри АО «Казахтелеком».

«В наших интересах, чтобы квалифицированный персонал оставался в компании. Мы их переобучаем, проводим переквалификацию и оказываем содействие в рамках программы», – пояснил Берик Битабаров.

До конца текущего года данный опыт будет поэтапно растиражирован во всех филиалах АО «Казахтелеком».

# Во сколько могут обойтись Казахстану реформы в образовании?

Мадия Торбаева

Вот уже почти целый месяц казахстанское общество обсуждает актуальный для всей страны вопрос – очередные реформы в сфере образования. Однако при этом мало кто задумывается, во сколько стране обойдутся эти инициативы.

Во всех доводах, приводимых экспертами от образования, бесспорным является лишь один момент – реформированию системы нужна масштабность, чтобы вовлечь в процесс изменения миллионы людей. При этом высказывания подобного рода пока вызывают некоторый скепсис, поскольку крайне сложно получить качественный уровень образования детей, при этом параллельно совершенствованию педагогическое мастерство и повысить его эффективность в такие сроки.

Ежегодно на усовершенствование системы образования из государственного бюджета выделяются миллионы тенге. Видимо, и эти очередные нововведения влетят Казахстану в копеечку. «В расчетах нужно исходить от текущего уровня бюджета на среднее образование, включая Назарбаев Интеллектуальные школы (НИИШ). Полагаю, это будет в 2-3 раза больше, то есть и до половины триллиона тенге может пойти. Но это нормально, давно пора столько вкладывать в образование. Надо повысить зарплату учителям в полтора раза выше средней по стране и запланировать средства на их массовую переподготовку силами НИИШ и Казахстанско-турецкого лицея», – заметил в комментариях нашему изданию президент научно-образовательного фонда «Аспандау» Канат Нуров.

**Вначале уберем все лишнее, а там посмотрим**

Очередная новая реформа приводит к сокращению учебной недели с 6 до 5 учебных дней и продлению учебного процесса до 14-15 июня. По утверждению МОН РК, увеличение продолжительности учебного года непосредственно связано с высвобождением суббота. Всего их получается



33, то есть по количеству недель в старом учебном году. В соответствии с реформой 2017 года учебных недель станет 34.

Надо сказать, что сами дети довольно негативно воспринимают продление учебного года. Об этом говорят и учителя. К примеру, преподаватели одной из алматинских школ в беседе с родителями признают, что уже в начале мая дети поглядывают в окна класса и совсем не сосредоточены на уроках.

«Я убежден, что дети должны отдыхать вместе с родителями и не меньше их. Но 190 дней они должны учиться, как и во всем мире. Надо лишь равномерно распределить в течение года каникулы, чтобы дети и отдыхали, и каникулы не были такими долгими и демотивирующими, как летние», – считает Канат Нуров.

Другой вопрос, насколько выгодны самим преподавателям эти новшества. Ни для кого не секрет, что оплата учительского труда в среднем составляет порядка 70 тыс. тенге. Чтобы поднять зарплату до уровня хотя бы 160-180 тыс. тенге, учителям приходится брать дополнительную нагрузку в виде еще одной ставки или классного руководства. Но поскольку с нововведениями сокращается количество часов, то соответственно уменьшается и заработная плата учителя. Таким образом, в соответствии с новым государственным стандартом учителя большинства общеобразовательных школ вряд ли смогут набрать необходимые часы, а значит нельзя исключать начала процесса их массового увольнения по собственному желанию.

Как будет решаться данный вопрос – пока неизвестно. «Однако проблема остается, – отмечает Канат Нуров, – без исправления которой мы не сможем привлечь нормальные кадры в школу для преподавания предметов на иностранных».

**Массово переходим на английский**

Переход к трехязычному образованию – это особая тема, где ломаются дискуссионные копы. Согласно решению МОН РК, планируется начать внедрение изучения предметов, особенно естественнонаучных (таких как химия, физика, биология, информатика) на 3 языках по обновленным методикам, разработанным в соответствии с лучшими мировыми практиками.

По словам главы фонда «Аспандау», сломав старую советскую школу, сильную в плане фундаментальности знаний, но при этом слабую в плане практического применения обретенных знаний, иной такой же системной модели национального образования мы не обрели. «Поэтому мы сегодня как в воздухе нуждаемся в новом образовании информационного общества, и трехязычие ему соответствует. Но даже если позитивной целью этого является англоязычность нашего образования, то и она может быть недостижима так, как хотелось бы. Родной язык для казахских школ – государственный, а для русских – межнациональный. И для начала первокурсники должны сформировать в своем родном языке необходимые планы представлений в психике, чтобы быть готовыми к изучению иностранных языков, а впоследствии и предметов на иностранных языках. Иначе их усвоение не произойдет, на своем родном языке их трудно понять, когда не хватает абстрактного мышления», – говорит Канат Нуров.

В заключение хотелось бы отметить, что на самом деле детей понять нетрудно. Гораздо труднее понять методы и цели внедрения бесконечных реформ при наличии множества планов и программ, но отсутствия в их основе ясной и единой политики.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### БОРОВОЕ ВКЛЮЧИЛИ В ТОП-3 КУРОРТОВ СНГ

Туристический сервис Travel.ru выяснил самые популярные курортные направления туристов в странах СНГ. В топ-3 вошли Боровое, Исык-Куль и Нароч (Беларусь). Рейтинг курортов был составлен по данным бронирования гостиниц и апартаментов на курортах на лето 2016 года. Состоящий из пяти больших озер курорт Боровое (Бурabay) находится в двух часах езды к северу от Астаны. Российских туристов, особенно с Южного Урала и Восточной Сибири, здесь привлекают лечебная вода, природный воздух, восточная кухня и множество санаториев и турбаз. Самый крупный город в Боровом – это Шучикин. Озеро Исык-Куль расположено между горными хребтами на высоте 1609 метров над уровнем моря в трех часах езды от Бишкека, столицы Кыргызстана. Количество солнечных часов здесь может быть больше, чем на Черном море. На Исык-Куле туристы привлекают чистой родниковой и ледниковой вода, песчаные пляжи, экскурсии по горным маршрутам, купание в радоновых ваннах и свежие фрукты. Самые популярные среди туристов места на Исык-Куле это города Чолпон-Ата и Каракол, а также курортные поселки Бостери и Тамга. Сезон длится с середины июня до конца августа. В 2015 году на озере Исык-Куль отдохнуло 900 тысяч туристов. (travel.ru)

#### РФ НАЛАДИТ АВИАСООБЩЕНИЕ С РК

Россия в течение двух месяцев подготовит дорожную карту по развитию авиасообщения с Казахстаном, сообщил журналистам заместитель министра транспорта Валерий Окулов в Москве. «Мы себе дали домашнее задание: подготовить «дорожную карту» по развитию воздушного сообщения, либерализации воздушного сообщения. Мы разрабатываем «дорожную карту», затем направляем авиационным властям Казахстана для того, чтобы они посмотрели», – сказал он. По его словам, на это отведено два месяца. Ранее сообщалось, что авиационные власти России и Казахстана так и не смогли достичь компромисса в вопросах полетов по транссибирским маршрутам и назначению второго перевозчика из РФ на маршруты в Казахстан. Очередной раунд консультаций по двустороннему воздушному сообщению прошел в четверг. Встреча прошла на фоне обострения отношений, едва не остановившего полеты между странами. Москва отказалась бесплатно пустить казахстанскую Air Astana на транссибирский маршрут для рейсов в Монголию, опасаясь создания прецедента – все иностранные компании за пределы над Сибирью платят роялти российской стороне. Власти Казахстана в ответ грозили остановить рейсы «Аэрофлота» (МОЕХ: AFLT) в страну. («Интерфакс-Казахстан»)

#### СТРОИТЕЛЬСТВО АЭРОПОРТА В УШАРАЛЕ ЗАВЕРШАТ В 2017 ГОДУ

Реконструкцию аэропорта в городе Ушарале (райцентр Алакольского района Алматинской области) планируется завершить в 2017 году, сообщил заместитель акима Алматинской области Серик Турдалиев. «Ушарал был в свое время военный аэропорт, у нас есть договоренность с министерством обороны, что полностью они нам его передадут. Реконструкцию самого здания мы начнем этим летом, закончим к концу сезона, надеемся, что в следующем году уже самолеты будут летать», – сказал Серик Турдалиев. Как сообщалось, аэропорт в городе Ушарале реконструируется по поручению президента Казахстана Нурсултана Назарбаева для увеличения потока туристов на озеро Алаколь. В частности, планируется и открытие воздушного сообщения Алматы – Ушарал. («Интерфакс-Казахстан»)

#### РФ ГОТОВА ПОМОЧЬ РК ПОСЕТИТЬ КРЫМ

Крымское направление остается неустойчивым среди казахстанских туркомпаний. Экскурсионный пакет казахстанцам готовы предложить российские операторы. При этом россияне утверждают, что с наложением санкций на туристов, отдохнувших в Крыму, они пока не сталкивались. Об этом рассказал Максим Косытов, руководитель сектора по работе с агентствами из Казахстана российского туроператора «Алея». «Через Екатеринбург можно выехать, через Новосибирск, через Омск. Ежедневные вылеты из Москвы, прямые рейсы от вас есть в эти города, насколько я помню. Добраться не проблема. Туристов из Казахстана немного отпугивают два фактора. Это транспортная доступность, что нет прямых перелетов, и, конечно, политический вопрос многих смущает. Но туристы ездили и в прошлом году, и в этом едут, никаких санкций ни на кого не применялось, проблем в этом нет», – сообщил Максим Косытов в ходе международной выставки «Туризм и путешествия» КТФ-2016. Между тем, как прокомментировали корреспонденту Kapital.kz в украинском посольстве, туристам из любых стран въезд в Украину запрещен. Цели визита в черноморскую здравницу строго ограничены, при этом разрешение нужно получать только в миграционной службе Украины. «По нашим нормам и законодательству Украины туризм не является целью, основанием для посещения Крыма. Есть три основания, по которым может человек прибывать в Крым. Это либо посещение родственников, либо оздоровление, либо работа. Крым официально со стороны Украины закрыт для туризма. Ответственность будет или административное нарушение, или мы оставляем за собой право рекомендовать странам ЕС отказать в шенгенской визе. Но другие компетентные органы Украины этим занимаются, не посылать будет штрафовать. Это всем странам предупреждение, не только Казахстану», – сообщила пресс-атташе посольства Украины в Казахстане Ирина Блащук. (Соб.инф.)

EURASIAN MEDIA FORUM  
2016  
www.eamedia.org

XIII ЕВРАЗИЙСКИЙ МЕДИА ФОРУМ  
EURASIAN MEDIA FORUM

АСТАНА 20-22 АПРЕЛЬ  
ASTANA 20-22 APRIL

САМУРҚАЗЫНА  
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

Karaganda Invest 2016

IV ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ФОРУМЫ «KARAGANDA INVEST 2016»

IV МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «KARAGANDA INVEST 2016»

IV INTERNATIONAL INVESTMENT FORUM «KARAGANDA INVEST 2016»

27.04.2016

Тіркеу Регистрация Registration  
karagandainvest.kz





26 июля 2014 года. GGG празднует победу над Дэниэлом Гилом (wordpress.com)

## Головкин встретится с пока непобежденным соперником

Алишер Абдулин

Когда в Казахстане будет утро воскресенья, Геннадий Головкин выйдет на ринг арены «Форум» в пригороде Лос-Анджелеса под названием Инглвуд, для того чтобы сразиться с американским боксером Домиником Уэйдом. Для уроженца Караганды этот бой станет тридцать пятым в профессиональной карьере. В предыдущих 34-х встречах GGG неизменно одерживал победы. Причем 31 раз сделал это досрочно, из них выиграл 21 бой подряд.

Головкин, выступающий в среднем весе, является обладателем чемпионских поясов по версиям WBA (super), WBC (interim), IBO и IBF. Предыдущую победу он одержал 18 октября 2015 года над канадцем Давидом Лемье, который был повержен в стенах знаменитой арены Madison Square Garden в Нью-Йорке. Тот поединок завершился в восьмом раунде.

Ближайший соперник Головкина, отпраздновавший 12 апреля 26-летие, провел на профессиональном ринге 18 боев и во всех победил. 12 раз Уэйд заканчивал свои встречи досрочно.



19 января 2013 года. Кровавая баня для Габриэля Росадо (ringtv.craevonline.com)



29 июня 2013 года. Британец Мэтью Маклин в третьем раунде не устоял перед напором GGG (craevonline.com)



16 мая 2015 года Головкин побеждает Вилли Монро-младшего (hbo.com)



Октябрь 2014 года. В преддверии боя с Марко Антонио Рубио, который был побежден во втором раунде (craevonline.com)



Геннадий Головкин и его ближайший соперник Доминик Уэйд (yting.com)



Ноябрь 2013 года. Американец Кертис Стивенс до боя устроил похороны GGG, но в итоге потерпел поражение в 8-м раунде (http://lv3.hbo.com)



Перед первым боем в 2015 году. Face to Face с Мартином Мюрреем (bleacherreport.net)



18.10.2015 Головкин в бою с Лемье (world-boxing-news.com)

# Дороже всех «Астана» и Неманья Максимович



Алишер Абдуллин

Трансферная пора в казахстанском футболе в связи с окончанием заявочной кампании прекратилась до лета. Клубы в рамках сформированных составов до следующего «окна» уже провели по несколько матчей национального первенства и начнут выступления в Кубке страны.

Корреспондент «Капитал.kz», основываясь на данных авторитетного портала transfermarkt.de, подсчитал суммарную трансферную стоимость составов команд, выступающих в казахстанской премьер-лиге. А также выделил ряд самых дорогостоящих игроков лиги. Так, согласно имеющейся информации, суммарная стоимость состава «Астаны» оценивается в 15,2 млн евро (5,83 млрд тенге). Действующий чемпион Казахстана по этому показателю лидер. Вторую строчку занимает «Кайрат», состав которого стоит приблизительно 11,88 млн евро (4,55 млрд тенге). Условную тройку замыкает шымкентский «Ордабасы» – 8,4 млн евро (3,22 млрд тенге). А самым недорогостоящим составом обладает уральский «Акжайык».

По данным портала, трансферная стоимость состава западноказахстанцев составляет 2,7 млн евро (1,04 млрд тенге). Остальной список выглядит следующим образом: «Тобол» – 8,23 млн евро (3,15 млрд тенге), «Иртыш» – 7,95 млн евро (3,05 млрд тенге), «Атырау» – 6,45 млн евро (2,47 млрд тенге), «Шахтер» – 5,7 млн евро (2,18 млрд тенге), «Жетысу» – 5,33 млн евро (2,04 млрд тенге), «Окжетпес» – 5,3 млн евро (2,03

млрд тенге), «Тараз» – 4,98 млн евро (1,91 млрд тенге), «Актобе» – 4,93 млн евро (1,89 млрд тенге).

По мнению Сергея Цырина, известного российского футбольного агента, информация на transfermarkt.de лишь отчасти отражает истинную стоимость футболистов.

«Трансфермаркт весьма уважаемый сайт. Но я скептически отношусь к оценкам стоимости, данным этим сайтом для игроков большинства стран Азии и Африки. Не считаю объективными оценки, данные этим сайтом для чемпионатов стран бывшего Советского Союза, за исключением премьер-лиг России и Украины. Наиболее близки к истине могут быть цены на игроков, регулярно выступающих за свои сборные. Но для остальных футболистов, в частности, всю карьеру игравших только в своем национальном чемпионате, оценки не являются объективными. Что касается стоимости футболистов сборной Казахстана и легионеров, выступающих в Казахстане, то тут можно говорить о справедливости оценок только для постоянных игроков сборной, «Астаны» и легионеров, засветившихся в Европе, России и в Украине. Или же играющих за сборные своих стран», – сказал эксперт.

Необходимо отметить, что семь из восьми игроков, трансферная сумма которых превышает 1 млн евро, представляют «Астану» и «Кайрат». При этом только двое из этого списка имеют казахстанское гражданство. Самым дорогостоящим футболистом казахстанской премьер-лиги является сербский легионер «Астаны» Неманья Мак-

симович, который в составе молодежной сборной своей страны прошлым летом выиграл мировое первенство. А с недавних пор приглашается в национальную сборную Сербии. Его стоимость оценивается в 2 млн евро. Капитан «Кайрата» Бауыржан Исламхан и игрок «Астаны» Дмитрий Шомко, выступающие за сборную Казахстана, по информации портала, обошлись бы потенциальным покупателям по миллиону евро каждый.

Сергей Цырин отметил, что трансферная стоимость, к примеру, Неманья Максимовича, наиболее реально отражена на сайте. «Конкретно по Неманье Максимовичу я могу сказать, что его стоимость, указанная на transfermarkt.de, близка к истине. Я ожидаю, что после его недавних вызовов в национальную сборную Сербии она вырастет. А насколько, зависит и от количества игрового времени, полученного в сборной, и от предстоящего выступления «Астаны» в Европе, и в меньшей степени от его игры в чемпионате РК», – заявил он.

Примечательно, что трансферная стоимость перешедшего не так давно в «Кайрат» Андрея Аршавина составляет 500 тыс. евро. В начале 2009 года, к примеру, лондонский «Арсенал» заплатил за российского игрока «Зениту» 16,5 млн евро. Нынешняя цена другого игрока алматинцев Анатолия Тимошчука составляет 200 тыс. евро. Тогда как в 2007 году «Зенит» приобрел украинского полузащитника у донецкого «Шахтера» за рекордную на тот момент для постсоветского пространства сумму в \$20 млн.

## Самые дорогие игроки Казахстанской премьер-лиги

Трансферная стоимость самых дорогих игроков Казахстанской премьер-лиги, чья цена составляет 1 млн евро и выше. (По данным Transfermarkt.de)

★ - Суммы в тенге указаны по курсу Национального банка РК на 20 апреля 2016 года

|                               |                           |                             |                                 |
|-------------------------------|---------------------------|-----------------------------|---------------------------------|
| 1 Неманья Максимович (Сербия) | 2 Жерар Гоу (Кот-д'Ивуар) | 3 Рожер Каньяс (Колумбия)   | 4 Лукман Аруна (Нигерия)        |
|                               |                           |                             |                                 |
| € 2 млн<br>₸ 766 млн          | € 1.8 млн<br>₸ 689.4 млн  | € 1.5 млн<br>₸ 574.5 млн    | € 1.5 млн<br>₸ 574.5 млн        |
| 5 Исаэл Барбоза (Бразилия)    | 6 Филип Касалица (Сербия) | 7 Дмитрий Шомко (Казахстан) | 8 Бауыржан Исламхан (Казахстан) |
|                               |                           |                             |                                 |
| € 1.2 млн<br>₸ 459.6 млн      | € 1 млн<br>₸ 383 млн      | € 1 млн<br>₸ 383 млн        | € 1 млн<br>₸ 383 млн            |

|                                  |   |                                |                                |
|----------------------------------|---|--------------------------------|--------------------------------|
| 1 ФК «Астана» (Астана)           | 2 ФК «Кайрат» (Алматы)                            | 3 ФК «Ордабасы» (Шымкент)      | ФК «Акжайык» (Уральск)         |
|                                  |   |                                |                                |
| € 15.2 млн*<br>₸ 5.821 600 млрд  | € 11.880 млн*<br>₸ 4.550 040 млрд                 | € 8.4 млн*<br>₸ 3.217 200 млрд | € 2.7 млн*<br>₸ 1.034 100 млрд |
| Самая дорогостоящая команда лиги | * Суммарная трансферная стоимость составов команд |                                | Самый недорогостоящий состав   |

# Проявит ли себя Аршавин в этом сезоне?

Алишер Абдуллин  
Фото: fckairat.kz

Появление Андрея Аршавина в «Кайрате» получило широкое освещение как в казахстанских, так и зарубежных СМИ, а также возымело резонанс не только среди людей, разбирающихся в футболе, в том числе и в казахстанском, но и тех, кто далек от спорта. Причем реакция на переход российского футболиста в алматинский клуб наблюдается неоднозначной как у обывателей, так и среди специалистов. А с высоких трибун даже было высказано возмущение зарплатой Аршавина, а также других легионеров, выступающих в футбольных и хоккейных клубах страны, на что со стороны «Кайрата» последовал аргументированный ответ.

По мнению Сергея Райляна, известного казахстанского спортивного журналиста и телевизионного комментатора, приход Андрея Аршавина в «Кайрат» нужно рассматривать не только со спортивной точки зрения. «Это больше похоже на PR-ход. По трансферной кампании «Кайрата» вообще больше вопросы. Брать возрастного игрока, не имевшего игровой практики, да еще и не прошедшего с командой сборы – большой риск. Если бы речь шла о желании усилить состав под Лигу Европы и чемпионство, то, наверное, искали бы легионеров пораньше да помоложе. Поэтому с Аршавиным – игроком вполне может не получиться. Другое дело – имя Аршавина. Конечно, при нынешнем развитии футбольного маркетинга в Казахстане на футболках с №28 и зрительского пополнения на трибунах бизнес не сделаешь, но заставить говорить о «Кайрате» за пределами Казахстана можно. И вот тут Андрей Сергеевич пригодится. Заметьте, что с момента появления слухов о переходе Аршавина в «Кайрат» название казахстанского клуба замелькало в российской прессе чаще, чем за последние 25 лет вместе взятых», – сказал он.



Впрочем, как считает Юсуп Шадиев, защищавший цвета «Кайрата» в 70-80 х годах, подписание контракта с Аршавиным прежде всего надо расценивать как усиление состава. «Я не думаю, что он просто приехал рекламировать себя. Все-таки Аршавин профессионал и наверняка дорожит своей репутацией и самое главное, хочет продолжать играть в футбол. Сейчас так совпало, что начало сезона не задалось у «Кайрата». У нескольких лидеров наметился спад. Исламхан после двух великолепных сезонов

сейчас сдал и никак не восстановит связку с Гоу и Исаэлем. Нет в команде Плиева и Деспотовича. Первый был хорош и в обороне, и в атаке, второй создал приличную конкуренцию впереди. Плюс ко всему, нельзя не сказать и о смене одного главного тренера на другого. При таких обстоятельствах и общем уровне игры тяжело сразу проявлять себя в новой команде», – сказал Шадиев.

Сейчас экс-игрок лондонского «Арсенала» и петербургского «Зенита» провел в составе «Кайрата»

четыре игры, в которых клуб одержал одну победу, сыграл вничью и дважды проиграл. Сам Аршавин во всех поединках с первых минут выходил на поле. Две встречи против «Акжайыка» и «Ордабасы» он отыграл полностью, а в играх с «Атырау» и «Шахтером» незадолго до финального свистка он был заменен.

Говоря о проведенных матчах россиянина в составе «Кайрата», Юсуп Шадиев отметил его действия на поле. «Конечно, сейчас Андрей Аршавин в не идеальной форме. Видно, что нет легкости. Но

даже в таком состоянии от выделяется среди партнеров. Старается действовать нестандартно и создает остроту в атаке. Другое дело, что пока это не позволяет побеждать в каждом матче. Тем не менее, я верю в то, что результат будет. Команда должна заиграть», – подчеркнул Шадиев.

В свою очередь Сергей Райлян считает, что пока Аршавина по итогам проведенного времени на поле выделять рано. «Аршавин вспыхивает эпизодически. Может включить скорость, обострить

ситуацию. Но такого, чтобы восхититься им, нет. Возможно, что когда команда наберет форму, а Аршавин сыграет с партнерами, он будет смотреться гораздо сильнее. Но пока он не похож на человека, способного в одиночку выиграть матч. Впечатление сейчас достаточно среднее. И это при том, что сам «Кайрат» выглядит в первых турах серо. На этом фоне индивидуально сильный футболист, даже не сыгравшись толком с партнерами, за счет своего более высокого мастерства смотрелся бы выигрышно. Особенно если речь идет об атакующем игроке. Хотя статистика говорит, что Аршавин – один из лучших в «Кайрате». Но одно дело, иметь хорошие показатели в составе клуба-лидера чемпионата, и совсем другое – в команде, занимающей 9-е место», – заявил он. «У Аршавина мог случиться ренессанс, когда он вернулся в «Зенит» из «Арсенала». Но трудно припомнить, чтобы после этого его карьера хотя бы на короткий отрезок времени пошла вверх. Сомневаюсь, что игра в чемпионате Казахстана может мотивировать Аршавина. Скорее, наоборот. Более низкий уровень нашей премьер-лиги по сравнению с российской может его расслабить», – подчеркнул Райлян.

Юсуп Шадиев более оптимистично оценил будущее российского игрока в алматинском клубе. «Все помнят Аршавина по играм за «Зенит», «Арсенал» и сборную России. И сейчас, конечно, ждать, что он будет как тогда, крайне наивно. По футбольным меркам у него почтенный возраст, а также в его карьере случались травмы, и это дает о себе знать. Но даже здесь нельзя отрицать того, что он в футболе умеет многое. Во-вторых, это игра командная, поэтому неверно требовать от одного игрока приносить результат. Я считаю, что лидеры команды, в том числе и Аршавин, еще не сказали своего слова, и в этом сезоне команда проявит себя», – заключил специалист.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

БУДЕТ ЛИ CHIRON  
GRAND SPORT?

С учетом истории развития предшественника на поставленный вопрос почти наверняка можно ответить утвердительно «да». Как известно, мировая премьера Veuron Grand Sport состоялась на смотре автомобильной «красоты» в Пебл-бич летом 2006 года. Дебютный экземпляр был продан за сумму более 3 миллионов долларов – вдвое дороже «обычного» Veuron. На сегодняшний день в портфеле заказов Bugatti уже имеется порядка 350 оплаченных предзаказов на Chiron, тираж которого будет ограничен 500 экземплярами. Ежегодная ритмика производства гиперкара составит 65 единиц, и через год-два начнут появляться первые эксклюзивные варианты исполнения модели. По слухам, дебют Chiron Grand Sport пройдет также на побережье Калифорнии – и случится это событие в 2018 году. Автомобиль получит аналогичный кузов с крышей типа «тарга», а его скоростные параметры превзойдут характеристики Veuron Grand Sport. Напомним, что последний разогнался до 360 километров в час с опущенным верхом и 407 км/ч с крышей.

МАШИНЫ БЕЗ  
ВОДИТЕЛЕЙ ВСЕ  
БЛИЖЕ

Citroen не только приступил к тестам робомобилей на дорогах общего пользования, но доверил сделать это представителям СМИ. В качестве подопытного образца, оснащенного системой искусственного интеллекта с автопилотом, выступил компактный C4 Picasso. 14 апреля два C4 совершили полностью автономный пробег из французского города Везели в Амстердам. Поводом акции стало посещение саммита автопроизводителей и министров транспорта ЕС на предмет выработки единых стандартов инфраструктуры для робомобилей. На протяжении всего 300-километрового маршрута люди не притрагивались к органам управления машин, и те рулили, тормозили, поворачивали и перестраивались из полосы в полосу самостоятельно. Чтобы обеспечить беспристрастность оценок, в салонах Citroen находились не штатные инженеры-испытатели, а популярные блогеры и журналисты, по три человека в каждом авто. В Citroen сообщают, что его беспилотники успели проехать уже более 20 тыс. км по французским дорогам. Запуск в серию робомобилей первой волны, которым человек за рулем нужен лишь в всякий случай, для подстраховки, намечен уже на 2018 год. Полностью же автономные модели, в которых можно будет вздремнуть во время поездки и не следить за дорогой, фирма обещает освоить к 2020 году.

АВТОКРЕДИТЫ:  
40 МЛРД НЕВОЗВРАТА

На начало апреля казахстанцы задолжали кредитным организациям более 40 миллиардов тенге (почти 20 миллионов долларов по текущему курсу). С начала 2016 года по 31 марта 2016 года было выдано 5359 кредитов для приобретения отечественных автомобилей на общую сумму 17 723,9 млн тенге. Но есть проблема. Население перестало столь активно брать займы, как это было в прошлом году. Сейчас такого ажиотажа нет. В первом квартале 2016 года в кредит реализовано около 5,5 тыс. автомобилей, что в два раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года. По данным «Первого кредитного бюро», в 2015 году доля просроченной задолженности составляла 11,6%, а в этом уже 12,8%. В 2014 году кредиты одобряли каждому третьему казахстанцу, в 2015 году – каждому пятому, а в 2016 году это может быть каждый шестой, седьмой. Основная доля выданных кредитов, а это 87%, пришлась на различные микрофинансовые организации. И только 13% займов пришлось на банки второго уровня. Аналитики считают, что такая низкая цифра связана с ужесточением банками второго уровня требований к своим заемщикам.

## BEETLE УХОДИТ

Volkswagen намерен отправить легендарную машину с богатым историческим наследием на «покой» – окончательно и навсегда. Сразу ряд заокеанских СМИ со ссылкой на источники внутри компании сообщили о том, что выпуск Beetle продлится до 2018 года, после чего модель будет снята с конвейера, а премьера у нее уже не будет. Причиной отставки «Жука» стала его неуклонно снижающаяся популярность: в 2015 году в Европе было реализовано всего 25 562 автомобиля, а в США – 22 667. Поэтому руководство VW посчитало резонным не реанимировать интерес к ветерану, а сосредоточиться на развитии новых паркетников как на самом популярном и перспективном сегменте легковых машин.

Премьера обновленного  
Mitsubishi ASX в Пекине

Андрей Макаров

В рамках 14-го международного Пекинского автосалона, который состоится уже совсем скоро, а именно 25 апреля, компания Mitsubishi Motors Corporation официально представит новый компактный кроссовер Mitsubishi ASX 2017 модельного года, выполненный в концепции дизайна Dynamic Shield. Напомним, что в конце прошлого года на автосалоне в Лос-Анджелесе компания уже представляла модернизированный вариант североамериканского Outlander Sport, но вариант для Юго-Восточной Азии будет немного отличаться.

Внешние отличия обновленного ASX заметить нетрудно, передняя часть автомобиля переработана в соответствии с новейшими тенденциями в форменном стиле Mitsubishi, но все эти изменения косметические.

Кроссовер стал современнее и привлекательнее благодаря немного изменившимся фарам, бамперу и решетке радиатора. Также автомобиль оснастили новыми 17-дюймовыми колесными дисками.

Интерьер также претерпел изменения, появилось новое рулевое колесо, полностью серые цветовые схемы, вставки рояльного лака, информационно-развлекательный комплекс нового поколения с 6,1-дюймовым монитором.

Вариант, который покажут на международном автосалоне в Пекине, будут производить в Китае. Выпускать автомобиль будут усилиями совместного предприятия Mitsubishi Motors и китайской GAC.

Выпущенные в Китае автомобили планируются направлять исключительно на внутренний рынок, а в большинстве других стран Азии будут предлагать автомобили, собранные в Японии.

Помимо этого, на автосалоне Mitsubishi Motors Corporation представит гибридный внедорожник Outlander PHEV нового поколения и Lancer EX в специальной комплектации.

Универсалы Jaguar  
уходят в прошлое

Андрей Макаров

Британская компания Jaguar больше не планирует выпуск моделей XE и XF. Из-за падения спроса на премиальные универсалы в Европе доминируют в этом сегменте модели большой немецкой тройки (Audi, Mercedes-Benz, BMW). В 2004 году компания Jaguar представила X-Туре в кузове «универсал», а спустя восемь лет на рынке появился

XF Sportbrake. В 2014 году в Женеве дебютировала «заряженная» версия XFR-S Sportbrake, которую оснастили бензиновым мотором V8 объемом 5,0 литров и мощностью 545 л.с.

Компания Jaguar дважды ступала на тропу универсалов: серийные версии имели модель X-Туре, выпускавшаяся в прошлом десятилетии, и XF первого поколения. Планировалось, что кузов универсал получит младше на данный момент се-

мейство XE и новый XF, но от выпуска универсалов руководство Jaguar решило отказаться, о чем сообщил главный дизайнер марки Ян Каллум. «Рынок премиальных универсалов сейчас сильно сокращается, и, к сожалению, дальнейшее наше присутствие в этом сегменте оправдать трудно. Мы будем делать то, что сможем удивить вас, но это будут не универсалы. Самый большой потребитель универсалов в Европе – Германия, а что покупают немцы?

Они покупают немецкие автомобили», – отметил он.

Вместо универсалов Jaguar будет продвигать кроссоверы и справедливо ожидает, что первая модель данного типа – среднеразмерный паркетник F-Pace – станет бестселлером марки. Сегмент кроссоверов сейчас стремительно растет в США и Китае, тогда как универсалы на этих ключевых рынках планеты мало кого интересуют. В ближайшем будущем компания Jaguar F-Pace в модельном ряду Jaguar составят другие кроссоверы, о которых фирма пока официально не объявляла, но кулуарные источники сообщают, что в первую очередь следует ожидать более компактный и доступный паркетник, который станет на ступеньку ниже F-Pace.

Напомним, что в феврале стало известно о том, что компания Jaguar не планирует в ближайшие годы вторгаться в компактный сегмент, хотя у большой немецкой тройки модели гольф-класса есть и продаются весьма неплохо.

КАПИТАЛ  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМСвидетельство  
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.kzВиктория Говоркова, главный редактор,  
govorkova@kapital.kzОльга Фоминских, советник главного редактора  
по финансовой аналитикеЕвгения Рассохина, проект-менеджер,  
zhelya@kazmg.kzАйжан Касымалиева, проект-менеджер,  
aizhan@kazmg.kz

Отдел дистрибуции – 333-45-45

Жанель Бейсенбаева,  
руководитель отдела распространения,Алина Байкинова, редактор «Компани и рынки»,  
Алишер Абдуллин, редактор «Спорт»,  
Журналисты: Олег Ни, Елена Тумашова

Спецкор в Астане: Айнагуль Елюбаева

Литературный редактор: Елена Ким  
Корректор: Владимир Плошай  
Верстка: Рустем Еспаев

Бильд-редактор: Вячеслав Батурич

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) 224-91-31Подписной 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](http://www.kapital.kz)Подписано в печать 20.04.2016 г. Заказ N 2439.  
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.  
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК  
«Дэуір», г. Алматы, ул. Кадаякова, 17, тел.: 273-12-04