ПРОГНОЗ Стр.5

Приход новых игроков на банковский рынок маловероятен

ИНТРИГА Стр.4

Зачем «Казатом-прому» создавать резерв урана?

МНЕНИЕ Стр.8

Николай Мазенцев, директор сервиса Chocotravel.com

КАПИТАЛ

№14 (530)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 5 МАЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Три четверти автогаза из РК экспортировано в 2015 году
страница 4

Как крадут ваши персональные данные
страница 8

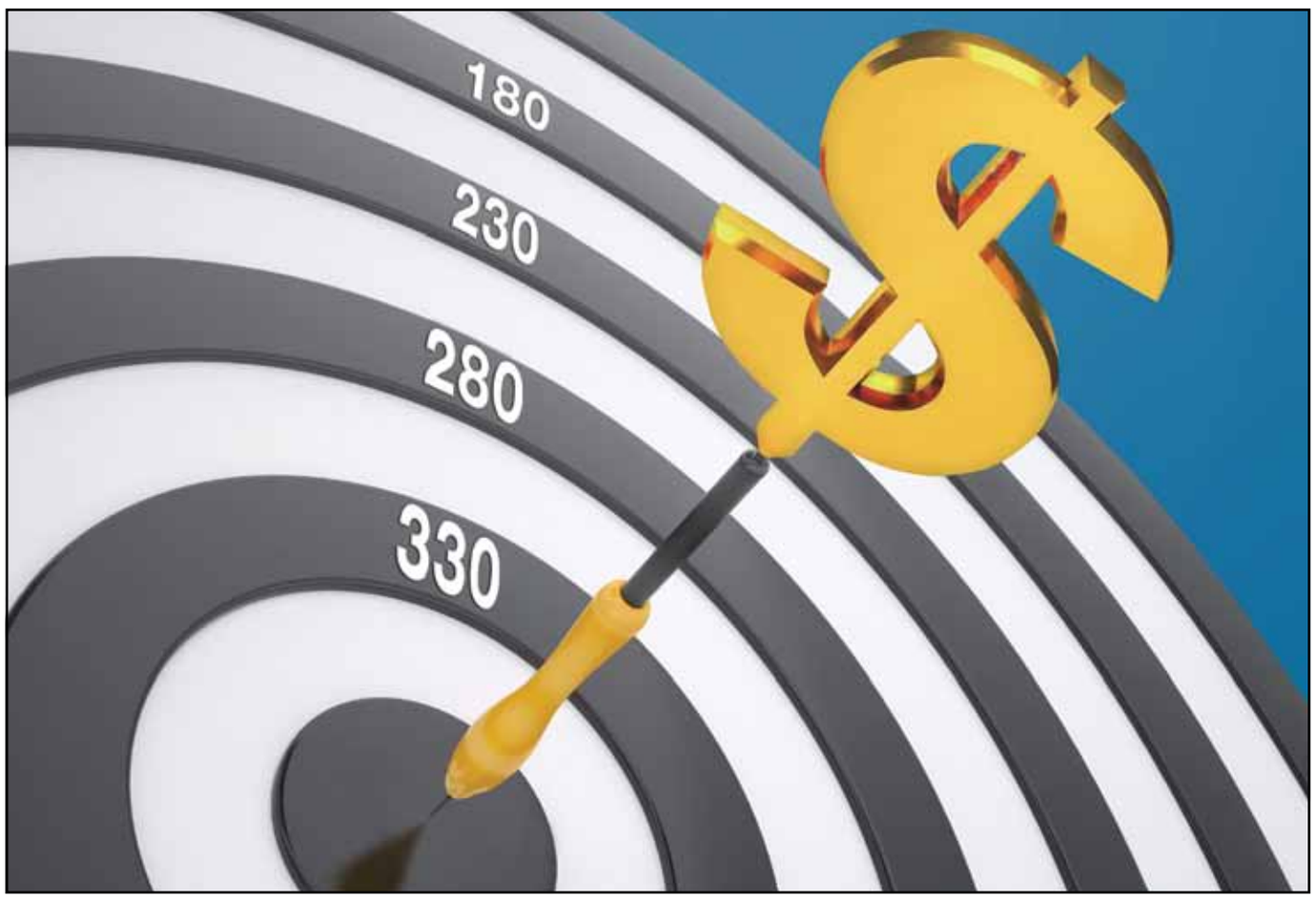
Топ-10 старейших банков Казахстана
страница 5

Интернет вещей навсегда изменит деловой мир
страница 7

Символичный триумф «Лестера» в АПЛ
страница 11

Мы в сети
kapital.kz

Сколько будет стоить доллар?



Жанторе Касым

Свободно плавающий курс, с одной стороны, заставляет весь Казахстан следить за котировками нефти и курсом российского рубля, а с другой – открывает новые познания в мировой валютной политике. Инвестиционная компания «Альпари» вчера выпустила отчет, в котором отмечается, что на прошлой «удлиненной» неделе (включая 2 и 3 мая) мировые валюты нанесли доллару США сокрушительный удар. Доллар снизился ко всем основным валютам Старого и Нового Света, Азии, а также к российскому рублю, гривне и тенге.

«Основной причиной понижения доллара стало то, что ФРС США опять оставила процентную ставку без изменений. Комментарии главы ФРС Джанет Йеллен были неуверенными и расплывчатыми. Она сказала, что в настоящий момент ФРС видит рост американской экономики, однако рост пока не настолько уверенный, чтобы ужесточать монетарную политику. В основном выступление Йеллен было посвящено тому, какие монетарные меры ФРС может провести в настоящее время, чтобы предотвратить возможность дальнейшего спада в экономике», – уверена Наталья Мильчакова, заместитель директора аналитического департамента компании «Альпари». Ничего сенсационного в ее выступлении не содержалось, однако некоторые американские эксперты и аналитики полагают, что такое невнятное выступление на самом деле является затишьем перед бурей, и ФРС пока просто откладывает повышение ставки на лето либо на начало осени.

Илья Кариков, директор аналитического центра компании Capital Expert Kazakhstan, ранее отмечал, что глава ФРБ Бостона заявил, что ФРС США будет повышать процентные ставки более быстрыми темпами, чем ожидают инвесторы, что вновь приведет к укреплению доллара.

Мир, курс, май

По прогнозам Натальи Мильчаковой, обменный курс тенге к доллару в мае ожидается в границах 320-332 тенге за 1 доллар. «Полагаем, что на обменный курс тенге к доллару будет положительно влиять рост цен на нефть», – подчеркнула она.

Айвар Байкенов, директор департамента аналитики АО «Асыл Инвест», пояснил, что при нынешней цене на нефть курс потенциально должен быть ниже 330 тенге, на уровне 310-315 тенге. Аналитик напомнил, что Нацбанк в марте сдерживал укрепление тенге. Возможно, отметил он, у Нацбанка есть опасения относительно нового витка девальвационных ожиданий и роста долларизации. Между тем, по его словам, если Нацбанк не будет оказывать сильного влияния на валютный рынок, а нефть будет находиться на уровне $48-50 за баррель, то курс может составить 325 тенге за доллар, поскольку будет сказываться период налоговых выплат в двадцатых числах мая. Однако НБ РК может скупать валютный приток, тем самым обесценивая национальную валюту.

Илья Кариков также считает, что Нацбанк продолжит интервенции на валютном рынке, ведь резкое изменение курса тенге воспринимается гораздо хуже плавного, а перед Нацбанком сейчас стоит очень важная задача вернуть доверие граждан к национальной валюте.

Экономист Денис Кривошеев полагает, что сегодняшний курс случайно оказался на уровне 330 тенге. По его словам, это связано с тем, что население начало тратить свои запасы, конвертируя их из долларов. Сегодня, уверен Денис Кривошеев, 380 тенге за доллар лишь издалека напоминает объективный курс. По его оценкам, курс по году может составить 370 тенге за доллар. Это произойдет по ряду причин, одной из которых является возможность того, что нефть вернется к уровню $30-35. В мае, по мнению экономиста, если цена на нефть не упадет ниже $40, курс может составить 335-340. Если нефть «окунется ниже, то мы быстро отскочим к 385-390 тенге», – уверен Денис Кривошеев. В целом же, по его словам, стоимость тенге – вопрос политический, и нацвалюта будет стоить столько, сколько посчитает нужным государство.

Цифра номера

5

задач по поддержке финансового сектора

Подробнее [Стр. 5]

Спикер номера

Рафаэль Абыханов,

главный коммерческий директор АО «Казахтелеком»

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Думаю, в этом году соглашения по акцизам будут достигнуты»,

– Тимур Сулейменов, министр по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии

Подробнее [Стр. 2]

Спорт

Диего Симеоне во второй раз за три года вывел «Атлетико» в финал Лиги чемпионов

Подробнее [Стр. 11]

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБАЙ ИСКАНДИРОВ
\+ избран первым заместителем председателя правления АО «Казкоммерцбанк»

АСКАР ДАРМЕНОВ, ЕРУЛАН КУСАИНОВ, МИРЖАН КАРАКУЛОВ, МУРАТ СУЛЕЙМЕНОВ
\+ избраны членами правления АО «Казкоммерцбанк»

БЕКБОЛАТ ХАМИТОВ, ЕРДЕН КУНАНБАЕВ, ЖАНАРКУЛЬ КОЩАНОВА
\+ избраны управляющими директорами – членами правления АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде»

ГАНИ САДИБЕКОВ
\+ назначен вице-министром энергетики РК

ДАНИЯР ЕРЕНЧИНОВ
\+ назначен председателем правления НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан»

ЕРЛАН ХАИРОВ
\+ назначен вице-министром по инвестициям и развитию РК

ЖАНАТ САДВОКАСОВ
\+ назначен руководителем управления индустриально-инновационного развития СКО

КАЙРАТ НУКЕНОВ
\+ назначен акимом Экибастуза

КЕНЕС РАКИШЕВ
\+ избран председателем совета директоров АО «Казкоммерцбанк»

КУРАЛАЙ ЕЛЕУСИЗОВА
\− прекратила полномочия заместителя председателя правления и избрана управляющим директором – членом правления АО «Национальный инфокоммуникационный холдинг «Зерде»

МАРК ХОЛЬЦМАН
\− прекратил полномочия председателя совета директоров и избран председателем правления АО «Казкоммерцбанк»

МЕЙРАМ БЕГЕНТАЕВ
\+ назначен заместителем акима Павлодарской области

НИНА ЖУСУПОВА
\− досрочно прекратила полномочия члена совета директоров АО «Казкоммерцбанк»

НУРЛАН АБДУОВ, РАШИТ МАХАТ
\+ избраны членами совета директоров АО «Казкоммерцбанк»

НУРЛАН ДЮСИМБИНОВ
\+ назначен акимом Аксу

СВЕТЛАНА САГАЙДАК
\+ избрана членом совета директоров ДБ АО «Сбербанк России»

Недозвонившийся клиент – клиент конкурента

Услуга по смене оператора с сохранением номера (MNP) предоставляет предприятиям малого и среднего бизнеса отличную возможность сравнить качество услуг у разных операторов сотовой связи. Но оценка не всегда бывает в пользу нового оператора. Поэтому, дождавшись окончания двухмесячного периода, корпоративные клиенты возвращаются обратно к прежним операторам за проверенным качеством. Потому что быть на связи всегда – это одно из ключевых конкурентных преимуществ, обеспечивающих успешное развитие бизнеса, особенно для таких ориентированных на клиентов сферах деятельности, как продажи и услуги.

Компания AUHAL («Аухал») активно работает на рынке Казахстана в области поставок оборудования для таких направлений, как водо- и теплоснабжение, горнодобывающая и нефтегазовая промышленности. Являясь официальным дилером ведущих европейских и российских производителей (Danfoss, Grundfos, General Fittings, Zetkama, Brandoni, Temper, Wester), компания также занимается серийным производством насосных станций, блочных тепловых пунктов, шкафов управления, установок нагрева воды и пр. Специфика бизнеса требует от компании постоянного присутствия на рынке и непрерывной связи с ее клиентами, которыми являются как массовые потребители, так и промышленные предприятия.

О клиентском опыте в телекоммуникационной индустрии и возвращении в компанию «Кселл» рассказала директор ТОО AUHAL Юлия Долбня.

- Расскажите про ваш бизнес: как давно работаете на рынке, сколько человек работает, кто ваши ключевые клиенты, в чем ваше конкурентное преимущество?

- Наша компания работает на рынке Казахстана в области производства, предоставления услуг и поставок товаров, применяемых в сфере водо- и теплоснабжения (активные продажи), нефтегазовой и горнодобывающей промышленностей, это относится к пассивным продажам.

Мы – достаточно молодая компания, на рынке работаем всего 5 лет. За это время мы внедрили международные системы качества ИСО 9001-2009, систему Экологического Менеджмента СТ РК 14001-2006, а также Систему Менеджмента Безопасности и Здоровья OHSAS 18001-2008. Кроме того, наша компания выполняет требования правительства по увеличению казахстанского содержания в поставляемых нами товарах и материалах. Производство ряда товаров и установка оборудования осуществляются нами от начала до конца. Благодаря собственному производству и значительному складскому запасу оборудования и материалов мы можем быстро и гибко реагировать на пожелания наших клиентов. Все 35 сотрудников компании – высококвалифицированные специалисты, имеющие богатый опыт в своих сферах: инженеры, технологи, менеджеры, проектировщики, конструкторы.

Нашими основными преимуществами являются поставка качественного товара, профессиональный ка-

дровый состав, эффективные схемы сотрудничества с оптовыми и розничными клиентами, значительные скидки для основных клиентов, индивидуальный подход к каждому клиенту, гибкая система оплаты, широкий ассортимент оборудования на складе, наличие сервисных центров по гарантийному и постпродажному обслуживанию, наличие интернет-магазина и оперативная доставка по всему Казахстану.

- Какие услуги мобильной связи вам необходимы для успешного развития вашего бизнеса и чем именно они полезны для вашего бизнеса?

- Конечно, нам никак не обойтись без связи, мы всегда должны быть доступны для своих клиентов в любое время суток. Мы работаем в сфере продаж, и любой недозвонившийся клиент – это клиент конкурента. Также мы активно используем мобильный интернет, общаясь с нашими клиентами и друг с другом через WhatsApp и другие мобильные приложения, что существенно экономит и наше время, и время наших клиентов. А время, как все мы знаем, – это деньги.

- Вы работали с разными операторами, но в рамках MNP вы все-таки остановили свой выбор на «Кселл», почему вы выбрали именно этого мобильного оператора?

- Качество. Для нашей компании это оказалась самая качественная связь. Мы меняли много раз операторов. Но вернулись мы все-таки в «Кселл». Еще одно важное преимущество – это широкая зона покрытия. Связь от «Кселл» всегда доступна в любой точке Казахстана. Мы очень довольны и покрытием, и качеством связи этого мобильного оператора. Мы пользуемся корпоративным тарифным планом «Карт Бланш», он очень удобный для нашей компании. Нас устраивает пакетное предложение, в которое входят и звонки, и интернет, и отправка SMS-сообщений.

- Насколько удобно было перенести номер на Kcell в рамках MNP?

- При возврате в сеть «Кселл» мы не ощутили никаких проблем. Для нас, как для потребителей, перенос осуществился в спокойном режиме и за короткий срок. Насколько я понимаю, перенос занял несколько часов. Оперативная работа компании очень порадовала.

- Мобильная связь постоянно развивается, какие ожидания есть у вас, как у владельца бизнеса, какие услуги вы бы хотели получить от оператора для развития вашего бизнеса в ближайшем будущем?

- Одно из моих пожеланий для компании «Кселл» – еще более гибкие предложения по роумингу для корпоративных клиентов. Нам часто приходится бывать в командировках в дальнем зарубежье, бывает так, что оттуда мы звоним даже чаще, чем когда находимся в Казахстане. Поэтому ждем отдельных и более гибких роуминговых предложений для корпоративных клиентов.

Тимур Сулейменов: «Думаю, в этом году соглашения по акцизам будут достигнуты»

Олег Ни

Проект уравнивания ставок на акцизы в странах ЕАЭС рассматривается с 2013 года, но ввиду ряда технических и законодательных сложностей до сих пор так и не утвержден. Без выравнивания акцизов не удастся сохранить поступательную динамику интеграционных процессов и завершить формирование единого рынка алкогольной и табачной продукции. О том, когда стороны придут к обоюдному согласию, мы спросили у Тимура Сулейменова, министра по экономике и финансовой политике Евразийской экономической комиссии, встреча с которым была организована в рамках XIII Евразийского медиафорума.

- На какой стадии сегодня находится процесс подписания соглашения о гармонизации акцизов на табачную и алкогольную продукцию внутри стран ЕАЭС?

- Если смотреть структурно, это два отдельных соглашения. По табаку мы достигли в принципе согласия всех сторон и по ставкам, и по коэффициентам отклонения. Единственной нерешенной проблемой на данный момент является выделение так называемой первой ценовой категории сигарет в Беларуси. У них в отличие от нас есть свои собственные производители сигарет, и по ним, в целях поддержки своего производителя, у белорусских коллег более низкие ставки акцизов. Ясно, что это мера протекционизма. Мы эту дифференциацию хотим убрать. То есть пока камень преткновения в этом – с какой скоростью эта первая ценовая группа будет смыкаться с общей ценовой группой. Там есть проблема, потому что это производство, в котором занято большое количество людей, и это государственное предприятие. По сигаретам в целом такая ситуация, но это мы решим.

По алкоголю также нам было легче работать на три страны, потому что у нас сопоставимое экономическое развитие, располагаемые доходы и, соответственно, мы умеем друг с другом договариваться. По Армении и Кыргызстану несколько сложнее ситуация. Для них этот процесс новый, это дополнительные обязательства, но и экономическая ситуация там несколько более сложная, с такой же скоростью наращивать акцизы они боятся. Но мы проводим консультации, договорились, что на уровне пяти вице-премьеров будет отдельное совещание, целиком и полностью посвященное этому вопросу.

Гармонизация акцизов – это то неизбежное обязательство, которое страны должны на себя брать, если мы имеем открытые рынки и свободное передвижение товаров. Ясно, что мы не можем регулировать вещи на уровне себестоимости – у кого сколько стоит электроэнергия, труд и так далее, но если мы говорим о подакцизных товарах, где доля рынка высока и, соответственно, конечная цена определяется во многом государственной политикой, там нужно гармонизировать.

- А когда все-таки будут подписаны окончательные соглашения?

- У нас высокая степень готовности согласованности обоих документов по табаку и алкоголю, по табаку остался один вопрос – это сигареты Гродненской табачной фабрики. Но там основные переговорщики – это Россия и Беларусь, потому что все-таки до Армении или Кыргызстана сигареты этой фабрики, которая находится на границе с Литвой и Польшей, вряд ли дойдут. У России и Беларуси большое количество различных взаимосвязей и способов найти взаимопонимание и я уверен, что оно будет найдено. Соглашения должны были быть подписаны до 31 декабря прошлого года, но так как вопросы крайне чувствительные, этого пока не произошло. Но, думаю, в этом году данные соглашения все-таки будут подписаны.

- Уже окончательно решено, что номинироваться акцизы будут в евро?

- Нам необходимо было найти общий знаменатель для всех стран, это было очень трудно сделать. Использовать корзину валют очень сложно и она будет сильно зависеть от движения всех валют друг к другу и к другим валютам. Поэтому мы исходили из того, что у нас есть таможенный тариф, в котором есть ставки, которые выражены в евро. Все понимают, что это общепризнанная твердая валюта.

Но мы закладывали одну стоимость полгода или год назад, после того, как наша валюта обесценилась, нам пришлось пересмотреть ставку в евро. Поэтому здесь мы подходим очень аккуратно, то есть ставка в евро за последний год у нас постоянно уменьшалась из-за того, что наша валюта обесценивалась.

Я призываю не беспокоиться – ставка будет соответствовать тем ожиданиям, которые мы использовали при закладывании наших бюджетов в своей национальной валюте, там закладывается гибкий механизм.

Казахстан – крупнейший деловой и транзитный хаб в реализации экономического пояса Шелкового пути

14-я выставка китайских товаров в Казахстане

Выставка китайских товаров в Казахстане проводится уже четырнадцатый год, и с каждым годом интерес китайских производителей растет, что объясняется активизацией выхода китайских предприятий на внешние рынки, а также реализацией стратегии «Один пояс, Один путь».

С тех пор как провели 1-ю выставку китайских товаров в Казахстане в 2003 году, благодаря многолетнему сотрудничеству с Казахстаном выставка китайских товаров стала ключевой платформой по развитию торгово-экономического сотрудничества между Китаем и странами ЦА. Выставка предоставила предприятиям Казахстана и других стран ЦА хорошие шансы и благоприятный канал для знакомства с китайскими предприятиями и их товарами, для проведения закупок и переговоров. В то же время китайские предприятия получили представление об экономическом потенциале Казахстана и стран ЦА, наладили долгосрочные доверительные партнерские отношения в торговле. Выставка не только способствовала развитию торговли, но и продвигала инвестиционное сотрудничество.

Концепция строительства экономического пояса Шелкового пути, официально предложенная Китаем в сентябре 2013 года, привлекла большое внимание. Инициатива экономического пояса Великого Шелкового пути, с которой выступил Председатель КНР Си Цзиньпин, вызвала огромное внимание и интерес со стороны правительственных кругов, бизнес-сообщества и научной общественности как в Китае, так и за его пределами. Казахстан занимает геостратегическое положение в Евразии, обладая доступом как к близлежащим, так и отдаленным рынкам. Это диктует вызов для развития транспортно-логистической системы. Важным шагом на пути к этой цели стало решение Казахстана возродить маршрут Великого Шелкового пути. Для этого созрели все условия и существуют такие предпосылки, как бурное развитие транзитного потока между Азией и Европой, где на долю КНР приходится 50% товарооборота, разработка единой транспортной стратегии («Большой скачок») и Программы ускоренного развития.

Переломным моментом можно считать декабрьские переговоры глав правительств Карима Масимова и Ли Кэцяна в Астане в 2014 году, когда был подписан пакет соглашений на общую сумму 14 млрд долларов. Предполагается, в частности, реализовать совместные проекты в сферах энергетики, индустрии, транспорта, сельского хозяйства, нефти и газа.

О новом этапе инвестиционного сотрудничества говорит и тот факт, что Казахстан поддержал предложенную КНР программу по переносу производственных мощностей на свою территорию. Как отметил Карим Масимов, «речь идет о переносе мощностей несырьевого сектора, о десятках предприятий и миллиардах долларов инвестиций». В ходе переговоров Ли Кэцян пояснил, что Китай готов открыть на территории Казахстана заводы по производству стекла, цемента и переработке сельхозпродукции.

Речь идет о трех направлениях сотрудничества: на первом этапе планируется развитие транзитного транспортного коридора, что предполагает строительство автомобильных дорог и транспортно-логистических центров.

Второе направление – это совместные индустриальные проекты, куда входит около 45 проектов, по 25 из них уже подписаны соглашения на общую сумму в 23 миллиарда долларов. В основном это такие сферы, как металлургия, химия, производство удобрений, машиностроение, транспорт, логистика. Фактически во всех регионах Казахстана будут создаваться производства с участием китайских партнеров.

Третье направление – сотрудничество в области наукоемких производств и секторов высоких технологий.

В целях налаживания двустороннего сотрудничества в Алматы с 21 по 24 мая 2016 года будет проходить 14-я Выставка китайских товаров в Казахстане, на которой будут представлены следующие направления производств: машиностроительное оборудование, сельскохозяйственная техника, металлопродукция,

строительные материалы, предметы домашнего интерьера, текстиль и одежда, товары народного потребления, электротехническая продукция, бытовая техника и т.д.

Церемония открытия выставки состоится 21 мая 2016 года в выставочном центре «Атакент-Экспо», павильон 9А, в 11:00. В церемонии открытия выставки примут участие представители Посольства КНР в РК, руководители Министерства коммерции КНР, Народного Правительства СУАР, руководство Синьцзянской производственно-строительной корпорации. С казахстанской стороны на открытие выставки в качестве Почетных гостей приглашены представитель Национальной части Делового совета Шанхайской Организации Сотрудничества от РК Раимбек Баталов, руководители крупнейших бизнес-ассоциаций и неправительственных организаций: Председатель Президиума Международной организации «EXPO&WOMEN» Рахимбекова Салтанат, директор Палаты предпринимателей «Атамекен» г. Алматы Тлеумуратов Бурий, Президент ОЮЛ «Казахстанская Ассоциация промышленности строительных материалов» Томпиев Марал, Президент Ассоциации торговых предприятий Казахстана Абишев Нурсадык, Председатель правления Алматинской Бизнес Ассоциации Бахытбек Катен, Президент Ассоциации предприятий легкой промышленности РК Худова Любовь и другие.

В рамках выставки 21 мая также пройдет деловая встреча китайских и казахстанских предприятий в формате «B2B», в которой примут участие более 200 предприятий КНР.

22 мая 2016 года в 10:00 в Доме приемов «Бакшасарай» (зал «Пушкин») состоится Форум торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Китаем и Казахстаном.

Цели и задачи форума заключаются в налаживании сотрудничества и партнерства среди казахстанских и китайских предпринимателей и инвесторов в таких отраслях как энергетика, промышленность, инфраструктура, сельское хозяйство с ориентацией на техническую и технологическую модернизацию промышленных предприятий, полную переработку сырья, производство готовой конкурентоспособной продукции, отвечающей мировым стандартам, и расширение экспорта и импорта продукции двух стран.

В рамках Форума также состоятся презентации регионов Китая и презентация инвестиционного климата и проектов Казахстана. Подобные мероприятия, запланированные как с китайской, так и с казахстанской стороны, направлены на активное торгово-инвестиционное сотрудничество и реализацию совместных проектов.

Приглашаем предпринимателей Казахстана принять активное участие в Выставке китайских товаров и Форуме торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества КНР и РК.

ОРГКОМИТЕТ ВЫСТАВКИ КИТАЙСКИХ ТОВАРОВ

Ануар Ахметжанов: «Нужен отдельный орган по привлечению инвестиций»

Анна Видянова

Вопрос привлечения крупных, качественных инвестиций в регионы всегда остро стоял перед казахстанским правительством. От них власть ждет мультипликативного эффекта не только в региональном масштабе. В акимате Карагандинской области считают, что усилить приток капитала в регион поможет создание отдельного органа.

Заместитель акима Карагандинской области Ануар Ахметжанов подчеркнул, что вопрос по созданию такой структуры в области обсуждался около двух с половиной лет назад. В январе 2014 года он презентовал акиму области концепцию по инвестиционной деятельности региона.

«В рамках области мы предлагали создать управление по инвестициям и внешнеэкономическим связям… Координацией, представлением интересов инвесторов занимается центр обслуживания инвесторов, он при СПК. Ему немного не хватает административных ресурсов. Мы предлагаем создать в области специализированный орган, который будет заниматься привлечением инвестиций. Наше решение связано с тем, что многие проекты требуют постинвестиционной доработки. Например, приехала итальянская делегация, встретилась с нужными специалистами в регионе, властью, проговорили детали проекта. Вот этот массив наработанных договоренностей должен постоянно кто-то вести, кто-то должен периодически или каждый день отрабатывать все вопросы по проекту. Это может делать специальный орган. Новое управление по инвестициям и внешнеэкономическим связям должно быть подотчетно заместителю акима области», – подчеркнул Ануар Ахметжанов.

Вопрос о том насколько эффективной окажется работа такого органа и есть ли в нем необходимость и ранее поднимался на более высоком уровне. Еще в конце 2015 года первый заместитель премьер-министра РК Бахытжан Сагинтаев сообщил, что в скором времени в Казахстане появится специализированное ведомство, которое займется улучшением инвестклимата и привлечением иностранного капитала. «Премьер-министром были даны поручения о возможном создании нового госоргана… Он может быть создан в форме агентства или АО…», – отметил он.

Впрочем, возможно, в этом новом ведомстве и есть необходимость, но тогда возникает логичный вопрос, может стоит как-то оптимизировать существующие структуры по привлечению инвестиций. Напомню, что сейчас созданием инвестклимата, работой с инвесторами занимается министерство по инвестициям и развитию, есть и Kaznex Invest, также во всех регионах работают центры обслуживания инвесторов. На содержание каждой из этих структур тратятся миллионы. И, несомненно, они должны приносить хоть какой-то выхлоп от своей работы.

Аким Карагандинской области Нурмуханбет Абдибеков на состоявшемся недавно международном инвестиционном форуме Karaganda Invest-2016 четко дал понять, что приток капитала можно усилить, минуя определенные уровни власти. Аким подчеркнул, что он готов при переговорах с инвесторами давать им свой сотовый телефон, чтобы при возникновении проблем они могли звонить к нему «и днем, и ночью».

Думается, что для привлечения капитала инвесторам и этого окажется маловато. В Представительстве германской экономики в ЦА озвучили результаты опроса, который был проведен среди немецкого МСБ, работающего в Казахстане, и тех предпринимателей, которые планируют зайти в нашу страну. Выяснилось, что одним из препятствий в привлечении инвестиций в Казахстан является «частая смена лиц на уровне принятия решений и недостаточная преемственность в их действиях по реализации проектов».

Несомненно, любые инвестиции, особенно европейские, могут вывести экономику на новый уровень. И дело не только в суммах с многочисленными нулями. «Мы стараемся привлекать зарубежный капитал по принципу сырье в обмен на технологии», – подчеркнул в беседе Ануар Ахметжанов.

Как пояснили в акимате Карагандинской области, регион активно реализовывает проекты по использованию альтернативных источников энергии. По словам заместителя председателя правления СПК «Сарыарка» Сергея Касимова, на свиноводческом комплексе уже работает биоустановка, которая вырабатывает энергию. «За счет переработки биоматериала вырабатывается биометан, который впоследствии обеспечивает свиноводческий комплекс электроэнергией, теплом. Для обработки костной массы необходимо огромное количество пара. Первая очередь такого хозяйства была запущена два месяца назад, в настоящее время совместно с СПК реализуется вторая очередь. Предпринимателя комплекса намерены совместно с СПК приобрести еще одну установку для переработки биоматериала», – отметил Сергей Касимов.

Одновременно в акимате Карагандинской области пояснили, что пока проекты СПК «Сарыарка» не покрывают полностью потребности региона в продуктах. «Даже на областном уровне мы не можем обеспечить жителей всеми продуктами. По моей информации, мы покрываем потребности по картофелю, частично по капусте, яйцам. Карагандинская область не испытывает недостатка в местном мясе», – рассказал Ануар Ахметжанов.

На встрече с журналистами он пояснил, что снижение суверенного рейтинга Казахстана «несильно повлияло на инвестклимат Карагандинской области». «Правда, за счет новой курсовой политики правительства инвесторы теперь перестали пересчитывают стоимость своих проектов», – рассказал Ануар Ахметжанов.

CCFK 2016 14
XIV ВЫСТАВКА КИТАЙСКИХ ТОВАРОВ В КАЗАХСТАНЕ
第十四届哈萨克斯坦—中国商品展览会
21-24 МАЯ 2016
АТАКЕНТ 9, 9А, 9В, 9С
РАЗДЕЛЫ ВЫСТАВКИ
• Машиностроение
• Сельское хозяйство
• Стройматериалы и домашний интерьер
• Электротехническая продукция
• Товары народного потребления
БОЛЕЕ 300 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ИЗ КИТАЯ
+7 707 101 09 28
www.china-expo.kz
ЛУЧШИЕ КИТАЙСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ

ФОРУМ
ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И ИНВЕСТИЦИИ
KAZAKHSTAN 22 мая CHINA
Время: 10:30-12:30
Выставочный Центр «Атакент», ул. Тимирязева, 42, Бакшысарай, зал Пушкин
Организаторы:
Управление по делам развития внешней торговли при Министерстве коммерции КНР
Департамент коммерции СУАР
Управление коммерции СПСК

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

ИСК ИЗ-ЗА СКУЧНОЙ РАБОТЫ

44-летний Фредерик Дезнард из Парижа обвинил своего бывшего работодателя в скучной работе и подал на него в суд. Француз требует взыскать с фармацевтической компании Interparfum, где он работал, 360 тыс. евро, пишет The Telegraph. Фредерик Дезнард заявил, что начальство лишило его реальной управленческой должности и вместо этого четыре года поручало ему решать невыносимо скучные задачи. Он описал свой рабочий процесс как «пуск в ад», «кошмар». По его словам, в конце концов это привело к появлению у него множества проблем со здоровьем, в том числе эпилепсии, язвы, проблем со сном и депрессии. «Я ушел в депрессию, мне было стыдно получать зарплату за то, что я ничего не делаю», – сказал Фредерик Дезнард. Он сообщил, что после того, как компания потеряла крупный контракт и готовилась к реструктуризации, он попал в больницу. Дезнарда уволили в 2014 году, после того как он семь месяцев находился на больничном. Теперь француз требует, чтобы компания заплатила ему отпускные и компенсацию за упущенные возможности продвижения по службе. Напомним, ранее бывшая сотрудница лондонского отделения инвестбанка Sberbank CIB Светлана Лохова отсудила у экс-работодателя 3,2 млн фунтов стерлингов (более $4,5 млн) в качестве компенсации за дискриминацию по половому признаку и притеснения со стороны коллег. **(rbc.ru)**

ТРАМП НЕГОДУЕТ

Дональд Трамп раскритиковал китайскую экономическую политику, обвинив КНР в грабеже и насилии над Соединенными Штатами. Кандидата на президентский пост возмутил заниженный курс юаня, который дает конкурентные преимущества китайским производителям. «Китай несет ответственность за величайший грабеж в мировой истории, – заявил Трамп, выступая на митинге в Индиане. – Мы не можем позволять китайцам и дальше насиловать нашу страну. Пора положить этому конец». Миллиардер пообещал в случае своего избрания проводить жесткую политику по отношению к китайскому импорту. Он также намерен сделать американскую промышленность вновь конкурентоспособной. В своей речи Дональд Трамп употребил глагол to rape, означающий не только «насиловать», но и «грабить». Однако, судя по комментариям в соцсетях, большинство англоязычных пользователей восприняли слова политика вполне однозначно, сочтя, что речь идет именно о насилии КНР над американской экономикой. По данным за январь-февраль 2016 года дисбаланс в китайско-американской торговле достиг рекордного значения в $57 млрд. За первые два месяца этого года США экспортировали в КНР товаров на сумму $16,3 млрд, импортировав продукцию на сумму $73,3 млрд. Американский миллиардер Дональд Трамп – глава крупнейшей строительной компании в США и владелец мировой сети отелей и казино. Бизнесмен является фаворитом президентской гонки со стороны республиканцев. Среди демократов лидирует Хиллари Клинтон. Выборы президента США пройдут 8 ноября 2016 года. **(lenta.ru)**

ТУРЦИЯ ОТМЕНЯЕТ ВИЗЫ ДЛЯ ШЕНГЕНСКОЙ ЗОНЫ

Турция приняла решение об отмене визового режима для стран Шенгенской зоны. Об этом говорится в постановлении, опубликованном в правительственном вестнике Resmi Gazete во вторник, 3 мая. Директива вступит в силу одновременно с отменой Евросоюзом виз для граждан Турции. Ранее, во вторник, BBC News сообщила, что Еврокомиссия согласна предоставить туркам право въезжать в Шенгенскую зону без виз. По информации источников, соответствующее предложение будет одобрено, однако ранее выдвинутые Анкаре условия меняться не будут. 8 марта ЕС и Турция согласовали основные принципы решения миграционного кризиса на европейской территории. В частности, с 20 марта прибывающие в Европу с турецкой территории мигранты отправляются назад, если не обратились за убежищем или им отказали. В обмен на каждого возвращенного гражданина Сирии Евросоюз согласен принять одного беженца из этой страны, находящегося в Турции. Был оговорен и безвизовый режим. Так, Анкара должна к 4 мая выполнить 72 условия для отмены виз к концу июня. **(lenta.ru)**

НАТО ПЕРЕБРОСИТ В ВОСТОЧНУЮ ЕВРОПУ 4 ТЫС. СОЛДАТ

Как сообщает издание The Wall Street Journal со ссылкой на западных чиновников, в Польшу и страны Прибалтики планируется перебросить четыре батальона численностью до 4 тыс. человек. Ожидается, что два батальона предоставят США, по одному – Великобритания и Германия. Информацию о планах НАТО усилить восточные границы Альянса подтвердил заместитель министра обороны США Роберт Уорк, который посетил Брюссель. В интервью WSJ переброску дополнительных сил он объяснил многочисленными военными учениями с участием большого количества военнослужащих, которые Россия проводит у своих границ. По его словам, в НАТО это расценивают как «чрезвычайно провокационное поведение». Министры иностранных дел НАТО еще в феврале одобрили основные принципы размещения дополнительных сил в Восточной Европе, однако дипломаты уверяли, что конкретных цифр озвучено не было. Отмечается, что важным в Брюсселе считают участие в операции немецкого батальона, учитывая тот факт, что общественное мнение в Германии не поддерживает эту идею – последний опрос фонда «Бертельсманн» показал, что около 50% немцев не поддерживают планы создания баз НАТО на востоке Европы. Предполагается, что немецкие военные отправятся в Литву, однако окончательное решение о том, где будут размещены солдаты Бундесвера, пока не принято. **(rbc.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОПЕК НЕ ГОТОВИТ ПЛАН: РЫНОК ИЗМЕНИЛСЯ

У ОПЕК в настоящее время нет предложений по сокращению добычи нефти к встрече в июне после провала переговоров по «заморозке» нефтедобычи в апреле. Об этом агентству Bloomberg сообщили шесть делегатов из ОПЕК. По данным агентства, участники встречи стран ОПЕК в Вене отметили улучшение показателей спроса и предложения по нефти. В свою очередь два делегата из стран, поддерживающих «заморозку» нефти заявили, что предложение по ограничению нефтедобычи больше не актуально из-за произошедших на рынке изменений. Ранее сообщалось, что страны, входящие в ОПЕК, увеличили добычу нефти по итогам апреля 2016 года на 484 тыс. баррелей в день (1,5%), до 33,217 млн баррелей в день. Так, добыча нефти в Ираке в апреле достигла 4,31 млн баррелей в день. В конце апреля глава Минэнерго РФ Александр Новак заявлял, что Россия не ждет новых инициатив по стабилизации добычи нефти до саммита ОПЕК в июне. 17 апреля в столице Катара Дохе состоялась встреча представителей стран-производителей нефти. На встречу приехали делегации из 18 стран, 19-й участник переговоров – Иран – в предверии встречи отказался обсуждать «заморозку» добычи нефти, объяснив это недавно снятыми со страны санкциями. Участники встречи так и не смогли договориться о «заморозке» уровня добычи сырья. Переговоры, длившиеся более 12 часов, закончились уверениями сторон в том, что им нужно еще немного времени на размышления, а рынок и так себя неплохо чувствует. (Bloomberg)

НЕФТЬ ПОДОРОЖАЛА НА 20% В АПРЕЛЕ

Биржевые котировки нефти марок Brent и WTI показали наиболее существенный месячный рост с мая 2009 года. В рамках внутридневной сессии пятницы, 29 апреля, на Межконтинентальной бирже (ICE) фьючерсы на нефть марки Brent с поставкой в июне (пятница стала днем экспирации по данному контракту) протестировали наиболее высокий уровень в 2016 году – $48,50 за баррель. По итогам апреля биржевая стоимость Brent выросла на 22%. По нефти марки WTI была зафиксирована почти идентичная месячная динамика. В ходе торгов пятницы на Нью-Йоркской товарной бирже по WTI также были протестированы максимальные значения в этом году: котировки американской смеси выросли до $46,78 за баррель. Фьючерсы на нефть WTI с поставкой завершили торги на уровне 45,96 долларов за баррель. По итогам апреля котировки WTI выросли примерно на 20%. По оценкам издания Financial Times, показанный в апреле рост стал наиболее значительным с мая 2009 года. В целом по состоянию на текущий момент котировки нефти Brent и WTI выросли более чем на 70% с минимальных уровней, которые были показаны в конце января – начале февраля 2016 года. **(vestifinance.ru)**

НИЗКАЯ ЦЕНА АКЦИЯМ НЕ ПОМЕХА

Глава ЛУКОЙЛа Вагит Алекперов подтвердил намерение компании приобрести акции «Башнефти» даже при нынешних ценах на нефть. Ожидается, что часть государственных акций «Башнефти» будет продана частным инвесторам в рамках приватизации госимущества РФ в 2016 году. ЛУКОЙЛ изначально назывался в числе основных претендентов на приобретение бумаг нефтяной компании, и Алекперов подтвердил данное намерение, заявив, что организация проводит консультации по данному вопросу. ЛУКОЙЛ намерен принять участие в приватизации «Башнефти» даже с учетом нынешних цен на нефть. Алекперов заявил, что его компания намеревается «платить реальные деньги по реальной экономике» «Башнефти» при стоимости нефти около $50 за баррель. «Башнефть» контролируется государством через Росимущество. Компания разрабатывает нефтяные месторождения в Башкирии, Татарстане, Оренбургской области, ХМАО и Волго-Уральской нефтеносной области. Ранее сообщалось, что приватизация части акций «Башнефти» обеспечит приток в бюджет РФ дополнительных средств. Ранее Алекперов назвал критический уровень цен на нефть для крупнейшей частной нефтяной компании России – $12 за баррель. **(ТАСС)**

ФИНАНСЫ НЕ ПРЕПЯТСТВУЮТ TANAP

Реализация проекта Трансанатолийского трубопровода (TANAP) не сталкивается с какими-либо финансовыми проблемами, сообщил журналистам начальник департамента инвестиций азербайджанской нефтяной госкомпании SOCAR Вагиф Алиев. Проект TANAP предусматривает транспортировку газа с азербайджанского месторождения Шах Дениз от грузино-турецкой границы до западной границы Турции. В Турцию газ попадет в 2018 году, а после завершения строительства Трансадриатического газопровода (TAP) газ поступит в Европу приблизительно в начале 2020 года. Общая стоимость проекта оценивается в $9,8 млрд. «Несмотря на низкие цены на нефть и привлечение зарубежных кредитов, реализация проекта идет по запланированному графику. Нет никаких финансовых препятствий для развития TANAP», – цитирует Алиева бакинское агентство «Тренд». Совет директоров Всемирного банка 7 июля 2016 года одобрит выделение Турции кредита в размере одного миллиарда долларов на финансирование проекта строительства TANAP. Ожидается, что дополнительные $1,12 млрд будут выделены Европейским инвестиционным банком. Кредиты будут долгосрочными, и, возможно, их выделят под государственную гарантию. Состав акционеров TANAP выглядит следующим образом: азербайджанская SOCAR – 58%, турецкая Botas – 30%, британская BP – 12%. **(РИА «Новости»)**

Зачем «Казатомпрому» резерв урана?

Эксперты прокомментировали инициативу нацкомпании

Елена Тумашова

Национальная атомная компания «Казатомпром» намерена сформировать резерв природного урана для использования в будущем, при этом создание уранового фонда позволит компании сохранить объемы текущего производства.

«Урановый фонд создается для обеспечения бесперебойности поставок нашим клиентам на длительный срок», – прокомментировал для «Капитал.kz» Даурен Алыбаев, управляющий директор по маркетингу и сбыту НАК «Казатомпром».

По его словам, текущая рыночная конъюнктура не способствует большим инвестициям, необходимым для поддержания уровня производства урана во всем мире. И тем более не способствует потенциальному увеличению производства, которое потребуется для удовлетворения предполагаемого роста спроса на ядерное топливо в течение длительного времени. Рост сформирован «очень амбициозные новые программы ядерных реакторов» по всему миру. «Урановый фонд поможет осуществить оптимистичные прогнозы рынка и сохранить резервы до восстановления кривой спроса», – отметил собеседник.

Решить проблемы рынка

Создание фонда – это один из многих вариантов, рассматриваемых «Казатомпромом» для решения проблем рынка, на котором «исторически сложились значительное колебание цен и неопределенность. В настоящее время себестоимость более трети урана превышает спотовые цены (на спотовом рынке осуществляется немедленная оплата и поставка наличного товара, – прим. ред.). Текущие цены на уран являются самыми низкими за последние несколько лет, пик был достигнут в 2007 году, когда стоимость доходила до уровня $100 за фунт. Отметим, что с начала этого года котировки фьючерсов опускались до $25,90 за фунт и поднимались к максимуму – $35,00 за фунт, среднее значение составило $31,30 за фунт.

Даурен Алыбаев вместе с тем подчеркнул, что фонд создается не для того, чтобы влиять на ценообразование на мировом рынке. «Мы создаем фонд для того, чтобы эффективно разместить распределенные излишки добытого урана на фоне пониженного спроса с целью дальнейшей его реализации в будущем», – сказал он.

«Стоимость урана в ближайшее время будет зависеть от множества факторов, и планы развития ядерной энергетики будут лишь одними из них», – считает Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент». По его словам, особое влияние будут оказывать геополитика, состояние мировой экономики.

В плане отраслевого влияния будут действовать два взаимоисключающих фактора. «Некоторые развитые страны могут все же отказаться от использования АЭС на своей территории и начнут сокращать их количество, сокращая тем самым потребность в уране. А вот развивающиеся страны, напротив, могут принять решение о начале строительства атомных станций и тем самым поддержать спрос на уран на рынке», – говорит аналитик. По его мнению, стоит также принять во внимание, что запасы урана, как и прочих полезных ископаемых, в мире истощаются, что также будет оказывать давление на его котировки. «В целом в ближайшее время стоимость урана может колебаться незначительно, но в среднесрочной перспективе может увеличиться», – отмечает эксперт.

С учетом вышесказанного создание уранового фонда, на взгляд Дмитрия Баранова, безусловно, имеет смысл. «Это позволит обеспечить будущие поставки, будет способствовать их бесперебойности. Благодаря этому компания может увеличить свою долю на рынке, нарастить экспортную выручку. Создание фонда не окажет негативного влияния на текущие поставки и стоимость урана. Значительных рисков создание такого фонда не несет ни самой компании, ни всей атомной отрасли», – считает эксперт.

На случай низкого спроса

Обрисовывая модель будущего резерва на VII горнопромышленном форуме «МАЙНЕКС Центральная Азия», Юрий Демехов, управляющий директор по производству «Казатомпрома», сообщил, что часть добытого урана будет направляться в этот фонд, притом что снижать добычу «Казатомпром» не намерен. При благоприятных ценовых факторах на урановом рынке компания будет использовать и продавать продукцию, хранящуюся в урановом фонде.

«Объемы добычи как на собственных дочерних предприятиях компании, так и на совместных будут выполняться согласно производственным планам. На фоне низкого спроса, в случае если какая-то часть добытого урана не будет реализована на рынке, эти излишки добычи будут аккумулироваться в фонде», – пояснил Даурен Алыбаев.

Эта организация создаст «платформу» для полноценного участия НАК на рынке в перспективе, что позволит как покупать, так и продавать по спотовым и фьючерсным ценам, заключил собеседник.

В настоящее время «Казатомпром» сохраняет уровень текущего производства, но в будущем объемы добычи будут постепенно снижаться. Урановые резервы фонда могут реализовываться при необходимости выполнения контрактных обязательств в будущем, а также при более благоприятных условиях на рынке, добавил собеседник.

При этом, поясняя вопрос необходимых для создания резервов инвестиций, он сообщил, что компания будет рассматривать различные варианты и источники финансирования.

«Я бы расценил данный шаг (создание «Казатомпромом» банка урана, – прим. ред.) как попытку сделать хорошую мину при плохой игре», – комментирует политолог Даурен Абен. С одной стороны, расшифровывает свою мысль эксперт, радует, что «Казатомпром» озаботился неблагоприятной конъюнктурой на рынке уранового сырья и через создание фонда частично решает проблему низких цен и снижающегося спроса. С другой, это ни в коей мере не решает поставленную перед «Казатомпромом» амбициозную задачу построения транснациональной вертикально-интегрированной компании, которая должна перейти от экспорта сырья к масштабному производству продукции высоких переделов. «Являясь крупнейшим поставщиком уранового сырья, «Казатомпром», несомненно, может влиять на стоимость урана, но стратегическая цель компании должна заключаться в том, чтобы стать полноценным игроком мирового рынка урановой продукции с высокой добавленной стоимостью», – считает Даурен Абен.

Ускорить обработку запросов

Рассказывая о том, как «Казатомпром» будет использовать и продавать продукцию, сохраненную в фонде, Юрий Демехов упомянул, что это будет происходить через собственную трейдинговую компанию национального уранового оператора.

Отметим, что создание такой структуры запланировано в рамках трансформации «Казатомпрома». Осенью прошлого года компания сообщила о запуске программы трансформации: «Большое внимание в рамках этого процесса будет уделено укреплению функций маркетинга», – писала тогда пресс-служба НАК.

«Трейдинговая компания создается для повышения качества клиентского обслуживания и увеличения гибкости взаимодействия с партнерами из разных стран мира. Основными функциями трейдинговой компании будет реализация урановой продукции и прямое взаимодействие с партнерами. Это позволит ускорить обработку запросов, сократить сроки заключения договоров и расширять географию продаж АО «НАК «Казатомпром», – пояснил Даурен Алыбаев.

Это организация создаст «платформу» для полноценного участия НАК на рынке в перспективе, что позволит как покупать, так и продавать по спотовым и фьючерсным ценам, заключил собеседник.

Три четверти автогаза из РК экспортировано в 2015 году

Можно ли делать цены на это топливо свободными?

Елена Тумашова

В 2015 году экспорт сжиженного нефтяного газа (СНГ), который используется в качестве автомобильного топлива, превысил поставки на внутренний рынок в три раза. Такой вывод можно сделать из информации, предоставленной деловому еженедельнику «Капитал.kz» в пресс-службе Министерства энергетики РК. Так, в общей сложности в прошлом году было произведено 2535 тыс. тонн СНГ, из них порядка 625 тыс. тонн было поставлено на внутренний рынок, 1910 тыс. тонн экспортировано. Импорт сжиженного нефтяного газа не осуществляется.

«В сфере газоснабжения автомобилей много неразберихи, возможно, потому что для нас это, в принципе, новое направление», – считает Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики МОН РК, д.э.н., профессор. Ключевая проблема, по его мнению, заключается в том, что нет координации действий в системном масштабе. Владельцы газоперерабатывающих заводов самостоятельно распоряжаются произведенным газом: частично обеспечивают наш рынок, частично отправляют на экспорт. Интересы компаний и непосредственных потребителей не всегда совпадают. «Нужно четко знать, сколько сжиженного газа производят заводы, во что обходятся перевозки внутри страны, если они происходят, сколько компании продают за границу, сколько остается для внутреннего рынка. Без этого нельзя завозить соответствующее оборудование, увеличивать число газозаправочных станций», – считает эксперт.

Отметим, что ежемесячно Министерство энергетики РК утверждает план поставки сжиженного нефтяного газа на внутренний рынок республики – это прописано в законе «О газе и газоснабжении». В министерстве предоставили список поставщиков сжиженного нефтяного газа на внутренний рынок. По плану поставки это: Павлодарский нефтехимический завод (Павлодарская область), «ПетроКазахстан Ойл Продактс» (Южно-Казахстанская область), Атырауский нефтеперерабатывающий завод (Атырауская область), «СНПС-Актобемунайгаз» (Актюбинская область), Казахский газоперерабатывающий завод (Мангистауская область), СП «Казгермунай» (Кызылординская область), «Жаикмунай» (Западно-Казахстанская область), «Казахойл Актобе» (Актюбинская область), KazFrac (Южно-Казахстанская область).

Цена свободы для свободных цен

Согласно Закону РК «О газе и газоснабжении», Минэнерго утверждает предельные цены оптовой реализации сжиженного нефтяного газа на внутреннем рынке, цены устанавливаются ежеквартально и действуют на всей территории республики.

Так, в последние три года устанавливались следующие значения (без НДС). В 2014 году: в I кв. – 33653,63 тенге за тонну, во II кв. – 33653,63 тенге за тонну, в III кв. – 38701,67 тенге за тонну, в IV кв. – 31536,29 за тонну. В I кв. 2015 года было сохранено предыдущее значение – 31536,29 тенге за тонну. Падение мировых цен на энергоносители стало основанием для снижения предельных оптовых цен – до 11033,91 тенге за тонну на период с 27 февраля по 31 марта 2015 года. Эта стоимость была сохранена в следующие кварталы 2015 года, сохраняется она и по сей день.

Во второй половине апреля, когда в Мангистауской области возник дефицит сжиженного нефтяного газа из-за значительной разницы между отпускной ценой местного предприятия – Казахского газоперерабатывающего завода (6 тенге) и ценами на АЗС (25-27 тенге), министр энергетики РК Канат Бозумбаев сказал, что будут рассматриваться варианты решения этой проблемы. Справиться с дефицитом, вероятно, возможно либо с помощью регулирования розничных цен, либо «маневра» с оптовыми ценами («отпустить или поднять») – совместное с Министерством национальной экономики РК решение будет принято по итогам работы специальной комиссии.

Пример того, когда государство перестало регулировать розничные цены на автомобильное топливо, – ситуация с бензином марки АИ-92.

Олег Егоров отмечает, что вряд ли стоит отпускать цены на газовое топливо в свободное плавание. Стоимость АИ-92 как установилась на 125 тенге, так до сих пор и держится на этом уровне. «Никто не повышает, потому что это связано с основным потребителем этого сорта горючего – населением, это ходовая марка. Так и с газом должно быть», – говорит собеседник. Сейчас, по его словам, такой период, когда многие хотели бы перейти на газовое топливо для автомобилей. Но они видят, что это пока не надежно в смысле поставок топлива. «Сколько было публикаций о том, что газонасбжающие станции, где непосредственно заправляют автомобили, «сидят» вообще без газа. А привезут им топливо или нет?» – объясняет ситуацию аналитик.

«Государственное регулирование розничных цен на бензин АИ-92 отменили для того, чтобы у поставщиков появилась возможность свободно заводить это топливо из России, откуда, как известно, Казахстан импортирует 30-40% топлива», – такой точки зрения придерживается Сергей Смирнов, эксперт в нефтегазовой сфере. Государство таким образом, по его словам, сняло с себя ответственность за возможный дефицит ходовой марки: дескать, мы отпустили цены, теперь вы можете по любой стоимости завозить ее из России и продавать здесь.

Если говорить о таком же подходе в отношении газового топлива, то с точки зрения эксперта применять свободное ценообразование можно только тогда, когда нет дефицита на рынке. А когда дефицит есть, то такой подход приведет к повышению цен – это справедливо для любого товара.

XII МЕЖДУНАРОДНЫЙ PR-ФОРУМ
НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ. ПЕРЕЗАГРУЗКА КОММУНИКАЦИЙ.
PRFORUM
Алматы, Казахстан, 2-3 июня 2016 г.
• КРУПНЕЙШЕЕ ОТРАСЛЕВОЕ СОБЫТИЕ ГОДА;
• ВЕДУЩАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ ПОСЛЕДНИХ ТРЕНДОВ РЫНКА КОММУНИКАЦИЙ;
• ОБМЕН ОПЫТОМ И КЕЙСАМИ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ КАЗАХСТАНА И ДРУГИХ СТРАН;
• ЛУЧШИЙ NETWORKING НА РЫНКЕ КОММУНИКАЦИЙ.
ОРГАНИЗАТОРЫ:
PG Communications
РР-ПЫ
НАСО
ipra
Подробности: prforum.kz
Тел.: +7 (727) 264-66-89, 264-67-37
Моб: +7 701 757 84 34
E-mail: pr7@pressclub.kz
PR-форум
Pr_Forum16
www.prforum.kz

ASTANA ECONOMIC FORUM 2016
25-26 MAY
NEW ECONOMIC REALITY
DIVERSIFICATION INNOVATION KNOWLEDGE ECONOMY
SAMRUK KAZYNA
BAITEREK
KAZ MINERALS
WWW.FORUM-ASTANA.ORG
CALL-CENTER: +(71720) 701819

5 задач по поддержке финансового сектора

Каких реформ ждать от АФК?

Вероника Герман

В период экономической нестабильности казахстанский финансовый рынок требует новых подходов для дальнейшего развития. Как ранее писал «Капитал.kz», игроки рынка делают большие ставки на Ассоциацию финансистов Казахстана (АФК). Сегодня она объединяет более 150 участников, то есть фактически охватывает весь сектор. О том, как новое руководство АФК будет способствовать решению самых сложных проблем в финансовом секторе, рассказал Магжан Ауэзов, новый глава АФК.

По его словам, сегодня перед ассоциацией стоит ряд вопросов, которые необходимо решать для успешного развития всего финансового сектора страны. К обсуждению этих проблем в АФК уже приступили, детальный план работ будет представлен совету ассоциации и общему собранию для рассмотрения и утверждения. Помимо обязательной работы над основными законопроектами, такими как «О платежах и платежных системах», «О коллекторской деятельности» и прочими документами, АФК видит перед собой пять направлений работы в этом году.

Первое направление. «В этом году и следующем нам нужно быть готовыми к большой и сложенной работе внутри сектора, с Национальным банком, правительством, клиентами, обществом по многим вопросам, которые стоят перед отраслью», – отметил глава АФК. Среди этих вопросов – долгосрочное видение ее развития и рост ее положительного влияния на ВВП страны, рост финтеха и появление технологий – дистракторов, вызовы, связанные с ВТО и ЕАЭС, и многие другие. При этом будет очень важна роль ассоциации как площадки для диалога, аггрегатора предложений и профессионального участника процесса принятия решений, хорошо понимающего проблемы и вопросы отрасли.

Вторым направлением станет выработка антикризисных мер на финансовом рынке и ключевых секторах, тесно с ним связанных. Основными задачами, по его словам, являются дедолларизация пассивов и активов, расчистка неработающих займов, предложение долгосрочного и доступного финансирования в тенге для клиентов. Все вопросы – не новые, соглашается глава АФК, но крайне сложные и потребуют совместной работы как со стороны сектора, так и государственных органов. «Наша задача – максимально содействовать конструктивному и результативному диалогу», – пояснил Магжан Ауэзов. В этом вопросе наиболее важное третье направление – повышение эффективности работы АФК с государственными органами: Национальным банком, правительством, парламентом, акиматами, ФНБ «Самрук-Казына» и холдингом «Байтерек» – как самостоятельно, так и в рамках НПП.

Помимо этих вопросов, АФК также намерена провести внутренние реформы, а именно повысить качество предлагаемых услуг и расширить их спектр, предоставляя игрокам аналитику и консультации. Это четвертое направление для АФК. «В настоящее время мы проводим опрос среди членов ассоциации, планируем провести встречи с руководителями финансовых организаций для выявления и определения дополнительных услуг, в которых нуждается рынок и в предоставлении которых АФК могла бы оказать эффективную помощь», – пояснил Магжан Ауэзов.

И пятое направление – повышение имиджа финансового сектора в обществе. Именно в этом направлении АФК видит свою цель в ближайшее время. Магжан Ауэзов пояснил, что финансовый сектор – крупный работодатель и налогоплательщик. «Сегодня все участники сектора хорошо осознают свою социальную ответственность и понимают важность профессионального и открытого обсуждения проблем, вызовов, вопросов и решений с обществом и государственными органами. В связи с этим роль АФК – содействовать такому обсуждению для формирования симметрии понимания и взаимных ожиданий, над чем и будет работать АФК», – подчеркнул глава ассоциации.

Однако, помимо этих направлений, АФК будет работать также в действительности обмену опытом и с зарубежными игроками. В связи с этим АФК рассматривает возможность проведения крупнейших мировых и казахстанских мероприятий. «Мы сейчас определяем круг ключевых тем, наиболее интересных и актуальных для членов ассоциации, и в июне представим план работы. Уже очевидно, что в нем будут вопросы развития финтеха, исламского финансирования и ряд других», – пояснил глава АФК.

Очевидно, что в мире отраслевые ассоциации имеют влияние не только среди игроков и в государственных органах, но и формируют репутацию всего сектора среди населения. Именно отношение участников на площадке таких ассоциаций позволяет им справляться с самыми сложными проблемами. АФК поставила перед собой важнейшие задачи, реализация которых позволит справиться с основными вызовами, стоящими перед финансовым рынком, и значительно улучшить имидж всего сектора.

Цена спроса

Приход новых игроков на банковский рынок маловероятен

Жанторе Касым

После крупных сделок по слиянию крупных банковских игроков следующим трендом на рынке может стать приобретение мелких и средних институтов. Не так давно сразу несколько банков были проданы – Рашит Сарсенов стал крупным участником Нурбанка, а доля индийского Punjab National Bank снизилась в казахстанской «дочке» «ДБ PNB Казахстан». В среднем казахстанские небольшие и средние банки сегодня могут стоить от 50 млн до $110 млн.

Международный валютный фонд (МВФ) в своем докладе «Кавказ и Центральная Азия под ударом внешних потрясений» отмечает, что в этих странах прогнозируется дальнейшее снижение рентабельности банков. «Увеличилось количество убыточных банков и банков с недостаточным уровнем капитализации, что в ряде стран привело к слияниям и (или) закрытию банков (Азербайджан, Казахстан). Официальные органы стран предприняли необходимые ответные меры, но для минимизации рисков для финансовой стабильности требуется дальнейшая работа», – отмечается в докладе.

Очевидно, что на фоне таких вызовов собственники банков будут не против продать свои финансовые активы. А все дело в том, что после девальвации в банковской системе всегда наступают трудные времена, считает Валерий Полховский, аналитик ГК FOREX CLUB.

«Все дело в том, что целый ряд нормативов безопасности из-за переоценки стоимости иностранной валюты перестает выполняться. Обычно от банков требуется докапитализация или нужны послабления со стороны регулятора. В такой ситуации в банковской системе действительно нередки слияния и поглощения», – отметил он. В то же время, пояснил он, в основном это будут банки не из первого эшелона. Так как в первом находятся системообразующие кредитные институты, которые Национальный банк будет поддерживать ликвидностью и смотреть сквозь пальцы на невыполнение некоторых нормативов безопасности.

Крупные участники могут проявлять заинтересованность в том, чтобы прийти на казахстанский рынок ближе к моменту, когда прояснятся макроэкономические перспективы страны или стабилизируется ситуация на рынке нефти

Кредитный аналитик Standard&Poor's Аннет Эсс ожидает, что сделки слияний и поглощений возможны в 2016 году, но будут измеряться единицами: «По нашему мнению, экономический стресс в связи с падением цены на нефть и девальвацией тенге оказывает негативное влияние на развитие банковского сектора Казахстана, но банковский сектор в целом остается здоровым».

Главной проблемой в 2016 году, по ее мнению, остается недостаток тенговой ликвидности, с которым банки пока справляются за счет валютных свопов на межбанковском рынке. «Мы пока не видим явных кандидатов на сдачу лицензии в связи с проблемами в банке», – отметила Аннет Эсс. При этом, отмечает она, сделки могут быть среди банков всех размеров. В 2015 году уже велось несколько переговоров по m&a, которые не увенчались успехом из-за того, что покупатели не договорились по цене, говорит Аннет Эсс.

Аналитик S&P пояснила, что основными факторами для слияний могут стать: возможность владельцев продать банки на выгодных для них условиях, хотя запросы продавцов пока еще превышают предложения покупателей. И, второе, действия НБКР по слиянию слабых банков с более сильными.

Новые игроки?

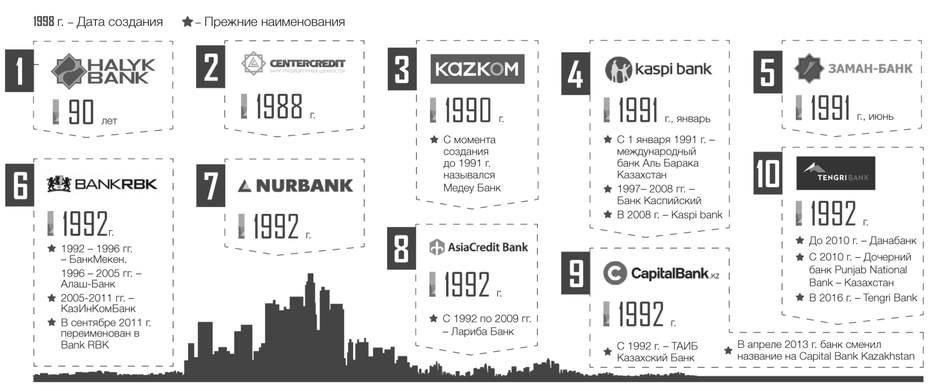
Между тем приход новых игроков пока под большим вопросом, и скорее всего дело не ближайшего будущего. Рынок стабилен, но мало интересен иностранным банкирам. Аннет Эсс считает, что приход новых игроков в 2016 году маловероятен из-за ослабления экономики страны, замедления от цены на нефть, как Росса, и снижившегося интереса западных игроков к казахстанскому банковскому сектору из-за резкого снижения возможностей роста и падения прибыли в связи с ростом затрат на создание резервов по кредитам и валютным свопам.

Валерий Полховский не исключает выхода новых игроков, но для этого, по его словам, должны просматриваться хорошие перспективы в целом для экономики.

«Банки приходят зарабатывать. Зарабатывают они в основном на кредитовании. Для того чтобы это было успешно, нужны и хорошая стоимость кредитных ресурсов, и благоприятная экономическая ситуация. Полагаю, крупные участники могут проявлять заинтересованность в том, чтобы прийти на казахстанский рынок ближе к моменту, когда прояснятся макроэкономические перспективы страны или стабилизируется ситуация на рынке нефти», – подытожил аналитик ГК FOREX CLUB.

Топ-10 старейших банков страны

Игроки, преодолевшие годы



Источник: сайты банков РК

Антон Жданов

Казахстанская банковская система прошла нелегкий путь становления, и за это время на рынке появились мастодонты, сумевшие пережить экономические кризисы. Многие из них уже в 2017 году отметят свое 25-летие. Некоторые за свою историю сменили акционеров, названия и стратегии, но тем не менее они по праву считаются долгожителями. «Капитал.kz» представляет список старейших банковских институтов страны.

Список возглавляет старейший фининститут – Народный банк, который работает на рынке более 90 лет. Он был основан на базе реорганизованного Сберегательного банка Казахстана. В 2001 году была проведена его приватизация.

Долгожителем является и Банк Центр-Кредит, который в сентябре этого года отметит 28-летие. Сегодня банк занимает 5-е место по активам.

Третье место у Казкоммерцбанка, лидера по активам. В самом начале своего существования он почти год работал под брендом Медеу Банк.

В январе 1991 года был создан Kaspi bank. Тогда он назывался международным банком «Аль Барака Казахстан», а позже произошло добровольное слияние ЗАО «Банк «Каспийский» и ОАО «Каздорбанк». С 1997 по 2008 годы объединенный банк назывался банком «Каспийский». В 2008 году провел ребрендинг и переименовался в Kaspi bank. Сегодня он занимает 6-е место по активам.

Пятерку замыкает Заман-банк, который занимает 34-е место по активам. Он был создан летом 1991 года как частный банк Заман. Сегодня это региональный банк.

Bank RBK существует с 1992 года, с момента создания он назывался банком «Мекен», в 1996 году был переименован в Алаш-Банк. Позже, с 2005 по 2011 годы, фининститут работал под брендом «Казахстанский Инновационный Коммерческий Банк» (КазИнКомБанк). После покупки новыми акционерами в сентябре 2011 года переименован в АО «Bank RBK». Кстати, банк входит в десятку крупнейших банков по активам, сделав прорыв из среднего банка в крупный за последние несколько лет.

В 1992 году был создан целый ряд банковских институтов. Среди них: Нурбанк (14-е место по активам, изначально был создан в Атырау), AsiaCredit Bank (18-е место, ранее – Лариба банк), Capital Bank (24-е место, ранее назывался Таиб Казахский банк), Tengri Bank (29-е место, известный под названиями Данабанк и Punjab National Bank Казахстан).

Интересна история и не так давно приобретенного Евразийским банком Банка Позитив. Этот фининститут был создан в 1992 году как Азамат Банк. Позже стал называться Алкомбанк. В 1997 году 98% акций купил турецкий Демир Банк и получил название «Демир Казахстан Банк». В 2007 году его выкупил Банк Позитив, соответственно, переименован в Банк Позитив Казахстан.

Если говорить о присутствии иностранных банков, которые до сих пор существуют на рынке, то пик их открытия пришелся на 1993-1994 годы. Именно в этот период банки открывали свои представительства, а впоследствии получали лицензии. Впрочем, в дальнейшем иностранные институты выходили на рынок через покупку существующих игроков.

История большинства банков Казахстана насчитывает более 20 лет существования. Это подтверждает, что за годы независимости в РК сформировался цивилизованный банковский сектор.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АНГЛИЯ РАЗРАБАТЫВАЕТ ПЛАН ВЫХОДА ИЗ ЕС

Банк Англии пытается разработать резервный план действий на случай выхода Великобритании из ЕС по итогам голосования населения на референдуме. Перед плебисцитом Центральный банк Англии проведет в июне три дополнительных валютных аукциона, чтобы обеспечить банковскую систему достаточными средствами для ее функционирования в случае возникновения «возможной хаотичной ситуации». Член комитета по монетарной политике банка Майкл Сондерс считает, что фунт стерлингов «окажется под серьезным давлением» в случае Brexit, а его «девальвация по отношению к валютам основных торговых партнеров Великобритании может быть на уровне 15-20%». Референдум о судьбе дальнейшего пребывания Великобритании в ЕС пройдет 23 июня. **(Financial Times)**

ЕК ПОНИЗИЛА ПРОГНОЗ РОСТА ВВП ЕВРОЗОНЫ

Еврокомиссия понизила прогноз реального роста ВВП еврозоны на текущий год на 0,1 процентного пункта, до 1,6%, следует из весеннего экономического доклада ЕК. Прогноз на 2017 год также ухудшен: Еврокомиссия теперь ожидает ускорения роста ВВП региона до 1,8%, тогда как ранее прогнозировала рост на 1,9%. По новому прогнозу ЕК, безработица в еврозоне составит в текущем году 10,3%, а в 2017 году снизится до 9,9%. Зимой Еврокомиссия предполагала, что в 2016-м безработица будет на уровне 10,5%, а в 2017-м – 10,2%. Также Еврокомиссия ожидает роста ВВП США в текущем году на 0,4 п. п., до 2,3%. Прогноз по инфляции в США в 2016 и 2017 годах сохранен на уровне 1,2% и 2,2% соответственно. **(РИА «Новости»)**

РЕЗЕРВНЫЙ БАНК АВСТРАЛИИ СНИЗИЛ СТАВКУ

Резервный банк Австралии (РБА) сократил процентную ставку до рекордно низкого уровня в 1,75% с 2%, говорится в сообщении регулятора. В последний раз РБА пересматривал ключевую процентную ставку в мае 2015 года. Тогда регулятор сократил ставку до 2% с 2,25%. «На своем сегодняшнем заседании совет (РБА) принял решение снизить процентную ставку на 25 базисных пунктов, до 1,75%», – говорится в заявлении главы регулятора Гленна Стивенса. Решение центробанка связано усилившимся инфляционным давлением. «Инфляция была довольно низкой в течение некоторого времени, и последние данные оказались неожиданно слабыми», – отмечается в сообщении. **(РИА «Новости»)**

KEGOC НЕ ВЫПЛАТИТ ДИВИДЕНДЫ ЗА 2015 ГОД

Собрание акционеров 29 апреля 2016 года приняло решение не выплачивать дивиденды по простым акциям за 2015 год. Как отметили в компании, решение об отказе в выплате дивидендов было принято в связи с убытком, который KEGOC получила по итогам прошлого года. «Принятое во второй половине 2015 года правительством РК решение об изменении денежно-кредитной политики, подразумевающее введение свободно плавающего курса тенге, привело к начислению убытка по курсовой разнице (не денежного характера) в сумме 35,7 млрд тенге. Для смягчения негативного эффекта от роста курса валют компания провела оптимизацию операционных затрат и капитальных вложений. В итоге KEGOC получила чистый убыток – 7,8 млрд тенге», – отметил энергомонополист. **(Kapital.kz)**

ТУРЦИЯ ЗАПУСКАЕТ TROY

Опираясь на опыт Италии, Индии и Канады, Турция запускает платежную систему Troy, задачей которой является стимулирование экономики страны за счет сокращения использования наличных денег, снижения уровня инфляции и борьбы с черным рынком. Турецкие банкоматы, POS-терминалы и интернет-магазины уже готовы к приему транзакций через систему Troy. Также в скором времени появятся и банковские карты с логотипом данной платежной системы. «К 2023 году мы стремимся создать безналичное общество. В будущем, когда мы оглянемся на сегодняшний день, мы с гордостью будем вспоминать этот значимый момент, когда была запущена турецкая платежная система», – отметил генеральный директор Interbank Card Center Сонер Канко (Soner Canko). **(Finextra)**

ЗАРПЛАТЫ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ БАНКОВ В ЛАТВИИ

Топ-менеджеры латвийских банков и страховых компаний получают от 10,7 тыс. евро до 19,3 тыс. евро в месяц до уплаты налогов. Средняя зарплата руководителей в этой отрасли составляет около 14 тыс. евро. Таким образом, финансовая сфера оказалась на втором месте по уровню зарплат руководства в Латвии. Лидером же в этом году названа телекоммуникационная отрасль, где минимальная брутто-зарплата топ-менеджера превышает 13 тыс. евро, а максимальная – 20,5 тыс. евро в месяц. В целом зарплата топ-менеджмента в Латвии в среднем колеблется от 7 тыс. до 16 тыс. евро в месяц. За последний год она выросла на 4%, за 6 лет – на 20%, в том числе в банковской сфере – на 6%, а в телекоммуникационной – на 40%. **(banks.eu)**

Будущее за выгодными тарифами и лучшим сервисом

Олег Ни

В век высокого насыщения телекоммуникационного рынка каждая компания ставит перед собой задачу удовлетворить потребности абонентов в качественных услугах и высоком уровне сервиса, а также предложить новые, выгодные тарифы. О том, как эти задачи решает крупный инфокоммуникационный оператор в интервью «Капитал.kz» рассказал главный коммерческий директор АО «Казахтелеком» Рафаэль Абыханов.

- Рафаэль Еламанович, могли бы вы подвести некоторые итоги ушедшего года? Какие тренды определяли стратегию развития компании?

- Влияние кризиса ощущали на себе все игроки телекоммуникационного рынка, поэтому одной из основных задач было удержание клиента и возможность предоставить ему лучшие решения и услуги. Для АО «Казахтелеком» 2015 год прошел под знаком обновления и кардинального пересмотра продуктовой и тарифной политики в абонентском сегменте. В продажу были введены конвергентные услуги и облачные сервисы, введен новый тарифный портфель.

В октябре 2015 года компания полностью обновила продуктовую линейку для частных пользователей, поделив его на группы «Базовый», «Стандартный» и VIP. Это целая линейка тарифов, в которой мы предлагаем различные решения, способные удовлетворить спрос самых разных пользователей. Туда входит безлимитный проводной интернет на высокой скорости, безлимитная голосовая телефония по всему Казахстану и звонки на ALTEL, возможность смотреть десятки каналов в высоком качестве. Кроме того, мы внедрили услугу «Родительский контроль», которая позволяет родителям установить ограничения по использованию интернета, указать те сайты, которые не должен посещать ребенок, определить продолжительность использования интернета.

Хочу отметить, что формат подключения пакета слуг бесспорно выгоднее для клиента, чем если бы он подключал услуги по отдельности. Мы запустили эти тарифы в конце прошлого года и сегодня видим, что новая линейка пакетов – это продукты с повышенной потребительской ценностью.

- Какие изменения в тарифных планах вы планируете провести в этом году?

- В числе приоритетных задач коммерческого направления на 2016-й и последующие годы мы определили повышение качества сервисного обслуживания и развитие каналов продаж. Актуальными задачами также остаются расширение потребительской ценности существующих продуктов, продолжение работы по развитию пакетных и конвергентных услуг, выход на рынок услуг электронной коммерции, проработка решений межмашинного взаимодействия M2M и многое другое. Как показывают результаты прошлых лет, поставленные цели достижимы и, главное, соответствуют ожиданиям абонентов. Ведь в конечном итоге деятельность компании направлена на удовлетворение потребностей абонентов в качественных услугах, высоком уровне сервиса, создании выгодных предложений в части тарифов.

Если говорить о конкретных шагах, могу сказать, что уже подписан Меморандум о стратегическом сотрудничестве между АО «Казахтелеком» и ПАО «Ростелеком» и в июне 2016 года будет запущен первый совместный продукт – тариф «Безлимитная Россия», который позволит абонентам из числа физических лиц за фиксированную плату совершать безлимитные звонки на любых фиксированных операторов связи России, Крыма и Севастополя. Мы надеемся, что данная услуга понравится нашим абонентам, так как аналогичную услугу «Твой Казахстан», предусматривающую безлимитные разговоры по Казахстану, мы внедрили еще в 2012 году и она показала свою востребованность – ее выбрали более миллиона абонентов компании. И это далеко не последняя хорошая новость для наших пользователей, в течение 2016 года мы также намерены внедрить ряд новшеств.

- Можно ли однозначно утверждать, что будущее за пакетными предложениями?

- Сейчас это один из основных трендов, формирующих нашу тарифную политику. Мы начинали с таких пакетов, в которых были всего две или три услуги, например, только интернет и телефония, или телефония и телевидение, так называемые Double Play и Triple Play, и они сразу же стали пользоваться популярностью у наших абонентов. Только за прошлый год количество клиентов компании, пользующихся пакетными услугами, возросло на 40%. Количество абонентов платного телевидения превысило 600 тысяч, а количество клиентов, пользующихся безлимитными междугородными звонками, превысило один миллион. Сейчас мы предоставляем гораздо больший комплекс услуг в одном пакете. Это не только удобно и выгодно – это еще и технологически удобно для оператора, поскольку мы намерены охватить оптоволоконным кабелем не только города, но и районы. Кроме того, «оптика» позволяет предоставлять не только услуги фиксированной телефонии, как это было раньше, по медному кабелю, но и цифровое телевидение, интернет. Словом, инвестируя значительные средства и силы в развитие инфраструктуры, мы тем самым стараемся отвечать всем ожиданиям наших абонентов.

- Какой тарифный план у «Казахтелекома» на сегодняшний день можно назвать самым успешным?

- Таких тарифов несколько, я расскажу о некоторых самых популярных. В рамках внедрения конвергентных решений по услугам в сентябре 2015 года была запущена новая услуга «Семейное решение» стоимостью от 2 299 тенге. Среди основных преимуществ данной услуги: неотключаемая связь, при которой не нужно постоянно пополнять баланс, контроль доступа детей в интернет, контроль семейных расходов на связь, высокоскоростной 4G-интернет, безлимитные звонки с городского на мобильные номера, а также безлимитные звонки с мобильного на городские номера.

Очень популярной среди наших абонентов стала услуга «Универсальный номер», ее стоимость снижена до 1190 тенге, а возможности значительно расширены. В этот пакет входят высокоскоростной мобильный интернет, неограниченные звонки на «универсальный номер» с любых городских номеров, бесплатные звонки на номера АО «Казахтелеком» и АО «Altel» по всему Казахстану, использование любого мобильного телефона формата GSM, единый счет на оплату «универсального номера» в конце месяца и постпейдная система тарификации, что является отличительной особенностью услуг, оказываемых АО «Казахтелеком», так как мы работаем на условиях взаимного доверия с нашими клиентами.

- Какие предложения сегодня выбирают корпоративные клиенты?

- Переплетение информационных и телекоммуникационных технологий и их нарастающая взаимозависимость требуют предложения корпоративным клиентам таких решений, которые бы обеспечивали непрерывность их деятельности, максимальную доступность информации и конфиденциальность ее обмена. В связи со значительным ростом информационных активов корпоративные клиенты осознают необходимость разделения с поставщиками как рисков, так и затрат, что в конечном итоге приводит к сетевой и ИТ-интеграции.

На сегодняшний день задачи и потребности корпоративных клиентов могут быть решены только путем предложения комплексных решений, максимально гибких и прозрачных, способных эволюционировать и соответствовать требованиям времени. Такие предложения подразумевают стремление поставщиков к постоянному развитию своей инфраструктуры и портфеля услуг, усилению компетентности и повышению ответственности перед клиентами.

При рассмотрении предложений основным приоритетом у корпоративных клиентов является возможность приобретения у одного поставщика максимального количества необходимых услуг, так называемое one stop shop, с гарантируемым качеством и максимальной управляемостью. Кроме того, важным фактором для хорошего предложения является сертификация по международным стандартам информационной безопасности, подтверждающая компетенцию поставщика в обеспечении конфиденциальности данных клиентов и возможности защитить их деятельность от внешних рисков. То есть в сегменте юридических лиц мы также реализуем ряд мер по улучшению скоростных характеристик и внедрению новых продуктов.

Если говорить конкретно, с 1 апреля прошлого года введена новая линейка тарифов на услуги интернета на базе оптических линий связи с увеличенной скоростью доступа (в 2-4 раза выше аналогов услуги на базе медной инфраструктуры).

С июня 2015 года для организаций стали доступны услуги безлимитных междугородных соединений, особенностью этих тарифов стала фиксированная плата.

- Каким образом осуществляется мониторинг уровня качества услуг и сервиса?

- Мы делаем это на постоянной основе. В нашей компании действует усовершенствованная система клиентских оценок, позволяющая дать обратную связь касательно качества обслуживания и определить уровень лояльности к услугам компании. Также реализована возможность оценки лояльности клиентов на корпоративном портале. А в целом, хочу сказать, что существует целый перечень показателей, отражающих состояние качества услуг и сервиса, которые компании оценивает и контролирует. Это отлаженный непрерывный процесс, который помогает оперативно вносить изменения и сохранять соответствие высоким стандартам сервиса.

Какими усилиями фармацевты будут сдерживать цены на лекарства?

Гаухар Ануарбек

Любыми путями обеспечить сдерживание цен на группу лекарственных препаратов и изделий медицинского назначения. Это требование красной нитью проходит по всем статьям и условиям меморандума, который недавно заключили представители сразу трех сторон. Министерство здравоохранения и социального развития Казахстана, местные исполнительные органы и фармацевтические ассоциации республики договорились о том, что 105 наименований медикаментов дорожать не будут как минимум в ближайший год. Безусловно, инициатива похвальная, тем более что исходила она от бизнес-сегмента. Об этом не без гордости говорят в профильных ассоциациях, причем откровенно дают понять: работающим в условиях кризиса фармпроизводителям это решение далось совсем нелегко, а значит дорогого стоит.

Меморандум по сдерживанию цен на лекарственные препараты и изделия медицинского назначения был подписан 11 апреля в Астане. Позже под аналогичным документом свои подписи поставили представители департамента комитета контроля медицинской и фармацевтической деятельности по городу Алматы, акимата Алматы и фармацевтических ассоциаций.

«Хочу сказать, что этот перечень содержит практически все фармакологические группы, которые на данный момент существуют у нас. В принципе, этот перечень составлен так, что он содержит в себе антибиотики, антигистаминные препараты, сердечные препараты, витамины, противовоспалительные средства, ферментные препараты, успокоительные средства. Отечественные производители решили, что данный перечень должен охватывать те лекарственные средства, которые необходимы в первую очередь. Помимо этого, наши производители изделий медицинского назначения также решили, что им необходимо присутствовать в данном перечне, и включили изделия медицинского назначения, средства, которые необходимы при перевязке, – бинты и салфетки», – пояснила президент Ассоциации поддержки и развития фармацевтической деятельности РК Марина Дурманова.

Соглашение будет действовать до 31 декабря 2016 года. Это уже традиция, говорят в ассоциациях. На протяжении года казахстанцы – абсолютно все, а не только те, кто попадает под категорию социально уязвимых слоев населения, – смогут приобретать медикаменты по ценам, которые соответствуют уровню 1 апреля 2016 года. Порог определен, перечень тоже, кстати, вносить в него изменения и дополнять новыми препаратами в ближайшие месяцы запрещено.

«Хотелось бы пояснить, почему нельзя менять перечень. Дело в том, что на каждом этапе производителем должно быть гарантировано сдерживание цены. А это длинная цепочка – начиная от производителя, заканчивая дистрибьюторским сектором и уже потом аптечной организацией. Производитель является основным звеном, который будет гарантировать сдерживание цены. Если производитель не дает такие гарантии, то включить в этот перечень его препарат мы, конечно, не сможем», – говорит исполнительный директор Ассоциации международных фармацевтических производителей в РК Светлана Оспанова.

О том, что фармпроизводители добровольно взяли на себя данную ответственность, в профильных ассоциациях говорят особо настойчиво. Оно и понятно, в экономически нелегких условиях, в которых приходится работать всему сектору МСБ сегодня, это сродни подвигу. В списке тех, кто предложил пойти навстречу населению и обеспечить им более дешевые лекарства, как отечественные производители, так и иностранные. И те, и другие, по словам Светланы Оспановой, помня о социальной ответственности своего бизнеса, одобрили подписание документа в этом году, хотя августовская девальвация многих из них сильно подкосила.

Каждая из сторон меморандума приступила к выполнению своих обязательств. Акимат Алматы и департамент контроля медицинской и фармацевтической деятельности взяли на себя контрольные функции. Бизнес- и фармацевтические ассоциации – гарантии по сдерживанию цен по определенному перечню.

«Я хочу привести пример по меморандуму прошлого года. В результате изменения курса доллара многие производители обращались в ассоциацию и просили дать разъяснение, как же им дальше работать. Бизнесмены объясняли: мы не можем уже поставлять по ценам, которые были сформированы в меморандуме 2015 года из-за резкого скачка валюты. Мы просили их, уговаривали: поймите, нужно все-таки сдержать цены максимально и оставить эти продукты в перечне меморандума. И наши производители пошли навстречу, они держали цену до 31 декабря 2015 года. Бизнес взял на себя такую ответственность, и как бы тяжело ни было, они это сделали», – эмоционально уверяет Светлана Оспанова.

Нужно отметить, что в большей степени перечень лекарств, на которые распространяется сдерживание цен, представлен отечественными производителями. Иностранные компании в данном случае и в случае формирования списка медикаментов, предоставляемых в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, как правило, обеспечивают те препараты, альтернативу которым казахстанские фармацевты предложить не могут. И при этом речь, как правило, идет о жизненно необходимых лекарствах. При таком распределении долей участия и в целом присутствия на отечественном фармацевтическом рынке фармпроизводители сегодня переживают сложные времена.

«Иностранные фармацевтические производители закупают продукцию за валюту, берут кредиты, платят проценты дистрибьюторам. Многие критикуют и отечественных фармпроизводителей за то, что они поднимают цену. Но это оправданно, поскольку упаковочные материалы, активная субстанция – все это также закупается за валюту. К сожалению, Казахстан не производит активную субстанцию, у нас не производится фармацевтическое стекло для упаковки, поэтому наши производители также вынуждены закупать все это за валюту. Сюда входит также цена на логистику. Все это требует больших затрат», – объясняет Светлана Оспанова.

Каждая из компаний, принявших участие в меморандуме, прежде чем подтверждать свои гарантии, провела тщательный предварительный анализ всех возможных рисков, рассказали в ассоциациях. Сможет ли тот или иной предприниматель выполнить свои обязательства по сдерживанию цен на свою продукцию без ущерба бизнесу – этот вопрос тщательно изучали маркетинговые отделы, отделы продаж компаний-производителей. Тем не менее доля риска все же существует. Это понимали и сами производители, когда весьма осознанно взяли на себя ответственность перед населением. И вся проблема лишь в том, что в Казахстане отсутствует соответствующая сырьевая база. Зависимость от доллара – вот что не дает развиваться фармпроизводителям в нужных объемах.

«Казахстан имеет колоссальный ресурс по производству субстанций. У нас в горах растет экологически чистое лекарственное растение, которое можно перерабатывать и получать эту субстанцию, у нас горные реки чистейшие, то есть ресурсы у Казахстана есть. Хотелось бы сказать, что иностранные компании, которые сейчас присутствуют на рынке, также понимают всю проблему и пытаются избежать зависимости от доллара. Многие компании открывают здесь уже ТОО, фиксируют свою продукцию в тенге, что позволяет закупать эту продукцию уже не в долларах, а в тенге», – рассказала Светлана Оспанова.

Имея все ресурсы, переживать острый дефицит фармацевтического сырья – казалось бы, нонсенс. Представители ассоциаций, да и сами участники рынка при этом полны оптимизма – это всего лишь вопрос времени. Как выяснилось, здесь главное понять, как грамотно использовать имеющиеся ресурсы и вовремя услышать отечественных новаторов, предлагающих свои ноу-хау-разработки для налаживания производства сырья в Казахстане.

Но казахстанская наука не стоит на месте, это подтверждает и тот факт, что отечественные производители весьма успешно конкурируют с иностранными коллегами по части качества выпускаемой продукции. По мнению представителей профильных ассоциаций, это бесспорный факт. Отечественная фармпромышленность формировалась практически с нуля, но с самого начала казахстанские производители лекарств взяли высокую планку и сегодня ей соответствуют. Участники внутреннего рынка открывают и строят свои производства согласно международным стандартам требований GMP, а это в свою очередь является лучшей гарантией качества выпускаемых медикаментов.

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы

Все живое делится на три разряда: на врагов, конкурентов и добычу.
Карел Чапек

Всегда опирайтесь на мысль о том, что ваше собственное решение добиться успеха намного важнее всего другого.
Авраам Линкольн

Девяносто пять процентов людей на земле — инертная масса. Один процент составляют святые и еще один — непроходимые кретины. Остается три процента - те, кто могут чего-то добиться... и добиваются.
Стивен Кинг

Креатив — не то ремесло, где ты должен оправдывать свою зарплату; это такое ремесло, где твоя зарплата оправдывает тебя.
Фредерик Бегбедер

Интернет вещей навсегда изменит деловой мир

Жаннет Нурдаулет

За 15 лет число пользователей интернетом заметно выросло и в настоящее время составляет порядка 3 млрд. Но еще более поразительным является количество подключенных к интернету интеллектуальных устройств. По оценкам аналитиков, к 2020 году оно может составить более 30 млрд девайсов. Обмен данными через интернет до 2018 года будет генерировать 403 триллиона гигабайт данных в год. Благодаря успехам в сфере связи, сенсорных технологий «умные устройства» теперь вполне реальны и работают. С увеличением числа подключенных устройств открывается широкий спектр возможностей.

Интернет вещей (IoT, Internet of Things) – это возможность людей и вещей дистанционно взаимодействовать через интернет в любое время и в любом месте благодаря слиянию различных технологий. Сейчас можно идентифицировать объекты, предметы быта, оборудование и многое другое так же, как людей, пользующихся интернетом. По сути, теперь вещи вышли на один уровень с людьми.

«Интернет вещей – это следующее поколение интернет-контента. Раньше у нас был интернет людей, а сейчас интернет вещей. Если ранее люди могли коммуницировать через интернет, то сейчас то же самое могут делать и вещи», – говорит Нильс Херцберг, глава подразделения IoT компании SAP SE.

На международной промышленной выставке Hannover Messe 2016, которая проходила 25-29 апреля 2016 года в Германии, компания SAP представила свои решения, построенные на платформе SAP HANA (высокопроизводительная платформа для обработки и хранения данных), которые дают доступ к широкому спектру приложений. Кроме того, пользователи получают возможность обрабатывать очень большие объемы данных интернета вещей в режиме реального времени. Как создатель программного обеспечения, используемого компаниями для выполнения своих бизнес-операций, SAP ожидает оказаться в центре изменений, когда миллиарды подключенных устройств выйдут в интернет. По мнению компании, бизнес-решения нужно делать простыми и интеллектуальными. Цель SAP заключается в обеспечении своим клиентам интернета вещей для улучшения ведения их бизнеса.

Главная цель внедрения интернета вещей, по словам Нильса Херцберга, в том, что можно многое сказать, основываясь на данных. Это очень эффективно при взаимодействии с клиентами и продуктами. Например, за счет программного обеспечения установленного через интернет, можно зафиксировать информацию о техническом состоянии машины, о том, как она использовалась. Другой пример – забота о здоровье. Устройства смогут направлять информацию о состоянии вашего здоровья доктору, и вам не нужно будет идти в клинику на осмотр. Он позвонит вам до того, как вы почувствуете себя нездоровым. «Интернет вещей дает много возможностей для того, чтобы вести умный и ответственный бизнес, потому что вы будете понимать, что в действительности происходит. Вместо предположений вы точно будете знать», – рассказывает Нильс Херцберг.

Сегодня требования промышленного производства меняются, клиенты становятся избирательнее. Желая получить товары, соответствующие их ожиданиям, многие компании сталкиваются с давлением со стороны конкурентов. И для того чтобы адаптироваться к таким условиям, им необходимо интегрироваться в современные технологии.

Внедрение технологий IoT может сэкономить $500 млрд на мировом уровне, на 23% снизить время незапланированного простоя оборудования, на 22% увеличить маржу, связанную с эффективной цепочкой поставок и таргетированным маркетингом.

Современные высокотехнологичные решения компании SAP для интернета вещей позволяют производить сбор информации на основе данных, получаемых от людей, устройств, подключенных к сети. Интегрируя компанию в облако посредством интернет-устройств нового поколения, решения трансформируют бизнес-процессы и развивают возможности своих клиентов.

Компании, использующие решения для интернета вещей, достигают таких улучшений в своих бизнес-операциях, как более быстрый отклик на запросы клиентов, улучшение качества обслуживания, снижение затрат на техническое обслуживание, безотказное функционирование оборудования.

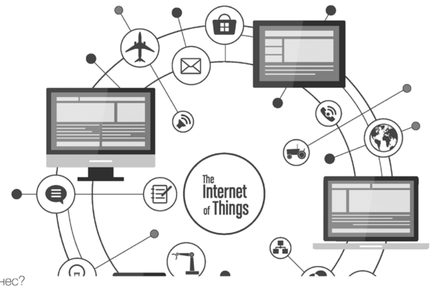
На вопрос, как решения компании SAP помогают делать промышленную революцию, Нильс Херцберг ответил: «Возникает спорный вопрос, что же это все-таки – эволюция или революция? Мы склоняемся больше к тому, что это эволюция – мы даем возможность своим клиентам достичь более продуктивной работы. SAP уже работает со многими клиентами, помогая вести им огромный, сложный, глобальный бизнес. Мы оказываем содействие компаниям, не имеющим программного обеспечения, путем его предоставления для эффективного ведения бизнеса. Здесь и начинается интернет вещей. Мы позволяем строить бизнес на знаниях».

В ближайшие годы интернет вещей будет иметь важное значение в деловом мире. Компании осознают, что это очень эффективный инструмент. Ведь технологии, позволяющие соединять миллиарды вещей, позволяя им генерировать необходимую информацию, помогут компаниям грамотно планировать и строить бизнес-процессы.

Внедрение решений SAP для интернета вещей

30 млрд подключенных устройств к 2020 году

$263 млрд составят расходы в смежных сервисах к 2020 году



Портфель решений SAP для интернета вещей поможет вам:

- Подключить любую персону или бизнес-процесс вашей компании к одной из крупнейших в мире бизнес-сетей
- Трансформировать ваши бизнес-процессы для операционной эффективности
- Переосмыслить свой бизнес с новыми бизнес-моделями и инновационными продуктами и услугами

Как это повлияет на ваш бизнес?

- **$500** млрд – потенциальная экономия средств на глобальном уровне с интернетом вещей
- **22%** – увеличение маржи, связанное с эффективной цепочкой поставок и маркетингом
- **35** млрд. – экономия для сферы грузоперевозок через технологию автономного вождения
- **23%** – снижение времени незапланированного простоя оборудования

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

BOOKING.COM ПОТЕРЯЛ ГЛАВУ

Даррен Хьюстон, руководитель Priceline Group, куда входит проект Booking.com, ушел из компании из-за неподобающей связи с одной из сотрудниц. Данная история стоила ему $15 млн. Priceline Group является крупнейшим в мире провайдером в области путешествий, бронирования отелей и других сопутствующих услуг. В портфеле компании шесть основных брендов: Booking.com, priceline.com, agoda.com, Kayak, Rentalcars.com и OpenTable. География сервисов насчитывает свыше 200 стран, сайты группы Priceline доступны на более чем 40 языках. Отставка стала результатом расследования, проведенного независимыми представителями совета директоров, в ходе которого были установлены детали и обстоятельства «личной связи» Даррена Хьюстона с одной из сотрудниц компании. «В результате расследования выяснилось, что господин Хьюстон вопреки корпоративному этическому кодексу был вовлечен в действия, которые не соответствовали требованиям, предъявляемым к руководителю», – говорится в официальном сообщении компании. Даррен Хьюстон признал свой проступок и выразил сожаление о соделанном. **(cnews.ru)**

КОТИРОВКИ TWITTER УПАЛИ

Котировки акций компании, владеющей сервисом микроблогов Twitter, рухнули до рекордно низкого показателя с момента их первичного размещения в ноябре 2013 года. С начала торговой сессии на фондовой бирже в Нью-Йорке котировки упали на 3% до $13,9. По оценке экспертов, только в этом году акции Twitter подешевели на 39%, а в целом за всю недолгую историю компании – более чем на 65%. В январе компанию покинули сразу четыре вице-президента. По оценке наблюдателей, Twitter достаточно заметно отстает по темпу наращивания числа пользователей от таких конкурентов, как Facebook и Instagram. При этом отчет за I квартал продемонстрировал, что рост выручки компании уступает прогнозам. Число активных пользователей Twitter – около 320 млн человек (по данным на конец 2015 года), из них порядка 80% пользуются социальной сетью через смартфоны. Ежедневно пользователи публикуют более 500 млн твитов. Численность персонала компании – 3900 человек. Зарабатывает Twitter за счет рекламы и лицензирования данных. Выручка компании по итогам 2015 г. достигла $2,218 млрд (рост на 58% по сравнению с 2014 годом). Чистый убыток по итогам 2015 г. составил $521 млн, сократившись на 9,8%. **(vedomosti.ru)**

ПАДЕНИЕ ПЛАНШЕТОВ

Гибридные планшеты с отделяемой клавиатурой отбирают долю рынка у традиционных «таблеток», а в будущем смогут заменить ПК, полагают аналитики. Продажи планшетов сокращаются шестой квартал подряд. Об сообщает IDC в своем новом исследовании, где приводятся результаты рынка планшетов в I квартале 2016 года. За этот период было реализовано 39,6 млн устройств, что на 14,7% меньше, чем за аналогичный период годом ранее. Пик продаж планшетных компьютеров был достигнут в 2013 году – 78,6 млн штук. С тех пор объем проданных устройств неуклонно снижался даже несмотря на праздничные распродажи в конце каждого года, которые всегда приводят к оживлению спроса. Аналитики отмечают, что, как правило, традиционные планшеты покупают на замену, а не в качестве первого устройства такого класса. **(cnews.ru)**

APPLE ТЕРЯЕТ КИТАЙ

Американская компания Apple проиграла судебное дело в Китае, потеряв тем самым эксклюзивное право на использование бренда iPhone в стране, сообщает BBC. Китайская фирма Xintong Tiandi Technology, которая продает чехлы для смартфонов и планшетов, а также другие кожаные изделия под маркой IPHONE, выиграла тяжбу, длящуюся с 2012 года, поскольку Apple не смогла убедить суд в том, что на момент подачи заявки на регистрацию товарного знака ее продукция была известна в Китае. Xintong Tiandi закрепила свои права на бренд IPHONE в 2007 году, тогда как одноименные смартфоны поступили в продажу в Китае лишь в 2009 году. Отмечается, что в материалах суда не делается различия между различным вариантами написания бренда. Apple традиционно пишет названия своих смартфонов как iPhone, тогда как марка кожаных изделий Xintong Tiandi указана полностью прописными буквами – IPHONE. **(vedomosti.ru)**

КВАРТАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ FACEBOOK УТРОИЛАСЬ

В I квартале 2016 года чистая прибыль Facebook выросла почти в три раза, или на 195%, до $1,51 млрд, или $0,52 в расчете на акцию, по сравнению с $512 млн, или $0,18 на акцию, в январе – марте 2015 года. Как сообщает «Интерфакс», компания связывает рост прибыли, в частности, с увеличением доходов от рекламы на 57%, с $3,3 млрд до $5,2 млрд. Прибыль компании без учета разовых факторов составила $0,77 на акцию, существенно превысив средний прогноз аналитиков Уолл-стрит – $0,62 на акцию. Квартальная выручка Facebook выросла на 52% – до $5,38 млрд против $3,54 млрд годом ранее при прогнозе в $5,26 млрд. Около 80% выручки Facebook получил с мобильных устройств. «Компании больше не спрашивают, нужно ли им продвигать свою продукцию в мобильной среде, они спрашивают, как это сделать», – заявила главный операционный директора Facebook Шерил Сэндберг в интервью The Wall Street Journal. Средние тарифы на рекламу в Facebook, по данным компании, увеличились на 5% в I квартале. Независимые наблюдатели отмечают, что стоимость мобильной рекламы превышает стоимость рекламы для ПК более чем вдвое. **(vedomosti.ru)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В ТАРАЗЕ ОТКРОЮТ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ ГИПСОКАРТОНА

В конце лета в Таразе откроется новый завод полного цикла по переработке гипса, производству гипсокартона и строительных смесей. Первый цех откроется уже в мае, сообщил управляющий директор ADM Capital Адиль Осжигит. Управляющая компания, работающая с «Казына Капитал Менеджмент», инвестировала в новый завод около $20 млн. Инвестиции осуществлялись самим управляющим фондом, фондом «Даму» (кредит от одного из банков) и Европейским банком реконструкции и развития. Компания ADM Capital уже управляет одним таким заводом, но его мощностей недостаточно. Новое предприятие, по словам Адиля Осжигита, как раз и строится, чтобы вернуть позиции на казахстанском рынке, которые были частично потеряны после девальвации российского рубля. «После девальвации рубля, как помните, тенге сдерживался, и российская продукция во многом стала дешевле», – напомнил управляющий директор ADM Capital. Но сейчас ситуация изменилась, цены выровнялись, и в компании намерены вернуть утраченные позиции на собственном рынке. Дальше, по словам Адиля Осжигита, они планируют восстановить экспорт. «До кризиса 25-30% шло на экспорт, в ту же Россию. Сейчас мы планируем это восстановить», – сказал он. Для этой цели, по словам управляющего директора, есть все логистические возможности. Тем более что логистика в России в основном сосредоточена в ее европейской части. Для Сибири и Урала, по сути, легче возить казахстанские материалы, считает Адиль Осжигит. **(Соб.инф.)**

В РК СОБРАНО 428 ЛЕГКОВУШЕК

Казахстанский автопром «просел» в несколько раз. Самый резкий спад производства отмечен в сегменте легковых автомобилей. С начала года собрано всего 428 легковушек против 5522 годом ранее. В денежном выражении объем выпуска за первый квартал 2016-го составил 6,5 млрд тенге. За этот же период 2015-го данный показатель был равен 31 млрд тенге. В свою очередь эти цифры уступали 2014-му более чем на четверть. В целом за 2015 год производство автотранспортных средств сократилось в сравнении с 2014-м сразу более чем вполовину (на 57,4%). Вполовину снизилось производство автомобилей для перевозки десяти и более человек – с 55 в начале 2015-го до 27 в 2016-м. Грузовых авто было собрано 247, что на 14,2% меньше, чем годом ранее, прицепов и полуприцепов – 114 (на 8,8% меньше). Спрос на легковые автомобили по итогам первых двух месяцев снизился почти в 5 раз к аналогичному периоду прошлого года, производство – в 13,4 раза. Более 91% рынка пришлось на импорт. При этом экспорт составил всего 2,9%, оставшиеся 97,1% были реализованы на внутреннем рынке страны. Спрос на грузовые машины уменьшился в 4 раза. В этом сегменте казахстанские производители обеспечили 24,1% рынка. По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ), официальный казахстанский рынок новых автомобилей в минувшем феврале реализовал 3489 авто, что на 62,2% ниже прошлогодних февральских продаж. По итогам первых двух месяцев реализация официально представленных автомобилей в Казахстане составила 6991 машину – на 59% меньше, чем в аналогичном периоде годом ранее. Лидером по реализации автомобилей второй месяц подряд остается Toyota, второе место у Lada, третье – за Renault. **(Energyprom.kz)**

«ОДНА ЦЕНА» ОТКРОЕТ 50 МАГАЗИНОВ В РК

Новая казахстанская сеть магазинов «Одна цена» в ближайшие 2-3 года планирует открыть около 50 магазинов, сообщила директор сети Ботагоз Тлемисова. «В наших магазинах все по одной цене. Таких сетей в Казахстане больше нет, мы первые. Первый магазин был открыт 19 декабря 2015 года. На данный момент у нас работает 4 магазина, в конце месяца готовится к открытию пятый. Пока все магазины находятся в Алматы. В ближайшие 2-3 года мы планируем открыть около 50 магазинов по всему Казахстану. Следующий город, скорее всего, будет Астана», – отметила Ботагоз Тлемисова. По словам директора компании, в среднем на сеть из 5 магазинов было потрачено $500-600 тыс. «Это были собственные средства. В дальнейшем будет работать эффект масштаба, и мы планируем снизить расходы, например, на закупочной цене. В будущем мы планируем привлекать инвесторов. Мы открытый бизнес. Сейчас заявляем о себе и надеемся на интерес инвесторов. Возможно, будем рассматривать государственные льготные программы», – пояснила она. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

КОМПАНИИ НЕ ПЛАНИРУЮТ РАСШИРЯТЬ ШТАТ

Число вакантных мест крупных и средних предприятий в 2016 году сократилось на 2%, потребность в новых работниках – на 36%. Снижение обусловлено двукратным уменьшением ожидаемой потребности в сотрудниках в секторах промышленности и здравоохранения, и почти четырехкратным – в сфере административной деятельности. Списочная численность работников крупных и средних компаний страны на начало текущего года сократилась в сравнении с началом 2015 года на 0,2%, до 2,91 млн человек. Ранее отмечался стабильный рост показателя: в 2015 году – на 1,7%, в 2014-м - на 2,5%. Основное снижение произошло за счет сокращения количества работников в промышленном секторе (на 14,1 тыс. чел., с 703,3 тыс. до 689,2 тыс.). **(Energyprom.kz)**

Николай Мазенцев: «К конкуренции относимся серьезно, но коленки не дрожат»

Виктория Говоркова

Онлайн-продажа авиабилетов считается одним из самых быстроразвивающихся сегментов электронной коммерции. Многие пользователи уже не просто поняли, что покупать онлайн дешевле и проще, но и научились использовать разные «фишки» и тонкости, с помощью которых можно снизить расходы на авиаперелет. Будет ли этот рынок еще расти, как конкурировать с глобальными агрегаторами и почему иногда бронировать онлайн самостоятельно невыгодно, рассказал Николай Мазенцев, директор онлайн-сервиса по продаже авиабилетов Chocotravel.com.

- Николай, судя по экономической ситуации, предстоящий сезон отпусков будут определять два тренда: казахстанцы будут летать реже и ближе.

- Да, будет расти внутренний рынок авиаперелетов и ближнее зарубежье. Если раньше люди спокойно могли себе позволить летать в отпуск в Европу или Таиланд, то сейчас очень много людей выбирают Ташкент, Баку и Тбилиси. Дальнее зарубежье теперь не все себе могут позволить, тех людей, которые летают на Мальдивы и Сейшелы, будет все меньше. И больше структура поменялась именно в сторону ближнего зарубежья, а не внутренних перелетов. Если раньше на международные рейсы приходилось более 60% всех авиаперелетов, то сейчас – около 50%.

- В принципе не критическое падение. А за какой промежуток времени так поменялась ситуация?

- Это картина до девальвации и после.

- Если говорить о рынке продаж авиабилетов онлайн, насколько общая экономическая ситуация влияет на его динамику? До кризиса, в 2014 году онлайн продавалось примерно 7-9% от всего рынка авиабилетов, насколько эти цифры выросли за два года?

- Я думаю, сейчас эта цифра ближе к 12-15%. Но здесь нужно понимать, какие игроки есть на рынке: это сами системы онлайн-продажи авиабилетов – такие как мы и наши конкуренты, а есть авиакомпании, которые самостоятельно продают свои билеты через интернет и занимают существенный объем.

- А нельзя из этой статистики вычленить только ваши продажи?

- Мы можем примерно посчитать, какой процент занимаем мы, но это будут очень приблизительные цифры, потому что конкретных сумм никто из игроков не озвучивает. Но рынок точно быстро идет в сторону онлайна. Когда в России случилась девальвация, рынок просел на 30-50%, у нас была примерно такая же картина. Но мы буквально через месяц восстановили объем продаж и продолжаем расти примерно в три раза каждый год.

- Как насчет плана довести ваш объем продаж до 1 миллиарда тенге? Он уже достигнут?

- Пока нет, но мы быстро растем. И я думаю, наш первый миллиард будет именно в этом году, по крайней мере мы все для этого делаем.

- Как вы можете прокомментировать прогнозы, согласно которым, цифры около 60-70% продаж авиабилетов онлайн, то есть примерно как в Европе и США, могут быть достигнуты в нашей стране в течение 3-5 лет? Или это очень оптимистично?

- Через три года точно нет, через пять лет, возможно, мы будем приближаться к этим показателям. Наша страна небольшая с точки зрения численности населения, поэтому мы можем достаточно быстро перенимать какие-то тренды. Здесь вопрос в том, кто будет «пушить» рынок. Сейчас на рынок заходят иностранные игроки, и они будут тратить здесь свои маркетинговые бюджеты, а когда много денег направлено на то, чтобы разворачивать людей из офлайна в онлайн, то это будет происходить быстрее.

- А вам не кажется, что все активные пользователи интернета уже покупают онлайн, они знают, что это удобнее и дешевле, уже прошел страх перед покупками в интернете. А вот перестроить старшее поколение, которое достаточно консервативно в этих вопросах, очень сложно, и они все равно будут покупать в турагентствах?

- Не совсем согласен. Например, если нужны авиабилеты моим родителям, они спросят меня, где лучше их купить, и я, конечно, посоветую им сделать это онлайн или сам куплю там. А вообще все чаще к нам в офис приходят люди старшего поколения, которые от кого-то услышали, что у нас можно купить подешевле. Вот этот стимул экономии сейчас очень сильно движет людьми и даже если можно сэкономить 3-5 тысяч тенге, они готовы куда-то ехать, даже если никогда не пользовались компьютером. Мы здесь заводим им электронную почту и помогаем купить электронный авиабилет. Играют роль вот эти очевидные преимущества, многие вообще у нас первый раз совершают покупки онлайн.

- На наш рынок выходят крупные международные игроки. Боитесь конкуренции?

- К конкуренции относимся серьезно, но коленки не дрожат. Украинская компания Tickets.ua работает на рынке Казахстана чуть больше года, сравнительно недавно они стали проводить маркетинговые активности, вкладывают деньги в рекламу. Это серьезный игрок с хорошей технологической базой, но у него нет такой известности и такого трафика как у нас.

Есть российский проект Onetwotrip.ru, о выходе которого все очень много говорят с тех пор, как только мы начали работать четыре года назад. Каждый месяц меня пугают их выходом на наш рынок, но пока этого не произошло.

У нас есть локальные преимущества, так как мы находимся здесь, общаемся со всеми авиакомпаниями напрямую, около 5 авиакомпаний дают нам эксклюзивные условия, даже лучше, чем те, которые есть на их сайте. Взамен мы даем им маркетинговую поддержку, потому что те агентства, которые работают офлайн, не имеют таких маркетинговых возможностей, как у нас. Chocofamily – это большой ресурс, на сайт Chocotravel заходит 350 тысяч посетителей в месяц, это конкретно люди, которые ищут авиабилеты. Авиакомпании хотят, чтобы их рекламу увидела именно эта целевая аудитория. Мы часто проводим совместные кампании, активности, то есть тратим бюджет на себя плюс нашего партнера, конечно, им это тоже интересно.

Локальные истории вообще чаще выигрывают у международных. Например, когда в Казахстан выходила крупнейшая российская компания в области купонов Biglion, мы сильно опасались, но здесь мы выиграли конкурентную борьбу. Chocofood борется с мировым гигантом Foodpanda и пока выигрывает. Мы стараемся держаться за локальные преимущества и быть эффективными.

- В авиакомпании «Авиата», это ваш основной внутренний конкурент, говорят, что опережают вас на 30-40%. Как можете прокомментировать эти цифры?

- У них неплохая конкурентная технология, но надо понимать, что их технологическая база используется не только на самой «Авиате». Агентства, которые являются ее соучредителями, используют всю эту систему. Даже на сайте Bek Air используется эта система. И я предполагаю, что система считает все эти продажи.

- А если брать только тех пользователей, которые непосредственно зашли на сайт «Авиаты» и Chocotravel, чтобы купить билет, здесь у вас паритет?

- Да, я думаю, что мы с ними примерно на одном уровне, но прямых данных нет ни у них, ни у нас. Об этом могут судить наши партнеры. Например, kaspi.kz, наши партнеры по страхованию, говорят, что у нас покупают больше, а по данным Казкоммерцбанка, «Авиата» нас немного опережает. Авиакомпании, когда выбирают партнеров, с которыми будут работать, говорят, что мы примерно на одном уровне.

- Вы предлагаете еще и сопутствующие услуги – трансфер из аэропорта, выбор отеля, возможность оформить страховку. Какую долю в общем объеме они сейчас занимают?

- Сейчас эти услуги занимают около 7% всего нашего дохода, это все-таки не основной наш бизнес, мы не хотим уходить в операционную деятельность. Крупные мировые системы, такие как Booking.com, Expedia.com, в этом бизнесе достаточно давно. У них есть свой софт, они давно работают с отелями и присутствуют практически во всех странах. Собрать свою базу отелей, договориться с ними на какие-то эксклюзивные условия очень трудно. Это другой бизнес. Но мы задумались над тем, как сделать так, чтобы наши пользователи тоже могли бронировать отели, но при этом не проигрывали в качестве и цене. И мы договорились с Booking.com о том, что на своем сайте будем продавать номера в отелях, при этом человек, бронируя через наш сайт, получает весь ассортимент, все те же лучшие цены и еще плюс наши бонусы. Booking.com нам платит комиссию за дистрибуцию, которой мы делимся с клиентом.

Мы открыли продажу отелей в ноябре прошлого года. Сначала никак это не позиционировали, а потом посмотрели на то, как это делают наши конкуренты за границей, которые работают с ними по похожим схемам, и решили, что лучше подавать это как наше партнерство с мощным брендом и стали писать Booking.com плюс Chocotravel, и конверсия стала выше.

Пока мы расставляем приоритеты в пользу контента по авиабилетам. Когда наш основной продукт будет совершенным, мы подумаем о сторонних вещах, например, таких как визовая поддержка. Здесь главное – найти профессиональных партнеров, потому что сами мы в операционную деятельность уходить не хотим.

- Все-таки будущее за пакетными предложениями? Тем более вы хотите, чтобы к вам пришли такие пользователи, которые вообще привыкли, что тур можно купить в одном месте. Вы к этому придете или пока все-таки акцент будет только на продаже авиабилетов?

- В пакетных турах есть конкретный туроператор, который выкупает блок мест в отелях и ряды кресел в самолетах или даже целые чартеры. Если направление очень популярное, оператор может собрать весь пакет гораздо дешевле, чем турист это сделает самостоятельно, потому что операторы выигрывают за счет агентских скидок, не всегда самостоятельное бронирование дешевле.

Но сейчас многие операторы отказываются от таких пакетов и самостоятельно занимаются сбором пакета из таких предложений, которые человек в принципе может собрать самостоятельно, плюс за это он берет свои проценты.

Так вот туроператорская часть, а это операционная, консультационная работа, заключение договоров с отелями, с авиакомпаниями – точно будет жить, потому что там есть хорошая цена, и есть эксклюзив.

Сейчас мы занимаемся созданием контента для тех людей, которые все бронируют самостоятельно, но думаем, что было бы хорошо заводить такие пакетные туры от туроператоров. Единственный момент, который пока смущает, – здесь много консультационной работы, то есть нужно рассказывать об отелях, гидах, экскурсиях, помогать с выбором.

- Появится ли возможность покупать у вас билеты на чартерные рейсы и на рейсы лоукостеров?

- Сейчас мы обсуждаем систему подключения чартеров, возможно, какое-то достаточно простое решение по чартерам появится уже в этом сезоне.

Что касается лоукостеров, сейчас мы подключаем достаточно обширную базу, насчитывающую более 100 авиакомпаний, и уже к лету ее запустим. Это эксклюзивный контракт, то есть такая база будет только на нашем сайте.

- А почему на вашем сайте до сих пор нельзя купить авиабилеты компании Bek Air?

- Когда Bek Air появилась на рынке, они начали продавать свои билеты через агентство «Трансавиа», сейчас они по-прежнему работают только через них. По сути, это их единая касса. «Трансавиа» близка к учредителям «Авиаты», понятно, что на «Авиате» Bek Air продавался, а у нас нет, потому что мы прямые конкуренты. Это достаточно длинная история, пока ничего не получается, но, надеюсь, что мы договоримся.

Как крадут наши личные данные

Олег Ни

В 2015 году в мире было зарегистрировано более полутора тысяч случаев утечки конфиденциальной информации. Эта цифра на 7,8% больше случаев, зарегистрированных в 2014 году, говорится в «Глобальном исследовании утечек конфиденциальной информации в 2015 году», подготовленном аналитическим центром InfoWatch.

Большинство утечек связаны с компрометацией персональных данных. Только за прошлый год были скомпрометированы более 965,9 млн записей, в том числе платежная информация. Среди них 21 так называемая мегаутечка, в результате каждой из них «утекло» более 10 млн персональных данных.

Мошенники пытаются получить данные банковских карт по электронной почте, используя доверие клиентов. Такие случаи были и в казахстанских банках. Недавно службы безопасности ряда казахстанских банков выявили попытку незаконного получения личных банковских данных клиентов в преступных целях. Злоумышленники, представляющиеся банковскими сотрудниками, отправляли казахстанцам по электронной почте письма с требованием сообщить данные, указанные на платежных картах, – имя владельца, срок действия и защитный код. При отправке писем мошенники подменяли домен почты фактического отправителя доменными именами казахстанских банков.

Самыми «привлекательными» для злоумышленников и, как следствие, уязвимыми отраслями оказались сегмент высоких технологий, торговля и транспорт. Наибольший объем скомпрометированных данных пришелся на высокотехнологичные компании и организации в сфере образования. Данные торговых, транспортных, высокотехнологичных компаний чаще всего атакуют извне. В банках, страховании, медицине компрометация персональных данных связана, как правило, с действиями внутренних злоумышленников. Среди пострадавших по всему миру – Apple, AT&T, British Airways, Google и другие крупные компании. Утечки данных зарегистрированы даже в АНБ и ЦРУ.

Интересно, что более чем в половине случаев утечек виновными оказались непосредственно сотрудники компаний, в 1,1% случаев – высшие руководители организаций.

Еще один типичный сценарий – внешняя атака с целью хищения агрегированных персональных данных. Чуть менее 2/3 от совокупного объема персональных данных, скомпрометированных в 2015 году, «утекли» в результате внешней атаки. Самые заметные инциденты 2015 года связаны с неправомерной деятельностью хакеров, проникновением в инфраструктуру компаний, извлечением агрегированной информации о сотрудниках и клиентах.

Так, неизвестные злоумышленники вторглись в сеть страховой компании Excellus BlueCross BlueShield и получили доступ к персональным данным ее клиентов. От взлома пострадали более 10 млн человек. Хакеры получили доступ к номерам социального страхования, платежным данным, адресам, датам рождения клиентов Excellus. Компания заявила, что атака началась более 2 лет назад.

Огромное количество утечек, которые длятся длительное время, означает, что большинство компаний не проводят регулярный мониторинг информации.

Утечка квартальной отчетности Twitter даже спровоцировала падение акций компании. Финансовые результаты Twitter раньше других опубликованы службой финансовой разведки Selerity (в твиттер-аккаунте). Оборот сервиса микроблогов оказался меньше ожидаемого – $436 млн против $456 млн. К закрытию торгов акции Twitter подешевели на 18%. Цена акций составила $42,27, капитализация компании – $27,6 млрд. Это было самое значительное падение акций сервиса микроблогов с октября 2014 года.

В результате внешней атаки компании несут огромные финансовые потери. Одна утечка данных способна кардинально изменить будущее бизнеса, негативно повлиять на стратегию организации. Хакерская атака на сайт знакомств Ashley Madison, скорее всего, не позволит его создателям выйти на IPO. Владелец ресурса компания Avid Dating Life Inc (ADL) планировала выручить от размещения на Лондонской бирже до $200 млн. В результате взлома сайта в Сети оказались данные 37 млн человек.

Обилие утечек из офисов еще раз показывает, что шифровать надо не только ноутбуки и прочие мобильные устройства, но и другие стационарные носители конфиденциальной информации. Защититься от всех угроз разом, скорее всего, не получится, но в любом случае компаниям, чтобы защитить данные, необходимо непрерывно инвестировать в информационную безопасность.

Приведут ли технологии и роботизация к росту безработицы

Адина Байкинова

В будущем сохранятся только те профессии, в которых роботы не смогут заменить людей, считает американский ученый-физик Митио Каку. В интервью для Big Think он объяснил, что «в ближайшем будущем роботы станут нашими основными конкурентами за рабочие места. Любая функция, связанная с повторяющимися действиями, окажется монополизированной машинами». С увеличением технологичности люди просто не смогут конкурировать с «умными» машинами, а также различными программами и ботами. За примером далеко ходить не надо: недавно компания Sony заменила 70 собственных сотрудников на один бот с искусственным интеллектом для связи с клиентами.

«Все происходящее не означает, что рабочие места в сервисных службах полностью сократятся. Некоторые запросы слишком сложны для искусственного интеллекта и человеку часто приходится вмешиваться в процесс, но число людей постоянно сокращается – 70 агентов к одному боту – и процесс не собирается замедляться», – говорит в своем материале Биз Карсон для Business Insider.

Конечно, есть вещи, с которыми пока роботы справиться не могут. Например, те же риелторы вряд ли полностью исчезнут с рынка. Роботы смогут показать картинку дома или провести 3D-тур по местности, но они не знают, где находятся, например, хорошие школы или подходящие продуктовые магазины.

Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» решил разобраться, какие профессии исчезнут с рынка под натиском технологий и почему первые, кто должен реагировать на изменения, – это университеты.

Современный луддизм

Развитие новых технологий и появление новых профессий влечет за собой устаревание старых. Другой вопрос – приведут ли технологии и роботизация к росту безработицы. Замена людей технологиями напоминает Англию во время промышленной революции в начале XIX века. Из-за быстрого скачка индустриализации и создания первого механизированного промышленного предприятия в стране стали нарастать волнения и даже появились так называемые луддисты – люди, которые потеряли рабочие места из-за новых технологий в производстве. Бывшие работники фабрик по ночам пробирались на предприятия и крушили ткацкие станки, чтобы вернуть себе законные рабочие места.

Карл Маркс в своем труде «Капитал» даже написал, что «всемирная история не знает более ужасающего зрелища, чем постепенная гибель английских ручных хлопчатобумажных ткачей».

Несмотря на все протесты, технологии все же вытеснили часть рабочих с фабрик. Уже позже, через 200 лет, если быть точнее, Эрик Бринолфссон и Эндрю Макафи в своей книге «Второй век машин» усомнились в том, так ли были правы луддисты, когда ходили по ночам на завод и крушили челночные станки, ведь промышленная революция в итоге привела к образованию новых рабочих мест и облегчению условий трудящихся.

Если вернуться в наше время, то профессия турагента постепенно вытесняется сервисами и приложениями по типу Airbnb. Приложение, которое позволяет арендовать жилье, практически в любой точке мира «убивает» традиционные методы бронирования отелей, которые раньше выглядели такими надежными и проверенными. Другой пример – бухгалтерия. Уже сейчас на рынке существует множество программ, которые позволяют даже новичкам разобраться во всех хитростях бухгалтерского учета и аудита. Как результат – постепенное вытеснение работника с рынка и его замена программой и приложением.

Аналитики в атласе профессий, подготовленном Московской школой управления «Сколково», объясняют, что «процесс выхода профессии «на пенсию» идет постепенно: сначала мы видим «первых ласточек» – эксперименты по замене профессий новыми технологическими решениями, потом процесс становится массовым, а «хвост» может тянуться десятилетиями».

Из-за автоматизации производства и замены одних профессий другими рынок скорее будет подстраиваться под новые реалии, так как технологии ведут не столько к спросу на новые профессии, сколько к «вымыванию» монотонных и рутинных рабочих процессов, которые вскоре буду роботизированы. Работникам с невостребованными профессиями придется повышать квалификацию или переучиваться, чтобы влиться в изменяющуюся структуру занятости.

«Уже сейчас можно заметить, как постепенно уходят в небытие профессии, замену которым можно найти в Глобальной сети. Мы пока не замечаем, но рынок испытывает существенно меньше потребности в тех же кассирах, поскольку большое количество платежей делается онлайн, с помощью платежных карт, платежных терминалов», – говорит Салтанат Абильтаева, генеральный директор агентства Optimum Consulting Services.

Стояли у истоков

Проблема неповоротливости образовательного процесса лежит у истоков обеспеченности рынка специалистами с современными профессиями. Объем информации удваивается каждые два года, а университеты просто не поспевают за таким большим потоком. Становится непонятно, какие технологии будут уже к концу четырехлетнего обучения студента и как предсказать потребность в специалистах, которых еще нет.

«Раньше мы считали, что фрезеровщик – это сильный парень с мозолистыми руками, в заляпанной маслом спецовке, он стоит у станка с напряженным выражением лица, вытачивает на нем фрезерную деталь. А сегодняшний фрезеровщик – это человек, одетый во что угодно; сегодняшний фрезеровщик – это программист, человек, который программирует станок с ЧПУ (числовое программное управление, – прим. ред.). У него кардинально изменились задачи, при этом профессия осталась той же самой», – сказал на одной из лекций руководитель проекта «Атлас новых профессий» Агентства стратегических инициатив Дмитрий Судаков.

То, что происходит сейчас в образовательной отрасли, можно назвать устареванием образования. Например, перед тем как внедрить новую профессию, университеты создают учебные программы, ищут преподавателей, которые бы смогли обучать будущих специалистов, проходят процесс длительного согласования с министерством и только потом начинают готовить специалистов. По некоторым данным, для того чтобы внедрить новую профессию, университету нужно до семи лет – отсюда такой большой разрыв между спросом и предложением. За такой длительный срок профессия успевает устареть вместе с желаниями студентов получить профессию.

«Как правило, университет – это крупная корпорация со всеми присущими таким корпорациям проблемами – неповоротливостью, долгим согласованием вопросов, несвободой факультетов в принятии решений. К этим проблемам внутреннего, естественного свойства прибавляются еще и проблемы, связанные с внешним регламентированием деятельности учебных заведений в стране министерством образования и науки, учредителями и другими надзорными органами», – подтверждает сказанное Жанна Мендыбаева, директор бюро образовательных технологий UniverSity.

По мнению ряда экспертов, выходом из сложившейся ситуации для студентов могут стать образовательные онлайн-курсы. Со всей своей неповоротливостью каких-либо радикальных изменений ждать в этой области не приходится. Радует то, что образование сейчас все больше выходит за границы формальных учреждений. Тот же Массачусетский технологический институт, который является новатором в областях робототехники и искусственного интеллекта, выложил в бесплатный доступ все материалы со своих курсов со всех факультетов.

«Образовательную траекторию можно задать себе самостоятельно: путем стажировок, онлайн-курсов и практики. Это гораздо сложнее, чем идти по существующей образовательной колее «школа – институт – дополнительное образование», но увлекательнее и результативнее», – резюмирует Андрей Шаронов, ректор Московской школы управления «Сколково», в исследовании «Атлас новых профессий».

Консалтинг в кризис: подспорье или непозволительная роскошь для бизнеса?

Гаухар Ануарбек

О том, что кризис – время затянуть пояса и отказаться от излишеств, жителям нашей страны регулярно напоминают именитые эксперты, политики и экономисты. Семейным предлагают пересмотреть бюджет и отказаться от некоторых статей расходов, например, путешествий, студентам – подыскивать новые источники заработка и останавливаться на более скромных вузах, бизнесменам – оптимизировать свои предприятия и также отказаться от лишних трат, например, от услуг консалтинга… Но это большая ошибка. Не всегда то, что на первый взгляд не несет в себе видимую пользу, на самом деле так уж и бесполезно. И консалтинг – яркое тому подтверждение.

Федерация ассоциаций консультантов по менеджменту Евросоюза выделяет 8 основных групп по консалтингу. Это общее управление, администрирование, финансовое управление, управление кадрами, маркетинг, производство, информационные технологии и специализированные услуги. Каждая из этих категорий составляет от 10 до 20 подразделов, и по каждому из них работает отдельный консультант.

«Консультанты-управленцы, к примеру, помогают предприятию правильным образом построить бизнес-процесс. То есть процесс прохождения команды от высшего руководства до последнего, самого низшего звена и проследить результаты выполнения, оптимизировать и увеличить таким образом эффективность управления непосредственно структуры. Инвестиционная деятельность связана с новыми проектами, которые предприниматели внедряют на том рынке, где они хотят развиваться. То есть, бесспорно, инвестиционная деятельность – это интегральный вид деятельности, который включает в себя и управленческий, и финансовый консалтинг, и экономический маркетинг. У каждой консалтинговой компании есть маркетологи, финансисты, экономисты, технологи, которые могут просмотреть все аспекты того или иного инвестиционного проекта, который будет реализован в ближайшее время», – объясняет директор по развитию ТОО «BT Consulting», сертифицированный консультант по менеджменту Владимир Колченко.

В числе прочих видов консалтинга, пользующихся сегодня особенной популярностью, – оптимизация управления, функционирования компании. Консультирование в сфере прогнозирования рынков сбыта также весьма актуально в нынешних экономических условиях. Словом, консалтинговым компаниям сейчас есть что предложить бизнесменам, переживающим кризис в своем развитии.

«Если речь идет о финансовой деятельности, то это проекты по оптимизации, наверное, самые необходимые в секторе МСБ, особенно когда они перерастают определенный уровень. Очень востребованы консалтинговые проекты по автоматизации финансового учета, стратегическое планирование, разработка стратегии развития, которая может быть составлена вместе с консультантом на три года или на пять лет», – делится знаниями менеджер по Казахстану группы финансирования и развития МСБ ЕБРР в Казахстане Алма Касымова.

Крупные консалтинговые компании предлагают предпринимателям воспользоваться услугами их консультантов и обеспечить своему бизнесу новый этап развития. И вот здесь скептики иронизируют – о каком развитии можно говорить сейчас, когда малый и средний бизнес занимается без преувеличения выживанием? Как оказалось, именно сейчас и нужен консалтинг. Именно сейчас, когда у растерянных бизнесменов, как им кажется, есть только один выход – банкротство, и будет полезной каждая консультация.

«Предприниматели обращаются к нам постоянно. И услуги, в которых они нуждаются, являются прямым отражением экономической ситуации в стране. То есть когда происходят какие-то катаклизмы, мы видим, что меняются и запросы, определенные услуги становятся более востребованными. Например, сейчас мы видим, что очень востребованы кадровый, кризисный менеджмент, кадровые реконструкции в условиях кризиса. Консультанты сейчас реагируют на изменения казахстанского законодательства», – рассказала Алма Касымова.

Консалтинговые компании сегодня весьма успешно работают с теми предпринимателями, которые осознали одну простую истину: кризис – это возможность для развития.

«В период, когда тенговые доходы остались стабильными, а выручка, естественно, упала, у предприятия есть роскошная возможность подумать об издержках, подумать о том, что они всегда оставляли «на потом», то есть перейти от развития, собственно говоря, к оптимизации деятельности. И вот поэтому такие разделы консалтинга, как кайдзен, бережливее производство, тот же самый энергоменеджмент в разделе энергоэффективности, сейчас являются просто абсолютными хитами. И плюс еще кадровые вопросы. Любой предприниматель видит, что если придет правильный менеджер и наладит ему нормальную работу, он добьется всех поставленных задач и выведет бизнес в ту зону прибыльности, о которой мечтают все предприниматели», – озвучил свой опыт работы в кризис Владимир Колченко.

По словам Алмы Касымовой, успешный выход предприятия из кризисной зоны зависит от руководителя – или он решает отсидеться, или тратит время эффективно, в данном случае на консультирование по нужным отраслям.

Обращаться к услугам консалтинговых компаний эксперты рекомендуют, как только появятся первые симптомы того, что это нужно. А именно: если предприниматель начинает чувствовать дискомфорт в какой-либо сфере – будь то получение меньшей прибыльности, появление на рынке новых сильных конкурентов, элементарно, нехватка знаний для продвижения того или иного проекта. Объясняя это, участники консалтингового рынка напоминают: как только вы обнаружили у себя тот или иной признак недомогания, в срочном порядке обращайтесь за профессиональной помощью.

У Европейского банка реконструкции и развития, кстати, есть хорошая возможность проанализировать отраслевую составляющую предприятий, которые чаще всего обращаются за услугами консалтинга. Банк в настоящее время реализует программу, предусматривающую софинансирование стоимости консалтинга, когда предпринимателю выдается безвозмездный грант для возмещения затрат на консалтинг. Очень много лет программу финансировало правительство Японии, с 2013 года донором стало казахстанское правительство в лице министерства национальной экономики. В рамках данной программы охвачены 14 приоритетных отраслей, с которыми ЕБРР особенно активно работает.

«Больше всего к нам обращаются предприятия пищевой промышленности, очень много предприятий из сферы услуг, совсем небольшой процент крестьянских хозяйств, строительные компании, транспорт и логистика. Кроме того, здесь есть четкое географическое разграничение. В каждом из 16 регионов Казахстана совсем разная картина в зависимости от инвесторов, от приближенности к России, к Китаю, то есть там разный консалтинг востребован по-разному», – говорит Алма Касымова.

При этом эксперты и участники рынка консалтинга признают: дать гарантии успеха бизнесу и однозначно ответить на вопрос, защищает ли консалтинг предприятие от провалов, ни один консультант не может. Каждый из них всегда оставляет процент вероятности неудачи. Эксперты рекомендуют бизнесменам при проведении переговоров с консалтинговой компанией обязательно интересоваться наличием международного сертификата SMC. Как правило, консультанты для получения данного документа выдерживают очень серьезный экзамен и предоставляют кейс как минимум из трех успешных работ с предпринимателями. Все это, несомненно, может стать залогом продуктивного и полезного сотрудничества предприятия и консалтинговой компании в будущем.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ВВЕДЕН ТЕХРЕГЛАМЕНТ НА ТАБАЧНУЮ ПРОДУКЦИЮ

В странах – участницах Евразийского экономического союза заработал технический регламент на табачную продукцию. По словам заместителя директора южного филиала республиканского государственного предприятия «Казахстанский институт стандартизации» Айгуль Сламбек, ранее технический регламент на табачную продукцию отсутствовал. В последний раз Казахстан направлял свои замечания и предложения по расширению области этикетки, а также касательно информации об опасности для здоровья табачных изделий в части этикетирования. «До этого табачная продукция в Казахстан завозилась в соответствии с национальным законодательством. У нас есть свой закон о техническом регулировании и перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации, утвержденный постановлением правительства. На основании этого перечня составлялся приоритет, там же прописывали маркировку, этикетирование, хранение и транспортировку. Сейчас мы все это отрабатываем уже с учетом работы технического регламента в рамках ЕАЭС», – рассказала Айгуль Сламбек. **(Соб.инф.)**

ЗАВОД В РК БУДЕТ ВЫПУСКАТЬ 120 ТЫС. МАШИН В ГОД

Усть-Каменогорский автозавод будет выпускать 120 тыс. единиц техники в год. Об этом в ходе брифинга по вопросам индустриально-инновационной политики в Казахстане сообщил депутат мажилиса парламента Мейрам Пшембаев. «Новый завод, который сегодня строится в Усть-Каменогорске, будет выпускать 120 тыс. автомобилей в год, 6 тыс. рабочих мест будет создано. Рядом с заводом предусмотрен технопарк на 400 га, который будет выпускать автокомпоненты. То есть (будет функционировать, – ред.) полный цикл производства, для того чтобы добавленная стоимость оставалась у нас в стране. И прежде всего это не достижение экспортных показателей, на этих заводах будет работать наша молодежь, мы будем обучать их, мы создадим десятки тысяч рабочих мест на смежных предприятиях», – проинформировал депутат. По словам Мейрама Пшембаева, уже через 50 лет данные проекты смогут дать прирост к экспорту обрабатывающей промышленности до $10 млрд. «В целом (в рамках второй пятилетки, – ред.) будут реализованы новые подходы по поддержке частных инициатив, корреляции задач и разгосударствлению экономики, от создания базовой инфраструктуры к созданию базовой индустрии высоких переделов, от проектного подхода к системным мерам поддержки, от защиты внутреннего рынка к экспортоориентированности», – пояснил Мейрам Пшембаев. **(Соб.инф.)**

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ В РК РАСТУТ

Инфляция в Казахстане за январь-апрель 2016 года составила 3,6%. Цены на продовольственные товары за четыре месяца (апрель 2016 года к декабрю 2015 года) увеличились на 3,9%, непродовольственные товары и платные услуги – на 3,5%. Так, согласно статданным, с начала текущего года особенно заметно подорожали черный чай – на 14,6% и крупы – на 13,6%. Кроме того, повышение цен коснулось таких товаров, как: сахар – на 10,6%, хлеб – на 8,3%, фрукты свежие – на 7,5%, масло подсолнечное – на 7,2%, овощи свежие – на 6,8%, овощи переработанные и консервированные – на 6,7%, кондитерские изделия – на 6,1%, макаронные изделия, сухофрукты и орехи – по 5,9%, прохладительные напитки – на 5,8%, сыр сычужный – на 4,4%, мясо птицы, молоко консервированное – по 3,9%, булочные и мучные изделия – на 3,4%, творог – на 3,2%, рыбу и морепродукты – на 2,9%, колбасы, изделия из мяса – на 2,1%. Прирост цен на фармацевтическую продукцию составил 11,6%, бытовые приборы – 6,1%, товары личного пользования – 4,9%, моющие и чистящие средства – 4,8%, дорожные товары и другие изделия для переноса вещей – 4,7%, текстильные изделия – 4,6%, автомобили – 4,5%, стекланные и керамические изделия – 4,1%, одежду и обувь – 2,8%, мебель и предметы домашнего обихода – 2,1%. Цены на бензин снизились на 0,4%, а на дизельное топливо – повысились на 0,7%. **(МНЭ РК)**

ДАНИЯ НАМЕРЕНА АКТИВНО РАБОТАТЬ В РК

В акимате Алматы состоялась международная встреча с датской бизнес-делегацией, возглавляемой послом Королевства Дании в России и Казахстане Томасом Винклером. Гости констатировали динамичное развитие сотрудничества между городом Алматы и Королевством Дании. В городе зарегистрировано 24 совместных предприятия и 25 предприятий с участием датского капитала. В ходе встречи Томас Винклер отметил огромный потенциал Алматы как инвестиционно привлекательного города. «Мегаполис демонстрирует высокие темпы экономического и индустриально-инновационного развития. В городе успешно функционируют бизнес-площадки, которые позволяют создавать новые предприятия, в том числе с участием зарубежного капитала», – подчеркнул посол Королевства Дания. Датская сторона намерена продолжить инвестиционную политику в городе Алматы. Гости заинтересованы внести свой вклад в развитие сельского хозяйства, энергетики и высоких технологий. В частности, датская бизнес-делегация выразила большой интерес к инвестированию в свиноводство, производство молочной продукции, переработку рыбного сырья в Алматинской области. **(Управление сельского хозяйства Алматы)**

Борд в законе

Алина Кириловская (Вирджиния, США)

Комиссия по международной торговле США (US International Trade Commission) решила раз и навсегда покончить с самым желанным подарком минувших рождественских праздников. Отныне в страну запрещено ввозить ховерборды. Претензий к самобалансирующемуся скутеру у властей несколько: низкое качество продукции из Китая, приводящее к самовозгоранию, и тот факт, что многие производители устройств нарушают патенты компании Segway.

В списке нарушителей на сегодняшний день 13 компаний: Robstep, Shenzhen Inmotion Technologies, Tech in the City, Freego USA, UPTECH Robotics Technology, Beijing Universal Pioneering Technology, FreeGo, EcoBoomer, Robkoom 21 др. А это ни много ни мало 70% от общего числа производителей «самоходных» досок. Известно, что в распоряжении Segway примерно 400 патентов, имеющих отношение к производству ховербордов.

Гипс для селебрити

Пик продаж ховербордов в Северной Америке пришелся на рождественские праздники. За ноябрь-декабрь 2015 года только в США было продано свыше 80 тыс. этих устройств. Первые экземпляры обходились покупателям примерно в $1000. Местные бренды типа Swagway, со штаб-квартирой в штате Индиана, начали продавать ховерборды, практически идентичные дорогим, но уже за $300.

Модная «игрушка» раскуплась молниеносно. Относительно низкая стоимость сделала этот продукт популярным даже среди экономных студентов, несмотря на то, что в школах, колледжах и университетах доски (частично или полностью) оказались под запретом. «Учащиеся все чаще пренебрегают правилами безопасности: колесят по тротуарам и даже внутри зданий», – пишет USA Today. По данным издания, более 30 колледжей ввели ограничения на использование hoverboards на территории кампусов. Хотя многие преподаватели откровенно считают скутер на батарейках весьма удобным средством передвижения.

«Это крутейший и одновременно бесполезнейший девайс, – говорит Майк Бойл, студент Колумбийского университета, владеющий тремя ховербордами. – Смысловая нагрузка практически нулевая, но тем не менее ховерборд заставляет подростков больше времени проводить на свежем воздухе, а не у мониторов компьютеров».

От себя могу добавить, что в Нью-Джерси на тот момент почти каждый третий подросток, невзирая на морозы, накатывал километраж вокруг дома.

Однако «подарки» стали приводить любителей фантастики в пункты скорой помощи чаще, чем они успевали делать заказы. Как сообщили в Комиссии по безопасности потребителей (U.S. Consumer Product Safety Commission), «ежедневно в службу 911 поступает около 70 звонков». «Травмы возникают главным образом из-за падений, ударов и столкновений с предметами», – говорит Нельсон Райт, дежурный неотложки. По его словам, «пострадавшими зачастую становятся и взрослые, показывая детям, как надо кататься».

Так, одним из пациентов медпункта недавно стал конгрессмен Карлос Курбело (Южная Флорида). Политик опубликовал фото загипсованной руки после падения с ховерборда своего племянника. Очевидно, что от травм не спасут ни депутатский мандат, ни спортивное мастерство.

В числе сотен пострадавших есть и селебрити: Майка Тайсона доставили в госпиталь с многочисленными ушибами после катания на ховерборде. А пользователи YouTube не так давно дружно наблюдали за «полетом» американского бейсболиста Дэна Уггла, который выделывал трюки на доске под аккомпанемент Джастина Бибера.

Несомвестимой с безопасным катанием остается привычка делать «селфи» на ходу.

Кроме того, с начала года медики зафиксировали два случая отравления дымом от загоревшейся ночью электродоски.

Федеральные власти ведут расследование по 22 инцидентам возгорания ховербордов в 17 штатах. Ущерб от пожаров превысил $2 млн. Реальные цифры вполне могут быть больше, кое-где полностью выгорело несколько дорогих особняков.

Очевидно, что вопросы безопасности слетка притормозит развитие ховербордомании. Но как быть с теми, кто уже владеет чудо-доской? «Я не знаю, что буду делать с этим в ближайшие 5 лет, – говорит студент Майкл Бойл. – Электроскутеры быстро теряют популярность на рынке. Вероятно, мы с друзьями по общаге будем устраивать гонки где-нибудь за городом или будем сдавать доски в аренду всем желающим».

Торговый бойкот

Интернет-магазин Amazon одним из первых приостановил продажи некоторых моделей, опасаясь обвинений в предоставлении некачественного товара. Крупнейшие американские ретейлеры Target, Wal-Mart и Toys-R-Us последовали примеру и тоже прекратили продажи ховербордов. Однако доски все еще можно приобрести онлайн. На eBay цены варьируются от $120 до $2,5 тыс.

Самый дорогой лот стоимостью $24 тыс. – 145-сантиметровая доска Arca Board. По-настоящему парит над землей в 30 сантиметрах и может разгоняться до 20 км/ч.

В подтверждение рекламной кампании на портале YouTube появилось видео, где гендиректор Arca Думитру Попеску демонстрирует работу ховерборда на взлетно-посадочной полосе. Официальные дилеры готовы сделать скидку до $15 тыс. Вероятно, таким образом хотят смягчить критику в адрес своего детища, которое пока немного не дотягивает до крутого прототипа из фильма «Назад в будущее-2»: Arca Board может летать лишь над твердой ровной поверхностью и не более 5 минут.

Глава Комиссии по безопасности потребительских продуктов (CPSC) на днях сделал официальное заявление. Призвал «розничных торговцев и производителей ховербордов принять меры, а также осуществлять полный возврат денег клиентам». «Мы ожидаем прекращение продаж этих гаджетов до тех пор, пока не будем уверены в их безопасности», – отметил Кэй Эллиот.

Китайским производителям на сей раз не удалось постоять в сторонке с отрешенным видом. В ответ на негативную реакцию мировых ретейлеров в КНР в начале года был создан Промышленный альянс по ховербордам (Hoverboard Industry Alliance). Членами новой организации стали более 100 фабрик и магазинов. Они намерены работать с международными комиссиями и экспертами по внедрению высоких стандартов для популярных скутеров.

Мегаполисы против

Деваться действительно некуда, ведь доски стали запрещать для транспортировки многие авиакомпании. Целые города начали кампании против самобалансирующихся скутеров. Наиболее ожесточенная борьба с «наездниками» продолжается в штатах Нью-Йорк и Калифорния. Новый закон, вступивший в силу с 1 января 2016 года, запрещает лицам в возрасте до 16 лет использовать ховерборд для движения по автомобильным дорогам общего пользования. Взрослым владельцам ховербордов рекомендуют перемещаться с ограничением скорости до 35 миль в час (56 км/ч). Кара для нарушителей составит $250 штрафа.

Некоторые члены Нью-Йоркской мэрии полагают, что ситуацию необходимо менять, ибо устройства мало отличаются от обычных скейтбордов. Чиновники предлагают лишь четче прописать нормы их использования. «У полиции Нью-Йорка и так много работы, которую они должны делать. Последнее, чем копы должны заниматься, – это отлавливать маленьких детей верхом на ховербордах», – заявил член городского совета Энди Кинг. Сам госслужащий не против использования гаджетов в парках и на тротуарах.

И хотя добрая половина активистов Большого Яблока требует узаконить езду на электронных самокатах, другие продолжают борьбу за права пешеходов, считая, что «улицы переполнены людьми и для ховербордов нет места». С этим утверждением, пожалуй, сложно не согласиться. Практически в любом квартале Нью-Йорка (а особенно в туристических – Таймс-сквер, Бродвей, Чайна-таун) жители и гости передвигаются лавинообразно, порой пренебрегая безопасностью и светофорами на перекрестках. Серьезный трафик в часы-пик, различные виды транспорта (от туристических автобусов до велорикш) и таксисты «без правил» (коих большинство) доставляют дорожным службам немало беспокойств. Тут уж не до развлечений.

Полицейский департамент Лос-Анджелеса в минувший понедельник объявил о первом крупной партии контрафактных ховербордов. Более 4 тыс. упаковок были снабжены фальшивым логотипом, который якобы свидетельствует о пройденных тестах безопасности. Команда специалистов по борьбе с контрафактом проводила обыск на частном складе, изъяв партию пиратского товара на $1,5 млн.

Пляжное кресло с мотором

Недавно ховерборду придумали иное, менее опасное применение. Умельцы из Северной Каролины приделали управляемую доску к пляжному шезлонгу. Кресло продается отдельно ($15-20), и еще около $70 придется выложить за раму с задними колесами (плюс $15 доставка)... или же взяться за дело самому. Конструкторы щедро делятся секретом производства на своем сайте: «Возьмите шезлонг, добавьте пару колес сзади, установите раму снизу и прикрепите впереди по центру ховерборд для ножного управления передним приводом».

«Мы создали «ховеркарт» (HoverCart), чтобы уменьшить число травм, возникающих от катания стоя. Наш новый и оригинальный вид транспорта весьма безопасен, удобен и прост в управлении. Мы превратили двухколесный ховерборд в четырехколесный сидячий транспорт», – говорится на сайте компании. Представительства BoatsToGo открыты в США, Канаде, Японии и России. Основной доход компания получает от продажи моторных лодок, катамаранов, каяков и прочего спортивного инвентаря.

Виновник торжества

Единственный, кто остался в стороне от шумихи и миллиардных заработков, – сам создатель ховерборда. Изобретатель из КНР Шейн Чен рассказал, что разработка не приносит ему прибыль, несмотря на популярность. Как пишет британская газета The Guardian, «в Китае более 11 тысяч фабрик выпускают поддельные ховерборды. Объем – свыше 1 млрд экземпляров». К слову, компания-первопроходец успела выпустить на рынок всего несколько тысяч штук. «Система патентов не работает, если изобретение популярно», – заявил в интервью британским журналистам изобретатель.

Ховербордом называют скутер без ручного управления. Хотя настоящим ховербордом принято считать летающий над землей скейт. Впервые концепция такого транспортного средства была представлена в фильме «Назад в будущее»: на ховерборде передвигался главный герой, путешественник во времени Марти Макфлай.

Как мобильные приложения помогают ресторанному рынку

Адина Байкинова

Мобильные приложения по доставке еды активно захватывают ресторанный рынок и рынок фастфуда. Компании, желающие быть ближе и удобнее для своих клиентов, либо создают собственные сервисы, которые подстраивают под индивидуальный концепт, либо пополняют список уже сформированного агрегатора. Наиболее активно такими приложениями пользуются сети фастфуда. Например, чуть больше года назад Starbucks впервые запустил свое приложение для предзаказов кофе в Портленде. С тех пор приложение охватило почти 7,5 тыс. магазинов по всем США, что в свою очередь вылилось для компании в 8 млн транзакций в месяц. Согласно данным Business Insider, к 2020 году объем рынка заказов еды через мобильные приложения достигнет отметки в $38 млрд. Рестораны пока пробуют приложения на вкус и частично осваивают их, но с опаской. О том, как развиваются мобильные приложения в Казахстане и сколько стоит их запуск, разбирался корреспондент «Капитал.kz».

Кому принадлежит будущее

Приложения, которые сейчас существуют на рынке, делятся на две большие части. Первые – те, которые заказывают непосредственно рестораны-собственники. Компании для продвижения своих услуг решаются на внедрение приложений по доставке еды из собственного ресторана по разным причинам. Самой распространенной из них остается снижение посетителей на сайте ресторана и возможность привлечь новых посетителей через мобильный сервис. Вторые – те, кто решают присоединиться к большому проекту под одним брендом, где сосредоточены несколько сот компаний, иногда с аналогичным или схожим меню.

«Так как сайты постепенно умирают, компании все больше стремятся перейти на мобильные приложения, которые можно воспринимать как некий редизайн старого сайта компании. По сути, мобильные приложения дополняют уже существующий бизнес. Однако в случае с мобильными приложениями изначально рентабельным должен быть сам бизнес. Компания должна понимать, что, когда она создает сервис по доставке еды, она это делает для клиента, чтобы он оставался с этим рестораном. Клиентам удобнее пользоваться мобильным приложением, и если у ресторана его нет, то клиент может уйти к конкурентам», – говорит Константин Вальтер, генеральный директор компании Arcanite.

Показательным проектом здесь может служить международная сеть FoodPanda. Сегодня компания представлена в 40 странах с почти тремя миллионами клиентов, а ее масштабы таковы, что в прошлом году она заявила, что будет доставлять еду клиентам с помощью дронов. Согласитесь, не все монопривлекения по доставке еды могу позволить себе даже пару-тройку дронов вместо реальных доставщиков.

В компании уверены, что, как и в любом B2C-рынке (business-to-customer), будущее доставки еды безраздельно принадлежит мобильным приложениям.

«Нет ни одной причины, почему люди сохранят приверженность веб-сайтам или архаичным колл-центрам. Главная положительная сторона – резкое улучшение клиентского опыта, как следствие доступ к новым рыночным сегментам и нишам, повышенная лояльность и возможность высокомаржинального ценообразования», – говорит генеральный директор Foodpanda Kazakhstan Борис Каптелов.

По словам спикера, рентабельность любого приложения зависит, прежде всего, от емкости рынка, конкуренции и среднего чека. В случае крупных компаний, которые сосредотачивают под собой несколько десятков ресторанов, основную роль играет охват.

«Всегда есть возможность создать менее качественный продукт и попробовать окупить его на одном локальном рынке, но в целом ИТ-индустрия обычно поощряет глобальных, а не локальных игроков. Эффект масштаба здесь очень значим», – считает спикер.

Конкурентам тут не место

Стоимость разработки мобильного приложения – отдельная тема для разговора. Стартовая цена на сервис начинается с $10 тыс. Такие данные приводят в CHocoFamily и отмечают, что это только стартовый билд приложения под одну из двух операционных систем – iOS и Android. Как выяснилось, часть работы происходит уже в процессе и оплачивается отдельно. В среднем ставка за работу одного разработчика приложения оценивается в $15-25 в час. Тестирование сервиса стоит немного дешевле – $10-15 за час.

Николай Щербак, директор Chocofood.kz, отмечает, что проблемой для рынка остается узкий круг разработчиков мобильных приложений в Казахстане, из-за чего компании пришлось обращаться к зарубежным специалистам.

«С трудностями приходится сталкиваться буквально на каждом шагу – поиск специалистов для разработки, адаптация под большое количество устройств, внедрение доработок из-за долгих спринтов, сложность с продвижением и мобильной аналитикой. Уверены, это связано с тем, что разработка и пользование мобильными приложениями – все еще новинка для нашего рынка, и в обозримом будущем все шаги будут оптимизированы», – говорит он.

Небольшим компаниям и ресторанам становится тяжело конкурировать на рынке с такими крупными сетями, как Chocofood или FoodPanda, из-за чего часть компаний предпочитает либо примкнуть к крупным сетям, либо вложиться в создание сайта, но никак не в приложения. Раим Дадыбаев, директор digital-агентства Buzzon, на этот счет настроен весьма несимпатично.

По словам спикера, для конкуренции такими сетями понадобится порядка $150 тыс. плюс толковая команда по обслуживанию приложения, что, по сути, является гораздо большей проблемой, чем сами инвестиции.

«Надо четко понимать место приложения в бизнес-цепочке получения прибыли, а не делать приложение ради приложения и заставлять гостей устанавливать ненужную штуку на телефон. Если я хочу создать приложение – агрегатор ресторанов, то здесь, пожалуй, уже мало что можно сделать – рынок заняли FoodPanda и Chocofood», – резюмировал он.

ДЕМЬЯНЕНКО ПОБЕДИЛ В «АЛМАТЫ БАРЫСЫ»

Победой Виктора Демьяненко завершился в Алматы грандиозный турнир по национальной борьбе қазақ күресі «Алматы Барысы». В этом году чемпионат города «Алматы Барысы» впервые проводился во Дворце спорта им. Балуана Шолака, в рамках программы «Спорттық Алматы», направленной на развитие массового спорта в мегаполисе, в год празднования 25-летия независимости и 1000-летия города Алматы. На звание лучшего палуана южной столицы претендовало 24 борца, представлявшие все 8 городских районов. После предварительных раундов квалификации определились явные фавориты, которые стали претендентами на победу и составили полуфинальные пары: Ажжол Медетов против Баыржана Кабая и Виктор Демьяненко против Ельдара Насиева. В первом полуфинале Виктор Демьяненко, уступая по ходу поединка, все-таки сумел переломить противостояние в свою пользу, вырвав победу за счет ряда чистых бросков. **(Пресс служба Управления физической культуры и спорта)**

КОСОВО ПРИНЯЛИ В СОСТАВ УЕФА

Члены конгресса Союза европейских футбольных ассоциаций (УЕФА) проголосовали за включение в состав организации Федерации футбола Косово (FFK). За включение FFK было отдано 28 голосов, против – 24. Два бюллетеня были признаны недействительными. Таким образом Федерация футбола Косово стала 55-м членом УЕФА. «Это исторический день – мы присоединяемся к европейской футбольной семье. Я выступаю от имени молодых игроков своей страны, которые давно ждали этого момента. Я еще более активно буду выступать за продвижение футбольных ценностей в нашем регионе. Футбол поможет нашим народам жить в мире», – заявил президент FFK Фадель Вокри после оглашения результатов голосования. Ранее FFK уже была частично признана Международной федерацией футбола (ФИФА). Теперь может быть рассмотрен вопрос о ее включении в число членов организации на конгрессе, который состоится в Мехико 12-13 мая. Принятие Косово в состав ФИФА и УЕФА было анонсировано год назад. **(lenta.ru)**

САХО УДАЛИЛИ ИЗ FIFA 16 ИЗ-ЗА ДОПИНГОВОГО СКАНДАЛА

Если ты любишь играть за Сахо – удаляй игру. После обновления игры в «Ливерпуле» уже не найти Сахо, сообщает Metro. В ориентировочном составе значится Коло Туре, а француза нет даже в заявке. Такое решение разработчики приняли после допингового скандала, связанного с защитником «Ливерпуля». Сахо употреблял препарат для сжигания жира и не знал, что в его состав входит запрещенное вещество. Футболист отказался от вскрытия пробы «Б» и был отстранен УЕФА на 30 дней до конца расследования. Сахо грозит дисквалификация на 6 месяцев. В 2011 году нынешний игрок «Ливерпуля» Коло Туре, выступая за «Манчестер Сити», получил дисквалификацию в шесть месяцев после приема препарата для снижения веса. В сезоне-2015/16 Сахо сыграл в АПЛ 22 матча и забил гол. **(eurosport.ru)**

«Лестер» великолепный

Вячеслав Селезнев
Фото: brunchnews.com

В понедельник в английской премьер-лиге случилось то, чего так ждали многие любители футбола по всему миру. «Лестер», на протяжении продолжительного времени лидировавший в турнирной таблице, оформил первое в своей истории чемпионство. Причем «лисы» для выполнения этой задачи должны были набрать три очка в трех оставшихся турах. В воскресенье разошлись миром с «МЮ» на «Олд Траффорд», так и не сумев обыграть на легендарном стадионе «красных дьяволов» с января 1998 года. Помощь команде Клаудио Раньери пришла от «Челси», где итальянец трудился с 2000 по 2004 годы. «Аристократы» в понедельник в ничего не решающем для себя матче, уступая сверхмотивированному «Тоттенхэму» – 0:2, сумели спасти поединок (2:2) и принесли титул «Лестеру».

Символично, что спасительный как для «Челси», так и важный для «Лестера» мяч на 83-й минуте провел Эден Азар, который годом ранее, без одного дня (3 мая), принес чемпионство «аристократам» в игре с «Кристал Пэлас», забив тогда единственный мяч. Бельгиец, к слову, становившийся лучшим игроком премьер-лиги прошлого сезона, в нынешнем играл не так ярко, отличившись в АПЛ всего три раза. Это вместе с голом в ворота «шпор». Причем впервые забить в чемпионате Англии 2015/16 Азару удалось в прошлом туре «Борнмуту».

Для премьер-лиги победа «лиса» знаковым событием. В последний раз, не являясь представителем богатейшего футбольного сословия Англии, чемпионат выигрывал «Блэкберн». Произошло это 21 год назад. «Лестер», которым владеет тайский миллиардер Вишай Шриваддханапрабха, конечно, нельзя отнести к бедным клубам, но возможности «синих» несоизмеримы, к примеру, с потенциалом «Ман Сити», «Челси» или «МЮ», которые имеют, кажется, бездонные бюджеты. «Арсенал» и «Ливерпуль», да и «Тоттенхэм», который отчаянно боролся за чемпионство, также выглядят топ-клубами по сравнению с «Лестером». Об этом можно судить даже по тому, что перед нынешним сезоном шансы на победу «лис» в чемпионате оценивались букмекерами 1 к 5 тысячам, а Раньери значился кандидатом на увольнение. Многие футбольные аналитики предполагали, что «Лестер» будет бороться за выживание. А легендарный английский игрок Гари Линекер, игравший когда-то за этот клуб, а ныне ведущий футбольного телешоу на BBC в случае победы «лис» в чемпионате обещал провести один из выпусков программы в трусах.

«Лисы» не без доли везения и наличия проблем у признанных лидеров АПЛ возродили футбольный пролетариат, показав, что деньги не все определяют в этой игре. Еще год назад они закончили сезон на 14-й строчке в премьер-лиге, набрав 41 очко, и оказались в шести баллах от зоны вылета. А до этого «Лестер» с 2004 года до сезона 2013/14 играл в чемпионшипе и даже уходил оттуда на понижение в третий дивизион в сезоне 2008/09. И мало что кому до нынешнего сезона говорили имена, задействованные в «Лестере», если не считать, конечно, «экс-аристократа» Роберта Хута, Гекхана Инлера, так и не ставшего основным, пожилого по футбольным меркам вратаря Марка Шварцера или известных по играм в бундеслиге Кристиана Фукса и Синдзи Окадзаки, выступавших до этого за «Штутгарт» и «Майнц». Теперь все знают о Джейми Варди, ставшем подлинным открытием в английском футболе, алжирце Рияде Марезе, Дэниэле Дринкуотере, Уэсе Моргане, Леандро Уллоа и о других. А Каспер Шмейхель, сыгравший в 36-ти играх в чемпионате, стал чемпионом Англии, как и его отец, 2 мая. Только Петер Шмейхель впервые выиграл первенство в этот день в 1993 году. Причем обоим это достижение покорилось в одинаковом возрасте – 29 лет.

Ну а творцом лестерского чуда является Клаудио Раньери, за плечами которого значится работа в таких клубах, как «Челси», «Валенсия», «Ювентус», «Фиорентина», «Атлетико», «Рома», «Интер» и «Монако». Впрочем, в тренерской карьере 64-летнего итальянца за исключением триумфа в Кубке и Суперкубке Италии с «Фиорентиной», а также в Кубке Испании и Суперкубке УЕФА с «Валенсией» больших достижений не было. Перед тем как возглавить «Лестер», Раньери поработал со сборной Греции, но провалил старт в отборочном турнире Евро-2016. При нем эллины сыграли в четырех матчах и три из них проиграли, а один свели вничью. 15 ноября 2014 года после поражения от сборной Фарерских островов Раньери покинул свой пост. А в июле 2015 года возглавил «лис» после того, как с поста главного тренера в отставку был отправлен Найджел Пирсон. Причем англичанин потерял должность отнюдь не благодаря спортивным показателям. Причиной этого стал скандал с участием трех футболистов клуба, в числе которых был и сын Пирсона Джеймс, во время турне по Таиланду. Все трое, кстати, тоже были изгнаны из клуба. И вот, пройдя своеобразное очищение и получив в распоряжение Раньери, «Лестер» начал восхождение к первому в своей истории чемпионству.

Не сумев победить на «Олд Траффорд», игроки «Лестера» смотрели матч «Челси» – «Тоттенхэм» дома у Джеймса Варди, а Клаудио Раньери отправился навестить свою 96-летнюю маму. В итоге видео празднования чемпионства у Варди дома стало одним из самых популярных на спортивных сайтах всего мира. А по сообщениям BBC, Раньери после боевой ничьей в Лондоне дозвонился до Гуус Хиддинка и многократно поблагодарил голландца за игру.

Неизвестно, удастся ли «Лестеру» сохранить своих звезд перед следующим сезоном, где им предстоит дебютировать в Лиге чемпионов. И однозначно, что «лисам» весьма трудно будет повторить свое достижение среди богатейших конкурентов. Однако свое имя в историю они вписали. И достижение «Лестера» еще долго будет служить примером для клубов, чьи возможности и класс несоизмеримы с признанными грандами и записными фаворитами, но при этом у них есть командный дух и воля к победе.

Симеоне собирает скальпы

Данияр Балахметов
Фото: 24horas.cl

Во вторник и среду определились финалисты Лиги чемпионов УЕФА нынешнего сезона. Матч между «Реалом» и «Манчестер Сити» из-за позднего окончания в обзор не попал. А во вторник мадридский «Атлетико» сумел отстоять комфортный результат в Мюнхене и во второй раз за три года вышел в финал главного европейского клубного турнира.

«Атлетико» не забивал лишь «Астане» и ПСВ

«Атлетико» в последние годы прочно входит в группу лидеров испанского футбола, разбавляя компанию гегемонов в лице «Реала» и «Барселоны». Немаловажная заслуга в этом принадлежит Диего Симеоне, который возглавил клуб в конце 2011 года и выиграл с «матрасниками» национальное первенство, Лигу Европы, Суперкубок УЕФА, Кубок и Суперкубок Испании. Лишь один трофей не покорился аргентинцу – Лига чемпионов. Хотя к завоеванию этого титула мадридцы были близки два года назад, когда в лиссабонском финале до последних секунд основного времени матча вели у «Реала».

Сейчас у аргентинца есть прекрасная возможность завоевать трофей. «Атлетико» демонстрирует отличную форму и под конец сезона набрал хороший ход. «Матрасники» еще недавно, казалось, безнадежно отставали от «Барселоны», которую кстати оставили за бортом турнира в четвертьфинале. А сейчас, за два тура до финиша провожать идут с каталонцами (по 85 очков).

Примечательно, что в нынешнем розыгрыше Лиги чемпионов футболисты «Атлетико» не смогли забить в ворота соперников в трех матчах. Один из этих поединков команда Симеоне сыграла в Астане на групповой стадии. Еще два раза «сухими» оставались ворота голландского ПСВ в 1/8 финала.

Проклятие Гвардиолы

Каталонский специалист, выигрывавший с «Барселоной» все, что только возможно, уже третий сезон кряду терпит неудачу в Лиге чемпионов, пребывая во главе «Баварии». Немецкий клуб под его руководством так и не смог выиграть главный европейский клубный турнир, раз за разом останавливаясь в шаге от финала. И что символично, «Бавария» Гвардиолы путь к трофею перекрывали испанские клубы. В сезоне 2013/14 мюнхенцы, являясь действующими победителями Лиги чемпионов, пережили болезненное поражение от «Реала». В первой игре 1/2 финала турнира на своем поле «Королевский клуб» одержал минимальную победу со счетом 1:0, что вроде бы оставляло надежду «Баварии» на полноценный исход в ответном матче. Однако в Мюнхене Гвардиола и его подопечные были унижены «Реалом» во главе с Карло Анчелотти с совершенно непотребным для себя счетом – 0:4. По иронии судьбы итальянец летом должен сменить Гвардиолу на посту главного тренера мюнхенского клуба.

Не менее болезненным для каталонца в полуфинале сезона 2014/15 вышло противостояние с его предыдущим клубом «Барселоной». «Синегранатовые» еще в первом поединке сняли вопросы о победителе пары (3:0). Ответная встреча, по сути, стала товарищеской. Слабое утешение от победы со счетом 3:2.

В нынешнем розыгрыше немецкий суперклуб до встречи с «Атлетико» в гостевых поединках плей-офф играл вничью. Причем оба раза немцы заканчивали выездные матчи против «Ювентуса» и «Бенфики» с одинаковым счетом – 2:2. С португальцами команда Гвардиолы в итоге отделалась малой кровью (победа дома 1:0). А с итальянским клубом «Бавария» в Мюнхене провела одну из самых лучших матчей всего евросезона, выиграв 4:2.

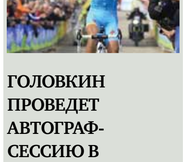
С «Атлетико» этот номер не прошел. На своем поле неделю назад «матрасники» благодаря чудо-голу Саула одержали важную победу, сохранив свои ворота в неприкосновенности. В ответной игре немецкая машина, преисполненная желанием сделать нужную разницу в свою пользу, обрушила на гостей всю мощь. Однако «Атлетико» справился с натиском. Ян Облак не позволил переиграть себя Томасу Мюллеру с одинадцатиметрового. А Антуан Гризман бережно распорядился своим моментом, сравняв счет на 53-й минуте. Гол Роберта Левандовски стал победным в этом матче, но не позволил немецкому гранду выйти в финал. Хосепу Гвардиоле в «Баварии» перед уходом в «Ман Сити» так и не покорился европейский трофей.

ДЕНЬ ФУТБОЛА В АЛМАТЫ

27 апреля по случаю Международного дня футбола и дружбы на Центральном стадионе Алматы в рамках матча 1/8 финала Кубка Казахстана между «Кайратом» и «Шахтером» состоялась торжественная церемония обмена браслетами дружбы – символом проекта «Футбол для дружбы». Он символизирует важнейшие фундаментальные человеческие ценности: дружба, мир, здоровье, победа, преданность, равенство, справедливость и традиции. Браслет состоит из двух простых нитей зеленого и синего цветов: зеленый символизирует футбольное поле, доступное для каждого, а синий – мирное небо над головой. Как послы движения «Футбол для дружбы» дети дарят браслеты не только игрокам других команд, но и приглашенным гостям, среди которых был, к примеру, известный казахстанский альпинист Максут Жумаев. Стоит отметить, что футболисты алматинского «Кайрата», чей возраст не превышает 14-ти лет, в конце мая примут участие в международном турнире «Футбол для дружбы» в Милане. «Кайрат» во второй раз будет представлен в этих соревнованиях. **(Соб.инф.)**

НИБАЛИ НАЗВАЛИ ФАВОРИТОМ «ДЖИРО Д'ИТАЛИЯ»

Итальянский гонщик «Астаны», по мнению портала Velolive.com, имеет неплохие шансы на победу в многодневке «Джиро д'Италия-2016», стартующей 6 мая. «Для победы на «Джиро д'Италия-2016» претендентам необходимо обладать горным ходом, уменьем спускаться с горных вершин и неплохим индивидуальным ходом по пересеченному рельефу на разделке, а также сильным составом помощников. Наиболее оптимальные составы в битве за розовую майку выставили команды Astana, Sky, Movistar и Tinkoff. 31-летний итальянский гонщик Винченцо Нибали из казахстанской команды Astana является главным фаворитом 99-го выпуска итальянского гранд-тура. Победитель «Джиро д'Италия-2013» едет на домашнюю гонку в майке чемпиона Италии в групповой гонке и при поддержке сильнейшей команды среди участников гонки. Танел Кангерт и Якоб Фульсанг, да и Микеле Скарпони, восстанавливающийся после травмы, способны заехать в топ-20, работая на Винченцо Нибали», – пишет издание. **(velolive.com)**



ГОЛОВКИН ПРОВЕДЕТ АВТОГРАФ-СЕССИЮ В ЛАС-ВЕГАСЕ

Чемпион мира в среднем весе Геннадий Головкин проведет встречу с болельщиками и автограф-сессию в Лас-Вегасе. Как сообщается в инстаграме боксера, мероприятие пройдет 6 мая в магазине спортивных сувениров «Field of Dreams». Известно, что 7 мая Геннадий планирует посетить поединок Саула Альвареса и Амира Хана. Напомним, Головкин 24 апреля одолел американца Доминика Уэйда, одержав 35-ю победу в своей профессиональной карьере. **(sports.kz)**

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Изменены Единые правила исчисления средней заработной платы

Приказом министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 4 марта 2016 года № 177 внесены изменения в приказ министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 30 ноября 2015 года № 908 «Об утверждении Единых правил исчисления средней заработной платы» (не введен в действие)

Изменения, внесенные в Единые правила исчисления средней заработной платы, коснулись трех пунктов: 3, 12 и 13.

Так, пункт 3 Правил, которым было установлено, что для определения средней заработной платы из расчетного периода исключаются праздничные дни, а также первый день Курбан-айта, отмечаемого по мусульманскому календарю, 7 января - православное Рождество, которые являются выходными днями согласно Трудовому кодексу, из Правил исключен.

Пункты 12 и 13 изложены в новой редакции:

12. Если работник при поступлении на работу не имеет начисленной суммы заработной платы, либо не имел заработной платы в течение 24 месяцев, предшествующих событию, то в случае наступления события средний дневной (часовой) заработок рассчитывается исходя из дневной (часовой) тарифной ставки (должностного оклада) работника.

Дневная (часовая) ставка работника определяется путем деления тарифной ставки (должностного оклада) на количество рабочих дней (часов) в текущем месяце, при пятидневной или шестидневной рабочей неделе, согласно балансу рабочего времени на соответствующий календарный год.

13. В случае повышения должностного оклада исчисление средней заработной платы производится с учетом коэффициента повышения в следующем порядке:

1) если повышение произошло в расчетный период, средняя заработная плата, за каждый месяц, предшествующий повышению, исчисляется с учетом коэффициента повышения;

2) если повышение произошло после расчетного периода до наступления события, средняя заработная плата за расчетный период исчисляется с учетом коэффициента повышения;

3) если повышение произошло в период события, часть средней заработной платы исчисляется с учетом коэффициента повышения с даты повышения тарифной ставки (должностного оклада) до окончания указанного периода.

Коэффициент повышения рассчитывается путем деления тарифной ставки (должностного оклада), установленной в месяце повышения, на тарифную ставку (должностной оклад), установленную до повышения.

Для гражданских служащих основного персонала (в звеньях В2; В3; В4) коэффициент повышения рассчитывается путем деления должностного оклада, установленного в месяце повышения, на должностной оклад, установленный до повышения с учетом суммы доплаты за квалификационную категорию в случае, если в расчет средней заработной платы включаются суммы, начисленные до 1 января 2016 года.

Коэффициент повышения применяется к общей сумме начисленной заработной платы каждого соответствующего месяца в пределах расчетного периода.

Коэффициент повышения не применяется:

1) при переводе работника с одной должности на другую;

2) при увеличении стажа работы по специальности работника или при повышении квалификационного разряда рабочего, учитываемых при исчислении размера должностного оклада.

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования - с 14 мая 2016 года.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ПРОИЗВОДСТВО TOYOTA FORTUNER В КАЗАХСТАНЕ ОСТАНОВЛЕНО

Вероятная причина остановки производства – прекращение поставок машинокомплектов для CKD-сборки из Таиланда на завод ТОО «Сары-Арка Автопром» в Костанае. Информация о том, что в Казахстане планируют собирать внедорожник Toyota Fortuner, появилась в феврале 2013 года. Переговоры компании AllurGroup с Toyota об этом шли 6 лет. Проектная мощность завода составила 3 тысячи автомобилей в год. Запуск производства в торжественной обстановке состоялся в июне 2014 года. На заводе осуществлялось производство полного цикла, или Complete Knock Down (CKD), методом мелкоузловой сборки: сварка кузова, его полная покраска, сборка деталей, узлов, агрегатов и элементов интерьера. В первый год производства было продано всего 286 автомобилей, в 2015 году – около 600. За три месяца 2016 года реализовано чуть больше 70 машин. Объявленная стоимость – от $39 тыс. до $44 тыс. – отпугнула многих. В то время за эту сумму можно было купить почти новый Fortuner, но с двигателем объемом 4 л и в более богатой комплектации. Сейчас Fortuner стоит от 7,9 до 10,41 млн тенге (от $23 870 до $31 500). Продажи упали на 35,5%. и это несмотря на то, что внедорожник подпадает под программу льготного кредитования, позволяющую купить машину в кредит под 4% годовых. Но, по всей видимости, не это стало причиной остановки. Дело в том, что в странах третьего мира, для которых и был сделан этот внедорожник (построенный на базе пикапа), сейчас уже производится и продается Fortuner нового поколения. Из-за этого, например, прекращено производство автомобиля на заводе в Аргентине. Также стало известно, что на площадях «Сары-Арка Автопром» идут работы по переоснащению сварочных и окрасочных линий под CKD-сборку автомобилей JAC.

HYUNDAI CRETA БУДЕТ СТОИТЬ ОТ 5 МИЛЛИОНОВ

Новый кроссовер, серийное производство которого в ближайшее время стартует на заводе Hyundai в Санкт-Петербурге, в продажу поступит в начале лета. Цены, которые опубликованы в СМИ, сегодня названы предварительными и условными. Однако по ним уже можно судить о том, сколько будет стоить Creta в РФ, а, следовательно, с небольшой накруткой и у нас. Базовая версия Start с шестиступенчатой механической КПП, передним приводом и двигателем объемом 1,6 л мощностью 123 л.с. сейчас оценивается в 825 тыс. рублей. Она же, но с АКПП стоит 860 тыс. рублей. Самая дорогая комплектация, Elegance, с двухлитровым мотором с отдачей 150 л.с. и АКПП имеет заявленную стоимость 1 335 тыс. рублей. В базовой модификации отсутствуют рейлинги на крыше, задние дисковые тормоза заменены на барабанные, а щетки стеклоочистителей – каркасные. Кроме того, машина получила 16-дюймовые штампованные диски с декоративными накладками, рулевую колонку с регулировкой о высоте, передний подлокотник и кондиционер. Топовая версия имеет климат-контроль, мультимедийную систему с сенсорным экраном и 17-дюймовые колесные диски. Система стабилизации будет стандартной только для этой модификации. Для остальных версий, за исключением стартовых, она будет доступна лишь в наборе дополнительных опций «Безопасность». В Казахстане Hyundai Creta ожидается во второй половине лета, по цене от 5 миллионов тенге.

О ЦЕНАХ НА ПЛАТНЫХ ПАРКОВКАХ В АЛМАТЫ

В последнее время в СМИ многократно прозвучало предложение о том, что парковку для иногородних водителей сделают чуть ли не в 10 раз дороже, чем для городских, однако, эта информация не соответствует действительности. Неподтвержденная информация гуляла в различных источниках, но ни один из них не сослался на официальное заявление ТОО «Алматы спецтехпаркинг сервис», которого собственно и не было. Кстати, после бурного обсуждения этой новости компания «Алматы спецтехпаркинг сервис» все же прокомментировала ситуацию и сообщила, что данные не соответствуют действительности, а также уверила, что более подробную информацию о платных парковках сообщит позднее. А разглашенная информация гласила, что платная парковка на участках улиц Алматы будет стоить от 100 до 300 тенге в час, но с целью экономии средств было предложено приобретать годовые абонементы стоимостью 45 тыс. тенге для алматинцев и 480 тыс. тенге для иногородних жителей. Как будут отличать алматинцев от гостей южной столицы, не сообщалось.

VW Amarok обновился и получил V6

Андрей Макаров

Немецкий пикап компании Volkswagen представил рестайлинговый пикап Amarok, продажи которого начнутся в сентябре текущего года. У пикапа изменились передний бампер и радиаторная решетка. В оснащении слегка измененная передняя и задняя оптика, новая приборная панель. Для пикапа будут доступны 20-дюймовые легкосплавные диски, биксеноновые фары головного света, светодиодные дневные ходовые огни и камера заднего вида. Также по светодиодной технологии сделана подвеска номерного знака и боковых порогов.

Никаких отличий у новинки и дореформенного варианта пикапа в задней части нет, если только не считать тонировку фонарей, которая, скорее всего, будет доступна лишь в топовых комплектациях.

В салоне рестайлинг куда более очевиден, ведь здесь появились новая, более современная передняя панель и мультимедийная система с крупным сенсорным экраном, которая должна поддерживать интерфейсы Apple CarPlay и Android Auto.

Модель получила новый трехлитровый турбированный дизель V6, который будет устанавливаться на VW Amarok в трех вариантах мощности – 163 л.с., 204 л.с. или 224 л.с. Самый мощный вариант развивает 550 Нм крутящего момента. Для сравнения: двухлитровая битурбированная «четверка» дорестайлингового пикапа выдает 180 л.с. и 420 Нм.

Новый агрегат способен сочетаться с шестиступенчатой механической коробкой, либо с восьмидиапазонным «автоматом». Самый мощный Amarok с такой коробкой передач потребляет всего 7,6 л топлива на 100 км пути. Кроме того, пикап получит две системы полного привода, с подключаемой передней осью для версий с механической КПП, а также с постоянным полным приводом и механическим самоблокирующимся дифференциалом – такой системой будут комплектоваться пикапы с автоматом. Останутся в списке предложений и заднеприводные модификации.

Новинка получила облегченную систему рулевого управления Servotronic, а топовая модификация обзавелась новыми тормозными механизмами с увеличенными дисками (432 и 406 миллиметров спереди и сзади соответственно).

Продажи обновленного пикапа начнутся в сентябре. При этом сначала будет доступна только топовая модификация, а остальные версии доберутся до дилеров позже. Цены на новинку пока не называются.

Модели Fiat и Chrysler оснастят автопилотами

Андрей Макаров

Альянс Fiat Chrysler Automobiles близок к заключению соглашения о партнерстве с корпорацией Google. Стороны находятся в завершающей стадии переговоров, которые начались еще в 2013 году.

Известно, что Google также договорился с Volvo, Ford, Uber и Lyft о совместной работе над программой популяризации машин с системами автономного управления. Группа лоббистов займется разработкой и продвижением идей использования беспилотных машин среди политиков, законодателей, общественных групп, бизнесменов.

По предварительной информации, Fiat и Chrysler получат доступ к наработкам Google в области систем автономного управления машинами. Автопилоты Google будут использоваться в моделях итальянско-американского альянса, при этом одной из первых, возможно, станет минивэн Chrysler Pacifica. Известно, что компании собираются выпустить и протестировать около 100 Chrysler Pacifica с автономным управлением. Первые образцы могут выехать на дорогу уже к концу года. Более детальной информации об условиях партнерского соглашения компаний пока нет.

Таким образом, Google впервые с момента объявления о работе над собственной машиной в 2009 году начинает сотрудничество с традиционным автопроизводителем.

Что касается официального заявления Google, так в нем говорится, что «концерн FCA производит отличные минивэны, так что для нас достаточно просто установить в них системы для автономного управления, в том числе компьютер со всем софтом, разработанным нашей компанией. А дизайн минивэнов дает нам возможность протестировать транспортное средство больших габаритов, которое может быть более удобно для пассажиров с точки зрения погрузки и выгрузки в него».

Однако ранее Google вел аналогичные переговоры и с концерном General Motors, но сделка не состоялась из-за того, что стороны не смогли договориться о том, кому будут принадлежать данные, собираемые электроникой автопилотов в ходе работы. Кроме того, в конце прошлого года было объявлено о создании компаниями Ford и Google совместного предприятия по разработке машин с системами автономного управления.

Корпорация Google работает над автопилотами уже почти семь лет. Фирма тестирует более 50 машин, которые в общей сложности проехали без участия водителя почти два миллиона километров.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Алишер Абдулин, 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 Батурин**
Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна.
Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 04.05.2016 г. Заказ N 2441.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04