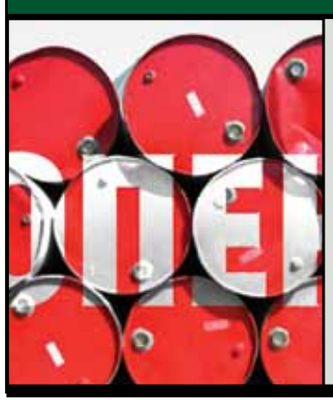
ПРОГНОЗ Стр.4



В каком коридоре Brent останется до конца года?

ИНТРИГА Стр.7

Смогут ли блокировщики «убить» рекламу в интернете?

МНЕНИЕ Стр.10

Эмерик Тюл: «Искусство не сравнивают с традиционными активами»

КАПИТАЛ

№24 (540)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 1 СЕНТЯБРЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Пять привилегированных карт РК — страница 5

Город новаторов, банков и частного капитала — страница 3

Facebook может обойти YouTube — страница 7

Как Wargaming переживает кризис — страница 8

Самые яркие тренды ушедшего лета — страница 8

Мы в сети

kapital.kz

Подписной индекс

65009

Как Казахстану выйти из кризиса?

Ольга Фоминских

В условиях экономической нестабильности, недостатка бюджетных денег, низкой эффективности госпрограмм нужен согласованный план, который объединит усилия всех ведомств, министерств и бизнес-сообщества. Со стороны ситуация выглядит таким образом, что финансовые и экономические власти не только выбрали для себя разные цели для дальнейших действий. Мы видим отдельные меры от Миннацэкономики, отдельные – от регулятора, и ситуация скорее напоминает басню Крылова…

С начала кризиса в Казахстане сменились главы обоих ведомств – Данияр Акишев пришел в Нацбанк в ноябре прошлого года, а в мае министерство национальной экономики возглавил Куандык Бишимбаев. Опрошенные «Капитал.kz» эксперты уверены, что очевидных результатов взаимодействия двух структур нет.

Айдархан Кусаинов, генеральный директор компании Almagest не видит очевидных результатов взаимодействия двух структур. Причем этот вопрос поднимался и президентом. Однако вопрос даже не столько в коммуникации этих ведомств, считает экономист, сколько в отсутствии новой экономической политики страны, которая бы соответствовала нынешней ситуации. И если она не меняется, неважно коммуницируют правительство и Нацбанк или нет.

«Экс-министр экономики Ерболат Досаев заявлял о том, что новая экономическая политика до 2025 года будет представлена в середине этого года. И очевидно, что такие заявления не делаются без одобрения правительства, поскольку этот вопрос находится не в ведении одного министерства. Именно правительство должно было что-то сделать, и замена министра при этом не должна что-то принципиально менять. Но пока никаких действий от правительства нет, даже в части выполнения собственных обещаний», – отметил Айдархан Кусаинов.

Впрочем, и со стороны самого правительства нет понимания, как менять экономический курс.

«Кстати, регулятор проводит правильную политику и не должен ее менять в угоду тому провальному экономическому курсу, который был раньше. Мы видели, как два года назад, когда страна вошла в кризис, экс-глава НБ РК Кайрат Келимбетов подыгрывал правительству, бессмысленно удерживая курс и ставки на низком уровне, что привело к растрате средств Нацфонда и усугублению проблем», – подчеркнул экономист.

В целом, по словам экономиста, выбранные ориентиры – рост ВВП и удержание инфляции – неверные для успешного выхода из кризиса. Сегодня важнее создать нормальные социально-экономические условия. Например, инвестировать в развитие инфраструктуры и заморозить тарифы для населения и малого и среднего бизнеса. «Понятно, что у населения будут падать заработные платы, но их покупательная способность не будет снижаться. То есть люди не будут так стремительно беднеть», – подчеркнул экономист.

В части налоговых изменений Айдархан Кусаинов считает, что сегодня самое время вводить прогрессивный подоходный налог и налог на роскошь. «Богатые должны платить больше, и не стоит бояться того, что они уедут, потому что при падении экономики они и так будут искать другие тихие гавани. «И сегодня рост ВВП или таргет по инфляции не главное, самое важное – улучшение экономических условий для всех граждан. И я здесь говорю не с точки зрения популизма, а с четких прагматических экономических позиций», – отметил экономист.

Экономист Магбат Спанов считает, что между Нацбанком и экономическим блоком нет совместной работы, как, впрочем, и внятных решений. «Эти структуры существуют как лебедь, рак и щука. Нацбанк в силу своих полномочий пытается держать инфляцию, но опять же во время обсуждения на полугодовом заседании правительства было объявлено о том, что она составила 5,2%. Но инфляция считается по годам. Даже если посмотреть на антикризисный план, он был принят в марте этого года, это поздно. Я не вижу никаких действий, которые привели бы к каким-то результатам, одни разговоры», – высказался экономист.

Айвар Байкенов, начальник отдела управления активами «Казкоммерц Секьюритиз», считает, что сегодня Нацбанк полностью сосредоточился на политике инфляционного таргетирования, стабилизации ситуации на денежном и валютном рынках, а также на снижении уровня долларизации. При этом какие-то меры по непосредственному стимулированию экономики через денежно-кредитную политику не применяются. В условиях, когда мы наблюдаем в стране кризис и недостаток бюджетных денег, а эффективность госпрограмм по развитию невысокая, необходим согласованный набор механизмов по улучшению макроэкономической ситуации.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

44%

маркетологов назвали нативную рекламу менее назойливой

Подробнее [Стр. 7]

Спикер номера

Бакытжан Базарбек,

эксперт по земельному и экологическому праву

Подробнее [Стр. 2]

Цитата номера

«Сети 5G ускорят процесс перехода к интернету вещей»,

– Пятрас Масюлис, генеральный директор «Tele2 Литва»

Подробнее [Стр. 6]

Спорт

На Олимпийских играх наши спортсмены сражались за себя и за того парня

Подробнее [Стр. 11]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЭКОНОМИКЕ РК НЕ ХВАТАЕТ ЛИКВИДНОСТИ

Низкий уровень обеспеченности деньгами купирует экономическое развитие Казахстана. По итогам 2015 года соотношение денежной массы к объему ВВП Казахстана составило 42%, что указывает на определенный дефицит денег для последующих инвестиций в реальный сектор экономики страны. По сравнению с уровнем 2014 года (32%) показатель монетизации вырос значительно, однако следует принять во внимание природу резкого повышения уровня – объем денежной массы за 2015 год увеличился сразу на 34% с 12,8 трлн тенге до 17,2 трлн тенге. В то же время индекс физического объема ВВП за 2015 год составил всего 101,2% по отношению к предыдущему году. При этом в структуре денежной массы столь резкий рост был обеспечен за счет переоценки валютных депозитов населения и бизнеса в республике, и данный факт указывает на довольно высокий уровень долларизации сбережений. В этих случаях также выхолащивает необходимую экономике ликвидность. Самый высокий показатель монетизации экономики за всю историю суверенного Казахстана был достигнут в 2009 году, также за счет замедления роста ВВП на фоне более значительного увеличения денежной массы. Такой неорганический рост денежной массы (вследствие переоценки стоимости условных валютных депозитов) разгоняет инфляцию, что вкупе с падением реальных денежных доходов населения блокирует рост внутреннего потребления и производства в несырьевом секторе экономики. В процессе насыщения реальной экономики необходимой ликвидностью наблюдаются две проблемы – стремление населения и предприятий увеличивать резервы в условиях нестабильной экономической ситуации (что выражается в высокой degree долларизации вкладов) и крайне низкие темпы кредитования бизнеса. **(finprom.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛТЫНАЙ АСЫЛМУРАТОВА

\+ назначена ректором Казахской национальной академии хореографии

АННА БИЧУРИНА

\– досрочно прекратила полномочия члена правления, заместителя председателя правления АО «Евразийский банк»

АСЛАНБЕК АМРИН

\+ назначен вице-министром образования и науки РК

АЯН ДУЙСЕМБАЕВ

\+ назначен начальником ДВД Атырауской области

ЖАНАТ СУЛЕЙМЕНОВ

\+ назначен начальником ДВД ЮКО

МАРГУЛАН КАРИБЕКОВ

\+ назначен заместителем акима Карагандинской области

МАХАМБЕТ АБИСАТОВ

\+ назначен начальником ДВД Актюбинской области

МАХСУДХАН АБЛАЗИМОВ

\+ назначен начальником ДВД ЗКО

МЕЙРАМ САГИМБАЕВ

\– прекратил полномочия члена совета директоров (независимого директора) АО «Атамекен-Агро»

НУРЖАН ОМИРСЕРИКУЛЫ

\+ назначен руководителем управления предпринимательства и туризма Кызылординской области

ОЛЖАС ХУДАЙБЕРГЕНОВ

\+ избран председателем ОЮЛ «Ассоциация товаропроизводителей и предпринимателей «Сделано в Казахстане»

«Кселл» запустил сеть 4G/LTE

Все о тарифных планах и конкуренции нового уровня

Виктория Говоркова

Сегодняшнего дня абоненты «Кселл» могут воспользоваться услугами сети четвертого поколения. В Алматы, Атырау, Актау и Шымкенте у компании «Кселл» запущена собственная сеть. Еще в 8 городах – Астане, Караганде, Жезказгане, Костанае, Оскемене, Павлодаре, Семее и Сатпаеве в курортной зоне Боровое – будет развернута совместная с «Beeline Казахстан» инфраструктура. Это стало возможным благодаря соглашению о совместном строительстве 4G/LTE сети, заключенному между двумя операторами.

Конкуренция нового уровня

Бизнес-модель построения совместных сетей Network Sharing уже хорошо известна в мире, в Европе развернуто около полутора десятков коллективных сетей. Такие примеры есть в Швеции, Великобритании, Канаде и других странах.

Network Sharing позволяет операторам сокращать капитальные и операционные затраты на развертывание сети и ускоряет наращивание покрытия, соответственно, абоненты получают наилучшее покрытие сети 4G/LTE и качественный сервис.

Соглашение между «Кселл» и «Beeline Казахстан» о совместном строительстве сети предполагает, что управление будет идти на равных условиях и никак не ограничивает конкуренцию между двумя компаниями.

«Для нас это стратегический и долгосрочный проект. Больше нет смысла конкурировать на технологическом уровне, надо конкурировать на уровне сервисов и услуг. Для нас важно, чтобы наши клиенты могли использовать все возможности этой технологии в любом месте в любое время», – отмечает главный исполнительный директор АО «Кселл» Арти Отс.

«Продвинутый» LTE

В Алматы «Кселл» запустил LTE Advanced, это так называемый «продвинутый» стандарт. LTE Advanced дает более высокие скорости по сравнению с классическим LTE: до 100 Мбит/сек на загрузку и 10-70 Мбит/сек на отдачу.

«Запуск сети 4G/LTE позволит нашим абонентам максимально быстро обмениваться большими объемами информации с минимальной затратой времени», – подчеркнул главный исполнительный директор АО «Кселл» Арти Отс.

Основой сети «Кселл» станут частоты на 800 МГц. Они обеспечивают наибольшее покрытие, в том числе и в сельской местности, а также решают задачу по обеспечению хорошего покрытия в помещениях, что это особенно важно в условиях города. Частоты 1800 МГц обеспечат дополнительную емкость сети в местах ее повышенной загруженности, эти частоты обеспечат дополнительное качество сети.

В местах с высокой плотностью населения используются и 800 МГц, и 1800 МГц. И благодаря тому, что четвертое поколение будет работать в двух этих частотных диапазонах, это значительно повысит качество мобильного интернета.

Сеть «Кселл» развернута на оборудовании компании Ericsson, одного из ведущих поставщиков LTE-технологий и услуг в мире. «Ericsson и «Кселл» приносят в Казахстан новейшие технологии LTE, которые расширят покрытие страны мобильным широкополосным доступом и дадут возможность пользоваться быстрым и надежным интернетом еще большему количеству абонентов. Это позволит клиентам «Кселл» наслаждаться лучшим качеством услуг и раскрывать потенциал новых возможностей, возникающих в обществе, объединенном технологиями», – отметил Питер Лорин, глава Ericsson в регионе Северная Европа и Центральная Азия.

В планах «Кселл» до конца 2016 года обеспечить сетью более чем 30% населения Казахстана, а в следующем году – покрыть до 50% населенной территории страны.

Тарифная линейка

«Кселл» продолжает развивать пакетные предложения и представил новое поколение 4G тарифов «Престиж». Все абоненты этих тарифных планов наряду с привычным набором услуг будут иметь доступ к развлекательным сервисам: электронной библиотеке, музыкальному контенту и мобильному телевидению. Причем сервисы предоставляются в виде мобильных приложений с дополнительным трафиком, не расходующим основной пакет.

Первый тариф, включающий в себя 300 минут разговора на номера других операторов, 1000 СМС и 15 гигабайт интернет-трафика, будет стоить 2590 тенге. Тариф, предполагающий самый большой объем интернет-трафика в 35 гигабайт и 1000 минут звонков на сети других операторов, будет стоить 9590 тенге.

По словам Ирины Савиной, директора департамента массового рынка АО «Кселл», электронная библиотека предлагает более 65 тысяч книг на 12 языках, в музыкальном каталоге доступно около 2 миллионов треков, представлено также два пакета мобильного телевидения: с набором из 35 и 70 телевизионных каналов.

Линейка тарифов «Активный» для абонентов activ также дополняется всеми развлекательными сервисами, кроме телевидения. Самый доступный тариф этой линейки будет включать 80 минут разговоров на другие сети и 4 гигабайта интернет-трафика и стоит 1190 тенге. Пакет с наибольшим объемом трафика в 35 гигабайт – 2490 тенге.

«Мы учли пожелания наших абонентов и предоставляем трафик независимо от времени суток, без деления на дневной и ночной. Не существует никаких ограничений по скорости, у нас нет скрытых лимитов, которые обычно устанавливаются для высвобождения ресурсов сети», – говорит она.

В управлении тарифами появилась новая удобная услуга – управление групповыми счетами. Она позволяет комфортно решать проблемы с оплатой сотовой связи семьям, индивидуальным предпринимателям и представителям малого бизнеса. Предлагается два варианта. Первый предполагает, что все члены группы имеют разные счета, свой баланс, одним абонентам оплачивается, к примеру, только абонентская плата, другие могут пользоваться остальными сервисами. Все дополнительные сервисы оплачиваются самими членами группы. Это позволяет лимитировать расходы на связь в семьях или небольших компаниях. И еще одна возможность, когда все члены группы образуют один счет и имеют общий баланс, но выставляется лимит на каждый счет, абоненты сами им распоряжаются. При исчерпании лимита отключится только один из членов группы.

Абонентам доступны и data-пакеты. Начальный пакет с объемом 5 гигабайт будет стоить 1490 тенге. Пакет с наибольшим объемом трафика – в 40 гигабайт будет стоить 4990 тенге. Data-пакеты можно приобрести отдельно и вместе с LTE-роутерами. Причем «Кселл» предлагает и роутеры премиум-класса, обтянутые натуральной кожей, с емкостью батареи более 4000 миллиампер, которые также могут выполнять роль портативного зарядного устройства. Роутеры можно купить в рассрочку с дата-трафиком на 6 и 12 месяцев.

Абоненты готовы

Мы видим, что пользователи страны созрели для пользования 4G, рассказывает Арти Отс. По его словам, более 40% населения Казахстана пользуются смартфонами, около 25% абонентов имеют смартфоны, поддерживающие стандарт связи 4G, а в городах Алматы и Астана этот процент еще больше.

Для тех абонентов, которые только задумываются над покупкой смартфона, поддерживающего стандарт LTE, представители оператора напоминают, что по всему Казахстану работает сеть самых современных магазинов Kcell Store и Kcell Center с широким выбором 4G/LTE-девайсов для всех категорий пользователей, доступных как с контрактами, так и по полную стоимость.

Для того чтобы проверить, поддерживается ли смартфоном и SIM-картой сеть 4G/LTE от «Кселл», абонентам компании необходимо набрать USSD команду *256#. Соответствующая информация придет в ответном сообщении.

Решение о выделении операторам частот в стандарте 4G было принято в декабре прошлого года. По словам Сакена Сарсенова, вице-министра информации и коммуникаций Республики Казахстан, государству это выгодно не только с технологической, но и с финансовой точки зрения. «Трех сотовых операторов обязали до конца года внести в бюджет налоги в размере 78 миллиардов тенге, из них 32 миллиарда уже оплачены. Кроме этого, у мобильных операторов есть обязательства до 2020 года охватить сотовой связью все населенные пункты с количеством жителей от 500 человек», – отметил Сакен Сарсенов.

Как земля концентрируется в одних руках

О слабостях земельного законодательства РК

Елена Тумашова

«Как получается, что люди владеют 80 тыс. гектаров сельскохозяйственных угодий?» – юрист, международный эксперт по земельному и экологическому праву Бакытжан Баходыр бек знает ответ на этот вопрос. Проблема, по его мнению, в том, что действующее земельное законодательство, в частности Земельный кодекс РК, имеет множество слабых мест. Его легко обойти. Но в то же время интересы инвесторов, решившихвложить средства в землю, очень плохо защищены. Это если кратко, подробнее – в интервью эксперта деловому еженедельнику «Капитал.kz».

– В обществе бытует мнение, что казахстанское земельное законодательство слабое. Вы согласны с этим утверждением?

– Проблем достаточно много. Вообще, хочу сказать, что если инвестор вне зависимости от того, казахстанский он или иностранный, решил вкладывать свои средства в природные ресурсы Казахстана, то одним из нормативных документов, гарантирующих защиту и приумножение его инвестиций, должен быть Земельный кодекс РК.

К сожалению, недостатков в этом документе предостаточно. Слабость Земельного кодекса вкупе с отсутствием разъяснения его положений населению и бизнесу-сегменту на региональном уровне создает огромные проблемы. Грош цена многолетним законопроектным усилиям с затратами на них, если это не работает. Более того, не просто не работает, а разрушает. Я скажу так: Земельный кодекс в сегодняшней редакции разрушает инвестиционный климат в земельных отношениях.

– Вы хотите сказать, что Земельный кодекс не защищает интересы предпринимателей?

– Приведу пример. Физические лица приобрели на аукционе право аренды участка земли для того, чтобы спроектировать и построить на нем малые жилые комплексы (коттеджного типа) стоимостью несколько миллионов тенге, срок аренды – 18 месяцев. Участок не обеспечен инженерными сетями, нет линий электропередачи, дорог. Как инвестор будет строить жилой комплекс в том месте, в котором ничего нет, только степь кругом?

По статье 44-1 Земельного кодекса, если такой участок все-таки был выдан, государственные органы указывают сроки ввода в эксплуатацию инженерных сетей и точки подключения к ним. Инвесторы ждут информацию. Но новостей нет, а сроки аренды тем временем идут! В итоге с инвесторами не продлевают договор аренды из-за того, что они не освоили земельный участок. И деньги им при этом не возвращают. Как можно назвать такую ситуацию?

Мы никогда не дождемся потоков инвестиций, пока не предусмотрим защиту инвестиций в землю на законодательном уровне, в положениях Земельного кодекса. Может быть, кто-то мне на это возразит: есть же Предпринимательский кодекс, Гражданский кодекс, инвестиционное законодательство Казахстана – там все предусмотрено. Я отвечу так: все, что касается приобретения права частной собственности на землю и права землепользования вне зависимости от категорий земель и целевого назначения, – это инвестиции,

и они должны быть защищены. И все это должно быть предусмотрено в Земельном кодексе, поскольку речь идет об инвестициях в землю.

– Вы как-то говорили о проблеме рейдерства в бизнесе, который связан с землей. Поясните, что вы имели в виду.

– Поясню на примере лесоразведения и предоставления земельных участков под эти цели. Кто-нибудь из отечественных инвесторов желает этим заниматься? Нет. Потенциальные инвесторы не могут рассчитать объем вложений на долгосрочный период. Почему? Потому что нормы Земельного кодекса не только не способствуют развитию лесоразведения, но и создают угрозу для инвестиций в лес.

Согласно пункту 2 статьи 23 Земельного кодекса, негосударственным юридическим лицам в частную собственность земля предоставляется. При этом в Лесном кодексе первоначально землепользователю, который выращивает лес, участок выдается на праве долгосрочного лесопользования сроком от 10 до 49 лет.

А теперь представьте. Вы 20 лет выращиваете лес, но гарантий, что никто не положит на него глаз, у вас нет никаких! Одними только внеплановыми проверками в рамках Предпринимательского кодекса можно вмешаться в чужую собственность. При этом в Земельном кодексе нет норм, которые запрещали бы изъятие выращиваемого десятилетиями леса, нет норм, гарантирующих защиту инвестиций. Но зато есть статьи 92 (Принудительное изъятие у собственника и землепользователя земельного участка, не используемого по назначению и не освоенного, – прим. ред.) и 93 (Принудительное изъятие у собственника и землепользователя земельного участка, используемого с нарушением законодательства Республики Казахстан, – прим. ред.).

А потом, когда дело доходит до судебных разбирательств, зачастую никто не разбирается, надуманные доводы против землевладельца или землепользователя или нет. Земельные участки выставляются на аукционы, кому они продаются – другой вопрос. Чем не рейдерство?

– На ваш взгляд, действующая редакция Земельного кодекса несет риски сосредоточения огромных участков земли в одних руках?

– Это очень важный вопрос! Как получается, что люди владеют 80 тыс. гектаров сельскохозяйственных угодий? Ведь о таких предельных или максимальных размерах участков в законодательстве речи не идет. Значит, есть проблема.

Пункт 3 статьи 50 Земельного кодекса определяет предельные размеры сельскохозяйственных участков, предоставляемых в частную собственность. Однако предельные размеры земельных участков, предоставляемых на праве временного землепользования, Земельным кодексом не прописаны.

Другими словами, предельные (максимальные) размеры земель, предоставляемых в частную собственность, могут устанавливаться для физлиц (для крестьянских (фермерских) хозяйств) и юрлиц (для товарного сельхозпроизводства). А земли, находящиеся во временном возмездном землепользовании, не входят в этот предел.

Так что же, можно оформлять в пользование столько земель, сколько душа пожелает? Здесь-то и начинается самое интересное. Юридические лица для видимости оформляют в частную собственность небольшой участок земли, который по размерам укладывается в предельные нормы, а все остальные участки оформляют во временное возмездное землепользование.

Таким образом, отсутствие предельных и максимальных норм на земельные участки, находящиеся во временном землепользовании, дает возможность физическим и юридическим лицам сосредоточивать огромные участки земли в одних руках.

– Если вернуться к теме сосредоточения огромных участков земли в одних руках, проблема аффилированности наверняка также существует…

– Да, такая проблема существует. В Земельном кодексе, в подзаконных нормативных актах не разъясняется, как именно уполномоченные органы и органы земельной инспекции должны проверять аффилированность каких-либо негосударственных юридических лиц к заявителю при предоставлении права на землю. Будут ли запрашивать через органы юстиции сведения, проверять учредительные документы – непонятно. То есть получай участок и, главное, оформляй так, чтобы учредитель компании не был твоим родственником по фамилии! На деле получается именно так. Возникает вопрос: может, степень аффилированности вообще не проверяется?

Есть и такая проблема. Участки земли предельного размера оформляются на предпринимателя – отдельно, на аффилированных с ним лиц – отдельно. Земельный кодекс не предусматривает общий размер в совокупности для заявителя и его аффилированных лиц по всей стране. Каждый предельный размер местные исполнительные и представительные органы утверждают у себя в регионе. Получается, можно подать документы на земельные участки в одном административном районе, в другом, в третьем – и так просто и быстро обойти пределы. Думаю, законодатели не могут не замечать этого вечность.

– Бакытжан, спасибо за интервью! Надеемся, Земельный кодекс РК и земельное законодательство будут совершенствоваться и рано или поздно начнут по-настоящему защищать интересы инвесторов и предпринимателей.

Город новаторов, банков и частного капитала

Как живет сегодня Алматы?

Жанторе Касым

Сегодня Алматы – крупнейший мегаполис республики, на его долю приходится порядка 20% ВВП. Здесь сосредоточена большая часть головных офисов финансовых институтов и компаний малого и среднего бизнеса, которые обеспечивают более 31% налоговых поступлений в бюджет. Действительно, как отметил аким города Бауыржан Байбек на V инновационном форуме «Алматы – город комфортный для жизни и бизнеса», самое большое достояние Алматы – это не только финансы и банки. В первую очередь это прекрасный человеческий капитал. «Алматы – это город будущего, город молодых, вы знаете, что здесь расположена треть вузов нашей страны – 42 вуза. И, по некоторым данным, которые у нас имеются, более 84% новаторов Казахстана предпочитают жить и работать в Алматы», – рассказал градоначальник.

Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» собрал информацию о том, как сегодня живет Алматы и какие изменения в городе произошли за последний год.

Контроль за КСК

Из 800 КСК в Алматы каждый восьмой является проблемным. Только в прошлом году по КСК было зарегистрировано 17 уголовных дел. Зачастую в КСК происходит нецелевое использование средств и присвоение чужого имущества. Из 7 млрд тенге, которые собирают КСК, 90% уходит на их содержание и лишь 10% на обслуживание домов. По закону же, 70% должно быть направлено на ремонт и обслуживание домов. Для решения этих вопросов было решено вернуть деятельность КСК под общественный контроль, в том числе и с участием правоохранительных структур. При этом все КСК должны публиковать финансовые отчеты. Но пока лишь половина из них опубликовала свои финансовые отчеты. Однако, вероятно, что этот вопрос все-таки будет решен. Летом этого года стало известно, что в ближайшее время на рассмотрение маслихата будут внесены правила, регламентирующие деятельность кооперативов. Возможно, изменения коснутся и законов.

Борьба с неплательщиками

Помимо недобросовестных КСК, акимат объявил войну и злостным неплательщикам. Было поручено акимам районов курировать эту территорию, принимая участие в инициации судебных исков. Коммунальным службам теперь также нужно публиковать отчеты. КСК также должны защищать интересы и права жильцов перед монополистами. К этой работе должна подключиться жилищная инспекция.

Прозрачность, подотчетность и эффективность

Акимат выстраивает отношения с населением на принципах прозрачности, подотчетности и эффективности. Все медицинские и образовательные учреждения также должны открыто публиковать финансовые отчеты. «Необходимо широко проинформировать об этом горожан, чтобы каждый родитель мог знать, на что тратятся бюджетные деньги», – высказался аким. Градоначальник также призвал все государственные органы, включая акимов районов, начальников управлений тоже публиковать финансовую отчетность.

В два раза снижена оплата в детсадах

Вопрос с доступностью детских садов стал важнейшим для акимата Алматы. В итоге было принято решение о том, что из местного бюджета будет выделено 3 млрд тенге, и родители в среднем будут оплачивать только 15 тыс., что позволило охватить 17 тыс. детей.

Акимат: на связи с жителями

Активная коммуникационная политика акимата Алматы и обратная связь – важнейшая задача, которая позволяет решать в среднем 85% жалоб граждан. Связь с населением поддерживается через популярные социальные сети Instagram и Facebook. Через них были решены вопросы незаконной вырубки деревьев или строительства АЗС выше проспекта аль-Фараби.

Сокращены бюджеты

В период кризиса вопрос финансов очень важен, именно поэтому был оптимизирован операционный бюджет Universiadы практически в 2 раза – с 32 до 17 миллиардов тенге. К тому же было приостановлено финансирование строительства высокогорного курорта «Кок-Жайлау».

Благоустройство города

Алматы должен стать городом-садом, в связи с этим в 2016 году в Алматы планируется высадить 45 тыс. деревьев. С начала года за незаконную вырубку деревьев

было наложено штрафов на 3,5 млн тенге, но этого недостаточно. «Если вырубили, то должны в 10 раз больше посадить и гарантировать уход за деревьями в течение двух лет. Эта работа в свое время была поставлена слабо. Часто пилят деревья, дают обязательства, а мы потом не знаем, посадили их или нет, прижились ли они и кто за этим следит. Например, парк Кок-тобе вырубил 415 деревьев и теперь высаживает 4150 саженцев», – подчеркнул аким.

В феврале после визита президента Нурсултана Назарбаева в Алматы и его поручений был запрещен въезд автомашин на территорию Шымбулака, незамедлительно снесены незаконные постройки, в том числе и многочисленные донерные. Этот процесс продолжается до сих пор.

За этот год преобразились большие улицы в восьми районах города (например, Тимирязева, Момышулы и др.). Впервые за шесть лет обновились мусорные урны и контейнеры. Новый облик получил Центральный парк культуры и отдыха. Попали под контроль и билборды на улицах Алматы. Максимальный размер уличной рекламы теперь не должен превышать 2,5х3,5 метра или 2х6 метров.

Городские здания, в том числе акимат и телебашня, получили ночную подсветку, а все фонари в городе до 2017 года постепенно заменят на светодиодные.

Реформы в транспорте

Вдохновением для благоустройства Алматы стала концепция датского архитектора Яна Гейла с девизом «Алматы – город для людей, а не машин». В связи с этим масса новых задач прибавилась управлению природных ресурсов и районным акиматам. В городе изменился подход к оплате за проезд в общественном транспорте. Несмотря на болезненность реформ, система электронного билетирования «ОНАЙ» показала свою эффективность.

Спецполосы в городе – самая обсуждаемая тема. Это одна из возможностей для того, чтобы алматинцы реже пользовались собственными автомобилями, а пересаживались на общественный транспорт или велосипеды. Такие полосы в Алматы появились на Абая, Северном кольце, Райымбека, Желтоксан и Наурызбай батыра. До конца года планируется запуск такой полосы на улице Толе би.

В июне заработали первые платные парковки в районе Зеленого базара. В августе городские власти установили парконаматы возле акимата Алматы.

Для снижения пробок в Алматы продолжается строительство развязок. Летом было открыто движение на пробивке улицы Толе би до ВОАД. В сентябре 2016 года планируется сдача транспортной развязки на пересечении пр. Рыскулова и ул. Саина.

Борьба с кризисом

В связи с мировой экономической нестабильностью бюджет города Алматы на 2016 год был увеличен до 382,3 млрд тенге. Дополнительно к ранее выделенным средствам в целях реализации 7 приоритетов программы развития «Алматы-2020», а также решения имеющихся проблемных вопросов было предложено выделить из бюджета города 13 млрд 122 млн 414 тыс. тенге. Особое внимание в работе по увеличению бюджета города было уделено расширению рабочих мест. Также в ходе поправки бюджета акцент сделан и на социальные нужды горожан.

Общий город – общие проблемы

От решения социальных вопросов не должны отставать и частные инвесторы. Поэтому акимат активно привлекает местных бизнесменов. Благодаря такому государственно-частному партнерству в Алматы было открыто более 85 детских садов, а также объявлено о строительстве нескольких школ, поликлиник и дошкольных учреждений за счет предпринимателей. К тому же в прошлом году в рамках ГЧП было построено более ста спортивных площадок.

Борьба с безработицей

86% бизнеса в Алматы сосредоточено в сфере услуг и торговли. Половина объема оптовых, порядка четверти розничных операций, часть внешнеторгового оборота и 60% ссудного портфеля банков находятся в городе.

По данным пресс-службы акимата, в городе наблюдается тенденция увеличения доли малого и среднего бизнеса. Всего в Алматы зарегистрировано более 185 000 субъектов МСБ. В прошлом году объем выпущенной продукции МСБ составил 4,2 трлн тенге с ростом на 21,1% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года. В этих компаниях занято более 580 000 человек.

По данным акимата Алматы, среднемесячная заработная плата составила 187 292 тенге. В прошлом году она составляла 158 218 тенге.

Уровень безработицы по итогам июня составил 5,4%, поэтому перед акиматом стоит задача сохранения и создания новых рабочих мест.

С начала 2016 года через центры занятости охвачен мерами социальной защиты от безработицы 10 351 человек, в том числе работали на социальных рабочих местах 1117 человек, на молодежной практике – 714 человек, трудоустроены на постоянные рабочие места 9511 человек, на пробуждение направлено 300 человек. В Региональную карту поддержки предпринимательства Алматы на 2015-2019 годы вошло 73 проекта на 173,3 млрд тенге с созданием 11 059 рабочих мест. В 2016 году запущены 7 проектов на сумму 16,5 млрд тенге с созданием 1518 рабочих мест. Во втором полугодии текущего года планируется ввод 9 проектов на 13 млрд тенге с созданием 1277 рабочих мест.

Решение проблемы арыков

Серия поездов в городе вызвала массу критики, однако акимату удалось решить этот вопрос. Власти города выделили на решение арычной проблемы более 600 млн тенге.

Была проведена большая работа по инвентаризации существующей арычной сети и определению наиболее проблемных участков, именно они являются приоритетными. Помимо текущего ремонта, акимат разработал проектно-сметную документацию на строительство и реконструкцию арычной сети общей протяженностью в 3 раза до 9,702 км в многонаселенных территориях в Алатауском и Наурызбайском районах.

Иностранные бренды

Алматы остается интересным и для иностранных компаний. Для увеличения инвестиционной привлекательности Алматы в начале года был создан совет по привлечению инвесторов, куда вошли крупные казахстанские и иностранные компании, а также международные консультанты и представители банков. Основная задача совета – разработка рекомендаций и предложений по вопросам улучшения инвестиционного климата в Алматы, стратегии привлечения иностранных инвестиций в экономику города и реализации инвестиционных проектов.

За последний год в Алматы вышло сразу несколько известных брендов. В конце прошлого года в городе открылась сеть кофеен Starbucks. В этом году начали работать французский супермаркет Carrefour и лидер в сфере быстрого обслуживания McDonald's. К Universiade были открыты две 4-звездочные гостиницы: Shera Park Inn и Sapar De Luxe. До конца года планируется выход известных гостиниц Kempinski, Hilton и Maqanhotel. А службы такси пополнились известными Uber и «Яндекс Такси».

ИТОГИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ АЛМАТЫ

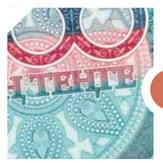
ЗА ЯНВАРЬ-ИЮЛЬ 2016 г.

Объем производства промышленной продукции составил **379.8** млрд тенге

Кредитование малого бизнеса составило **490.1** млрд тенге

Реально располагаемый бюджет города Алматы на 2016 год составил **387.2** млрд тенге

Объем инвестиций в основной капитал составил **240.5** млрд тенге



В консолидированный бюджет на 1 августа 2016 года поступило **859.4** млрд тенге налогов и др. обязательных платежей

С начала года сдано в эксплуатацию **883.2** тыс. кв. м жилья

Всего объем строительных работ (услуг) составил **123.9** млрд тенге

Объем оптового товарооборота составил **4670** млрд тенге

* По данным информации сайта акимата г. Алматы

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

РЕШЕНИЕ – ЗА АКЦИОНЕРОМ АЭРОПОРТА

Пропускную способность второго терминала (для международных рейсов, – ред.) аэропорта Алматы увеличат до 4200 человек в час. Сейчас этот показатель вдвое меньше, но цифра вырастет после сноса «здания старого терминала аэропорта Алматы в целях расширения существующего пассажирского терминала», говорится в ответе Комитета гражданской авиации (КГА) на запрос Kapital.kz. «В настоящее время АО «Международный аэропорт Алматы» имеет в своем распоряжении предварительную концепцию реконструкции действующего терминала с расширением в сторону старого здания аэропорта и решение городского архитектурного совета по сносу указанного здания. Концепция реконструкции была проработана с проектным институтом «Алматыгипрогор» с доведением общей пропускной способности до 4200 пассажиров в час», – сказано в ответе КГА. При этом в самом аэропорту пока не начали никаких работ – даже на бумаге. «Сроки начала работ по сносу старого здания аэропорта г. Алматы и начала строительства по расширению будут определены после принятия заказчиком аэропорта решения по вопросу финансирования. Кроме того, началу строительства должны предшествовать работы по разработке проектно-сметной документации», – отметили в КГА. Возможно, дело в том, что «старое здание аэропорта» – это бывший терминал аэровокзала. Сейчас здание используют для VIP-вылетов, и, что важнее, оно входит в Государственный список памятников истории и культуры местного значения. Потому в самом аэропорту отрицают снос. **(Соб. инф.)**

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ «КАЗАГРО» ВОЗРОСЛА НА 24%

Казахстанский нацхолдинг «КазАгро» в январе-июне 2016 года получил 13,885 млрд тенге чистой прибыли, что на 23,7% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, указывается в финотчетности холдинга по МСФО. Активы компании с начала текущего года выросли на 8% до 1,196 трлн тенге, обязательства – на 6,7% до 872,768 млрд тенге, собственный капитал – на 11,5% до 322,723 млрд тенге, уставный капитал – на 6% до 305,032 млрд тенге. Выручка «КазАгро» в январе-июне этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличилась в 1,4 раза и составила 26,308 млрд тенге, валовая прибыль выросла в 3 раза до 9,702 млрд тенге. АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» образовано в 2006 году. В его структуру входят АО «Национальная компания «Продовольственная контрактная корпорация», АО «КазАгроПродукт», АО «КазАгроФинанс», АО «Аграрная кредитная корпорация», АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства», АО «КазАгроГарант» и АО «КазАгроМаркетинг». **(Интерфакс-Казахстан)**

ГОСКОРПОРАЦИЯ УВЕЛИЧИТ КОЛИЧЕСТВО УСЛУГ

На сегодняшний день в Казахстане фронт-офисы государственной корпорации «Правительство для граждан» оказывают 530 государственных услуг. В 2017 году их количество возрастет до 583. «В рамках отбора услуг по межведомственной комиссии мы, естественно, с участием всех заинтересованных госорганов, всех министерств, отобрали 53 государственные услуги, которые будут приниматься через госкорпорацию. Итого с 2017 года будет оказываться 583 госуслуги», – сообщил заместитель председателя правления НАО «Госкорпорация «Правительство для граждан» Медет Кумаргалиев на пресс-конференции в СЦК. Сейчас, по данным госкорпорации, в Казахстане существует 362 фронт-офиса «Правительства для граждан». В рамках унификации руководящий состав оптимизирован на 53%. Это позволило увеличить заработную плату работникам в среднем на 10%. По словам Медета Кумаргалиева, в скором времени ожидается создание Единого государственного кадастра земли и недвижимости с интеграцией градостроительного кадастра сначала по Астане, а в дальнейшем и в регионах страны. «Согласно нашей стратегии развития, утвержденной в июне текущего года, мы обязаны перейти на полный режим развития единого кадастра в 2018 году. Мы уже начали эту работу, и в 2017 году значительную территорию РК покроем этим единым кадастром, который позволит качественно и быстро оказывать госуслуги», – проинформировал спикер. **(pm.kz)**

АБР ОДОБРИЛ РК ЗАЕМ НА $240,3 МЛН

Азиатский банк развития (АБР) одобрил заем в размере $240,3 млн для содействия Казахстану в модернизации транспортной системы. В рамках проекта будет восстановлено около 299 км разрушенного участка дороги Актобе – Макат в западной части страны и внедрена современная транспортная информационная система для повышения безопасности дорожного движения и эффективности логистики. Благодаря проекту будут установлены транспортные связи между городами Астаной и Актобе и крупным нефтедобывающим и богатым минеральными ресурсами городом Атырау, а также единственным международным морским торговым портом страны Актау. Дорога является частью Транскаспийского транзитного коридора Баку – Астрахань – Атырау – Актобе – Актау – граница Туркменистана, который соединяет Казахстан с Азербайджаном и Европой на западе, с Российской Федерацией на севере, а также с Туркменистаном на юге. Он также соединяет коридор 1а Центрально-азиатского регионального экономического сотрудничества (ЦАРЭС) в Актобе и коридор 6а в Макате, обеспечивая дальнейший доступ к Китайской Народной Республике и Юго-Восточной Азии. **(Соб. инф.)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СТРАХОВКА ОТ НЕФТЯНЫХ ШОКОВ ЗА $1 МЛРД

Мексика купила страховку на международных рынках от падения цены на нефть в 2017 году более чем за 19 млрд песо (более $1 млрд), сообщило министерство финансов латиноамериканской страны. По условиям страховки, среднегодовой показатель цены на нефть в 2017 году зафиксирован на уровне $42 и покрывает объем добычи в 250 млн баррелей. «Таким действиями защищается расходная часть федерального бюджета от падения стоимости нефти ниже данного уровня», – говорится в сообщении Минфина. Для покупки страховки в общей сложности было совершено 46 операций на международных рынках страхования, уточняет ведомство. По оценкам экспертов, в 2016 году Мексика имеет все шансы получить второй год подряд существенные выплаты по своей нефтяной страховке для покрытия падения цен на нефть. Потенциальный размер выплат оценивается более чем в $3 млрд при стоимости самой страховки в $1 млрд. В конце 2015 года страна застраховала свои нефтяные риски от падения нефтяных цен у пула международных банков, стоимость черного золота была зафиксирована в страховых документах на уровне $49 за баррель. **(РИА «Новости»)**

РЫНОК ГАЗА: ТУРКМЕНИСТАН РВЕТСЯ В ЕВРОПУ

Президент Туркменистана Гурбангулы Бердымухамедов провел в Берлине переговоры, основной темой которых была энергетика, в частности вопрос о том, как найти способ поставлять туркменский газ на европейские рынки. Этот вопрос, который волнует власти Туркменистана и ЕС уже больше десяти лет, однако именно сейчас лидер Туркменистана действительно решил серьезно заняться этим вопросом. Тем не менее перед ним стоит непростая задача. Проблема заключается в разработке системы, которая будет поставлять до 30-40 млрд куб. м в год туркменского газа в Европу. Мотивация для Туркменистана работать в европейском направлении более чем серьезная. На данный момент только Китай является тем направлением, по которому газ поставляется за деньги. В прошлом году Туркменистан поставил 7,2 млрд куб. м газа в Иран, а также 27,7 млрд куб. м в год в Китай. Поставки в Иран осуществлялись по системе бартера. В прошлом году Россия прекратила покупки туркменского газа и не планирует начать покупки в ближайшее время. Поэтому у Туркменистана нет других альтернатив для поставок своего газа. В идеале Туркменистан хотел бы продавать газ в Индию и Пакистан. С коммерческой точки зрения в этом был бы смысл, именно поэтому Ашхабад продвигает проект строительства газопровода Туркменистан – Афганистан – Пакистан – Индия (ТАПИ). В этом контексте визит Бердымухамедова в Берлин может означать то, что страна переключилась на поставки в Европу, так как, учитывая сложившуюся ситуацию в области безопасности в Афганистане, проект ТАПИ представляется на данный момент маловероятным, так как будет сложно найти финансирование для него, а стоимость проекта оценивается в $10 млрд на строительство системы протяженностью 1 680 км и мощностью 33 млрд куб. м в год. **(«Вести Экономика»)**

ЗАПАДУ ИНТЕРЕСНЫ ПРОЕКТЫ НА КАСПИИ

Компании из Норвегии, Нидерландов и Соединенного Королевства выразили готовность работать с Ираном в нефтяных и газовых проектах в Каспийском море. Они уже попросили предоставить им возможность изучить территории предполагаемой деятельности, заявил заместитель генерального директора Национальной иранской нефтяной компании Голамреза Манучехри, сообщает информационное агентство IRNA. Он не назвал компании, которые заинтересованы в сотрудничестве, однако сказал, что Иран предложил иностранцам участие в разведке и разработке сразу в четырех проектах по добыче нефти и газа в Каспийском море, включая разработку нефтегазового месторождения Сардар-е Джанглал. В настоящее время министерство нефтяной промышленности Ирана разрабатывает планы по привлечению в отрасль зарубежных инвестиций посредством внедрения новой модели нефтяных контрактов – IPC. Ранее Иран проинформировал представителей крупнейших мировых нефтегазовых компаний о деталях новых контрактов на добычу нефти на 52 месторождениях страны. Модель нефтяных контрактов типа IPC разработана Ираном специально для повышения привлекательности нефтяных проектов для иностранных инвесторов. IPC предлагает подрядчикам различные этапы разведки, разработки и производства в качестве комплексного пакета. Согласно поступающей из Ирана информации, иностранные нефтяные компании ведут интенсивные переговоры по вопросу возвращения на рынок страны. **(Trend)**

КРУПНОЕ ОТКРЫТИЕ В КАНАДЕ

Крупное месторождение нефти и газа с объемом запасов в 25,5 млрд баррелей нефти и 20,6 трлн куб. м газа открыто в канадской провинции Ньюфаундленд, сообщило интернет-издание Oilprice.com. В ближайшее время бассейн Вест Орфан, где были обнаружены месторождения, будет разделен на блоки, что даст возможность частным компаниям вести геологоразведку и добычу нефти и газа. Сообщается, что открытие было сделано с помощью объемной сейсморазведки, проведенной до этапа лицензирования месторождения. «Независимая оценка нефтегазовых ресурсов 2016 года расширяет наши знания о нашем оффшорном нефтегазовом потенциале, что влечет за собой расширение исследовательских работ для глобальных компаний и дает нам уверенность в том, что у нас в Ньюфаундленде будет преуспевающая нефтегазовая отрасль на многие годы вперед», – сказал премьер-министр правительства провинции Дуайт Болл. **(tekno blog.ru)**

Нескончаемая пьеса для нефтяного рынка

В каком коридоре Brent останется до конца года?

Елена Тумашова

На нефтяном рынке вновь заговорили о необходимости «заморозки» добычи, тем временем баррель Brent с уровня выше $51, которого он достиг во второй половине августа, начал опускаться до значений $48-49.

Обсудить ограничение добычи предлагается на неформальной встрече производителей в сентябре. Мы задались вопросами: «Насколько возможна дискуссия и к чему она может привести? Насколько обоснована очередная волна разговоров о «заморозке» добычи?». Эксперты прокомментировали, причем высказали разные мнения об ограничении добычи черного золота.

История из нескольких глав

Очередная попытка сбалансировать рынок через ограничение производства – четвертая по счету. Впервые зафиксировать добычу предложили в феврале этого года Саудовская Аравия, Катар, Венесуэла и Россия. В качестве лимита предлагались показатели января этого года. Условие: инициаторы воплотят свою идею в жизнь только в том случае, если ее поддержат остальные крупные участники рынка. Тогда, по мнению эксперта, прокомментировавшего тему для Kapital.kz, в наиболее выгодном положении могла бы оказаться Россия, поскольку в январе она увеличила добычу на 200 тыс. барр./сут. по сравнению со средним значением за 2015 год (до 10,9 млн барр./сут.).

Во второй раз нефтедобытчики обсуждали или, точнее, пытались обсудить инициативу на апрельской встрече в Дохе. Однако ни к чему не пришли. В третий раз тема поднималась в июне на заседании картеля в Вене. Тогда решения – ни позитивного, ни негативного – также не последовало, и одной из причин этого назывался отказ Ирана ограничивать производство.

И вот тема поднята вновь. Ожидается, что дискуссия состоится на полях Международного энергетического форума в Алжире 26-28 сентября. Причем на сей раз Иран – «ужас и страх» нефтяного рынка, как позиционировали его многие игроки из-за планов вернуть добычу на досанкционный уровень, – согласился присоединиться к обсуждению. В конце августа об этом сообщил министр нефти ИРИ Бижан Намдар Зангане. При этом он подчеркнул: страна хотела бы, чтобы было учтено ее право на восстановление утраченной доли рынка.

Вероятности больше, чем раньше

Осенняя неформальная встреча возможна и добыча нефти все-таки будет сокращена – такого мнения придерживается Наталья Мильчакова, замдиректора аналитического департамента «Альпари».

Однако, подчеркивает эксперт, для того чтобы эта мера произвела достаточный эффект на стоимость нефти, необходимо убрать с рынка не менее 3 или даже 4 млн барр./сут. «Вряд ли ОПЕК на это согласится без участия независимых производителей нефти. В то же время Россия уже готова к диалогу. Вероятно, другие независимые производители, такие как Норвегия, тоже согласятся, так как из-за низких цен прибыли нефтяных корпораций в первом полугодии существенно снизились», – говорит эксперт.

Таким образом, резюмирует она, очередное существенное сокращение добычи нефти в сентябре более вероятно, чем раньше.

Кто старое помянет…

«На мой взгляд, предстоящая встреча ограничится общими словами о «заморозке» в духе «словесных интервений», целью которых будет, как и ожидание самой встречи, поддержка текущих котировок. Не более», – делится мнением Алексей Калачев, эксперт-аналитик «ФИНАМ».

Он уверен: решение не может быть принято без готовности всех стран ОПЕК прекратить наращивание добычи. «Насколько известно, Иран и Нигерия, заинтересованные в росте цен и на словах поддерживающие «заморозку», не готовы пойти на нее до восстановления своих прежних объемов добычи. По большому счету, Саудовскую Аравию все еще устраивает текущее положение, позволяющее ей удерживать долю на рынке за счет сокращения доли стран с высокой себестоимостью добычи», – говорит представитель «ФИНАМ».

Нефть еще может дойти до $55

Говоря о том, чего можно ожидать от нефтяных котировок, Алексей Калачев отмечает, что стоимость нефти остается зажатой между неизбежным сокращением добычи при падении цен ниже $30 за баррель и расконсервацией сланцевых скважин в США при цене выше $50. Этот коридор останется надолго, потому что нет объективных причин для более сильного роста или падения в краткосрочной перспективе.

«В рамках продолжения повышательного тренда стоимость нефти еще может дойти до $55 с возвратом до $45, но выход выше означал бы какие-то глобальные изменения в спросе на топливо, которых я не ожидаю», – говорит собеседник.

В то же время, по его мнению, в рамках вероятного разворота и последующего снижения цены могут провалиться до $35 с возвратом на те же $45 за баррель, но в провал ниже $30 до конца года поверить сложно.

«Таким образом, самый широкий диапазон колебаний, допустимый в текущих условиях, ограничивается рамками $35 и $55 «за бочку», – подводит итог Алексей Калачев.

Между «быками» и «медведями»

«Нефть сорта Brent сейчас находится в узком коридоре с довольно сильным уровнем поддержки в $48,88 за баррель и сильным сопротивлением в $50 за баррель. Связано это с противоречивыми факторами», – говорит Наталья Мильчакова.

Эксперт перечисляет факторы. «Медвежьи» – с одной стороны: ожидаемое укрепление доллара вслед за повышением процентной ставки в США, а также скептицизм относительно будущей встречи стран – членов ОПЕК в Алжире. «Бычьи» – с другой: неопределенность относительно сроков повышения ставки в США и заявления представителей стран ОПЕК о готовности «замораживать» добычу нефти, пусть и на определенных условиях. Также в числе «бычьих» факторов – оптимистичные данные из стран – потребителей нефти (в большей степени из Евросоюза, в меньшей – из Китая и Индии).

Наталья Мильчакова ожидает, что до конца года сформируется коридор в $55-60 за баррель. «По нашему мнению, добыча нефти все-таки будет сокращена, а до конца года существенных потрясений в мировой экономике не должно быть», – поясняет эксперт свою позицию.

Тенге: фактор нефти

Как нацвалюта проявляет зависимость от стоимости барреля

Дмитрий Совин

Курс тенге складывается главным образом под влиянием двух основных факторов. И если, называя один из них, эксперты высказывают разные мнения, то в отношении первого они единодушны – цена на нефть на мировом банке.

Почему национальная валюта не всегда единообразно реагирует на стоимость черного золота и как работает закономерность между курсом тенге и движением нефтяных котировок на коротких промежутках времени?

Тонкости зависимости

«Очевидно, что казахстанская валюта достаточно сильно привязана к цене на нефть, так как черное золото является основным сырьевым товаром и основным источником поступлений в бюджет», – говорит Галим Хусаинов, генеральный директор BRB INVEST.

Он поясняет: коэффициент корреляции между ценами на нефть и курсом тенге за шесть месяцев этого года составляет минус 83, это показывает достаточно высокую зависимость от стоимости черного золота.

«Нефть сейчас – самый сильный фактор влияния на курс тенге, хотя и не единственный. Силен он не только из-за объективных предпосылок (влияние цены на объем экспортной выручки и пр.), но и потому, что участники валютного рынка считают его таковым», – продолжает тему Вячеслав Додонов, д.э.н., главный научный сотрудник Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК.

По цене нефти, по его словам, можно прогнозировать курс тенге – при условии, что есть достоверный прогноз стоимости нефти. «Такого прогноза на самом деле нет, но на очень коротких промежутках времени закономерность между курсом тенге и нефтью работает. Если после закрытия наших биржевых торгов (или, например, в наши праздники) цена нефти значительно, более чем на 2%, меняется, то можно ожидать соответствующих изменений курса тенге после открытия наших торгов», – поясняет эксперт.

О теории и практике

Другие факторы тоже есть, они разнообразны, но не всегда явно проявляются на рынке и часто имеют нерегулярный характер, что затрудняет их использование в прогнозировании курса, продолжает Вячеслав Додонов. Известны, например, такие факторы, как налоговые выплаты (для которых требуется национальная валюта), или, напротив, крупные выплаты казахстанских резидентов по внешним займам, для которых требуется валюта – эти факторы тоже влияют на состояние курса.

26 июля в обменных пунктах Алматы стоимость доллара подошла к 359 тенге, тогда как накануне, по данным на 11:30 алматинского времени, курс продажи составил 345,5 тенге.

По мнению Вячеслава Додонова, в последнем всплеске курса тенге определенную роль сыграло и понижение ставки

Национальным банком, то есть проявился еще один фактор из категории нерегулярных. «Смягчение монетарной политики ведет к увеличению ликвидности в финансовом секторе, так же, как ее ужесточение – снижает ликвидность. А снижение или увеличение объемов ликвидности влияет на курс национальной валюты, так как ведет, соответственно, к оттоку средств с валютного рынка или их притоку», – говорит аналитик.

По его словам, эта взаимосвязь существует в теории, в практике развитых финансовых рынков. Работает она, хотя, может быть, и не так явно, и в Казахстане. «Падение тенге в начале этого года прекратилось на фоне повышения ставки Национальным банком до 17% в феврале. Затем был период укрепления тенге, который прекратился в мае-июне на фоне снижения ставки до 15%. После снижения ставки в июле до 13% мы видим новое снижение курса тенге», – обрисовывает Вячеслав Додонов сложившуюся ситуацию.

Комбинированное влияние на наш валютный рынок действия двух факторов – снижения цены нефти и снижения ставки НБРК – как раз и может объяснять тот факт, что курс тенге был ниже, чем ранее при таких же ценах на нефть. «Цена на нефть порядка $40 была в апреле этого года, однако в тот период курс тенге составлял 335-340 тенге. Но в то время ставка НБРК была значительно выше – 17%, и вместе с ней выше были и другие показатели денежного рынка – ставки межбанковских кредитов и депозитов (скажем, индикатор KazPrime тоже был на уровне 17% против нынешних 14%)», – говорит Вячеслав Додонов.

Поэтому сегодня, поясняет эксперт, при снизившихся ставках с одной стороны, у части участников валютного рынка вновь появились резоны для попыток получения большей прибыли на валютном рынке. С другой стороны, снизившиеся ставки могли привести к появлению дополнительной ликвидности, часть которой направилась на валютный рынок.

Что касается нефти…

В настоящее время нефть находится в том диапазоне, который ожидаем и который прогнозировался ранее многими экспертами – $40-50 по марке Brent, отмечает Вячеслав Додонов.

По его словам, в рамках этого более или менее объективно обусловленного диапазона некоторые движения котировок носят технический характер и определяются текущим новостным фоном и статистикой. Выходит плохая статистика (например, об увеличении запасов или количества буровых) – нефть падает, появляется хорошая статистика – идет коррекция наверх.

Эксперт считает, что, дойдя в своем падении до неких локальных минимумов ($40 за баррель), нефть начнет обратное движение, которое также будет иметь технический характер и также будет подогреваться подоспевшим к тому времени новостным фоном. «Проще говоря, в рамках коридора $40-50 сейчас идет рутинный спекулятивный процесс – качание цены между разумными границами ценового коридора на благо так называемых портфельных инвесторов в нефтяные контракты», – поясняет Вячеслав Додонов.

Еще один фактор

Говоря о втором главном факторе, который в настоящее время воздействует на курс тенге, Галим Хусаинов называет курс рубля по отношению к доллару. «Россия – основной торговый партнер Казахстана», – обосновывает он.

Отметим, что когда произошел тот знаменательный июльский скачок курса, Национальный банк РК, помимо нефти, также указывал на курсы валют стран – торговых партнеров республики как на определяющий фактор для пары «тенге – доллар».

Отметим, что в середине августа «Ведомости» со ссылкой на обзор «Сбербанк CIB» сообщили о том, что зависимость курса рубля от цен на черное золото значительно сократилась, более того – упала до минимума с 2014 года. Цифры в доказательство этого приведены такие: со 2 по 17 августа баррель Brent подорожал на 17%, а рубль укрепился к доллару только на 4,9% за этот же период. Указывалось, что зависимость курса рубля от нефтяных котировок сократилась под влиянием снижения активности экспортеров и из-за пессимистичного настроя иностранных инвесторов. В то же время в июле рубль укреплялся (действовало сочетание факторов – налоговые платежи и выплаты дивидендов), а баррель дешевел.

Как Казахстану выйти из кризиса?

[Начало на стр. 1]

«Мы видим отдельные меры от Минэкономики, отдельные – от регулятора, но сейчас отдельных действий каждого недостаточно. Здесь нужна совместная работа Нацбанка и Минэкономики. Фискальное стимулирование отчасти происходит, но с учетом того, что ситуация сложная, было бы не лишним добавить и инструменты монетарного стимулирования. Очевидно, что экономике сейчас нужны доступные кредитные ресурсы, но высокие ставки, которые удерживает регулятор, не дают стимулировать кредитование», – пояснил Айвар Байкенов.

«Каждый госорган действует в рамках своего мандата, но Нацбанк на бумаге не должен стимулировать экономику. У него имеются свои четкие задачи по инфляции и по ставкам. Со своей стороны Нацбанк предоставляет определенную поддержку экспортерам и бюджету, обеспечивая слабость курса тенге и препятствуя его укреплению. Возможно, в следующем году внимание переключится на стимулирование экономики, и в частности, на ставки кредитования экономики. До конца года снижение базовой ставки, вероятно, будет, но не столь агрессивным – возможно, на 1%. У Минэкономики тоже есть неиспользованные инструменты, в частности налоговые стимулы (снижение ставок, налоговые каникулы), но пока этот арсенал не применяется. Опять же в Минэкономике балансируют между дефицитом бюджета и налоговыми поступлениями. Но в условиях, когда ситуация сложная, желательно, чтобы все-таки была совместная политика. Но в любом случае Нацбанк должен оставаться независимым институтом», – уверен начальник отдела управления активами «Казкоммерц Секьюритиз».

«По большому счету никаких согласованных заявлений об экономической политике от правительства и Нацбанка не было, так, если они и взаимодействуют, то очень скрытно», – подчеркнул **Жарас Ахметов, директор ТОО «Oil Gas Project»**. Относительно разных целей этих ведомств, по словам Жараса Ахметова, переход на инфляционное таргетирование – общая цель и для Минэкономики, и для Нацбанка, эта задача была поставлена президентом. Впрочем, как и рост ВВП. Нацбанк, например, должен стимулировать экономику через какие-то инструменты денежно-кредитной политики. В любом случае, по его словам, любая экономическая программа должна быть комплексной, которая определит взаимодействие всех министерств, ведомств и бизнес-сообщества. «Отдельные действия отдельных ведомств ничего не решают, а, наоборот, будут вредить. Повторюсь, необходима комплексная программа», – резюмировал Жарас Ахметов.

Вход только для богатых

5 самых привилегированных карт Казахстана

Ольга Фоминских

Мировые банки выпускают эксклюзивные карты для миллиардеров и известных лиц, они эмитированы очень маленьким тиражом – иногда их число достигает не больше 100 штук. Например, Елизавета Вторая пользуется картой Coutts World Silk Card. По некоторым данным, такие карты имеются лишь у 100 человек в мире, поскольку получить их можно только при наличии $1 млн на счете.

В Казахстане премиальные карты самого высокого уровня тоже доступны не всем. Корреспондент «Капитал.kz» подготовил обзор самых эксклюзивных карт казахстанских банков, которые созданы специально для клиентов с самыми изысканными запросами.

Visa Infinite Exclusive от казахстанской «дочки» Сбербанка

Стоимость изготовления карты: 4 млн тенге

Эта карта изготовлена из чистого золота с инкрустацией 26 бриллиантами и дополнена перламутровой чеканкой. Для использования карты в терминалах или банкоматах к карте дополнительно выпускается пластиковая карта Visa Infinite в аналогичном дизайне с привязкой к единому счету клиента.

Изготовление карты стоит 4 млн тенге, а первый год обслуживания обойдется еще в 1 000 000 тенге, стоимость последующих лет обслуживания составит 500 000 тенге за каждый год. Карта дебетовая, поэтому кредитный лимит по ней не предусмотрен.

Для того чтобы стать клиентом, достаточно оплатить стоимость изготовления карты. Держатель карты получает доступ к премиум-программе страхования жизни и здоровья с суммой покрытия 40 000 000 тенге. Также предполагается ряд таких преимуществ, как высокий уровень обслуживания в аэропортах мира, участие в международных программах бронирования отелей, автомобилей.

American Express Centurion от Казкома

Единовременная комиссия: 1 360 000 тенге

Это самая престижная банковская карта American Express, выполненная вручную в титане. Она эмитируется компанией American Express Services Europe Limited в Лондоне. На сегодняшний день таких карт в Казахстане насчитывается не более 20 штук.

Карту могут получить только VIP-клиенты под залог банковской гарантии или депозита. Поговаривают, что раньше ее получение было возможно только по приглашениям, сегодня желающие могут приобрести карту самостоятельно. Единовременная комиссия за каждого нового держателя карты составляет $4000, плюс плата за ежегодное обслуживание – $4000.

Самая главная особенность данной карты – наличие внушительного кредитного лимита. Минимальный кредитный лимит начинается от $75 000.

Страхование покрывает членов семьи и всех держателей дополнительных карт и их семей. Собственная бонусная программа лояльности American Express позволяет совершать оплату за перелет, номера в отеле, иные товары и услуги, покрывать комиссию за годовое обслуживание (так, к примеру, можно получить билет первым классом до Нью-Йорка и обратно). Страховой полис с суммой покрытия до $10 000 000.

Держатели карт Centurion из титана получают доступ в VIP-залы в 600 аэропортах эксклюзивным скидкам и life-style-услугам, в лучших отелях и ресторанах по всему миру, круизным программам, бесплатным страховым услугам и многому другому. По слухам, American Express может организовать для владельца Black Card бронь столика в любом ресторане, билета на любой авиарейс, места в гостинице – когда бы ни пожелал держатель.

Visa Infinite Jewellery от АТФБанк

Стоимость: зависит от исполнения

Visa Infinite Jewellery выполняется в единственном экземпляре по заказу клиента из драгоценных металлов и камней. Ювелир создает карточку из особого сверхпрочного сплава золота, тщательно собирает мозаику из выбранных клиентом камней, после чего карточка шлифуется и полируется. Большинство карточек украшаются ограненными драгоценными камнями: бриллиантами, рубинами, сапфирами. Но в некоторых случаях используются также плоские прозрачные турмалины и полупрозрачные камни, создающие неповторимый витражный эффект.

Ее владельцем является не банк, как бывает с обычными карточками, а держатель.

Получить такую карту могут только клиенты Private Banking. Кредитный лимит составляет от 150 000 тенге (эквивалент в долларах и евро) до 100 000 000 тенге, но не более 80% от суммы денег, размещенных на сберегательном счете в банке.

Помимо привилегий от Visa, клиент получает доступ к собственной программе банка Private Banking Club с огромным количеством преимуществ. Страхование многократных поездок с покрытием до $1 млн, экстренная медицинская и юридическая поддержка во время путешествий, глобальная служба поддержки клиентов (GCAS).

MasterCard Diamond Platinum от Казкома

Ежемесячный доход: от 1 000 000 тенге

Карта ориентирована на клиентов с ежемесячным доходом от 1 млн тенге. Ограничения по возрасту – от 21 года до 58 лет для женщин, 63 – для мужчин, если без обеспечения. Если под залог депозита, то от 18 лет и старше. Карты MasterCard Diamond Platinum от Казкома украшены национальным орнаментом, символизирующим культурное и историческое богатство Казахстана. Изображения тулпара и павлина инкрустированы золотом 12,5% (999-я проба, что соответствует 24 каратам) и бриллиантом (ценность камня от 0,018 до 0,02 карата). В настоящее время в обороте находится около 500 карт MasterCard Diamond Platinum.

Комиссия за выпуск и годовое обслуживание пакета Diamond Platinum в первый и последующие годы для новых клиентов составляет 120 000 тенге.

Кредитный лимит на карте – от $10 000. Карта дает доступ к международной программе приоритетного доступа в VIP-залы аэропортов Priority Pass и к программе MasterCard Premium Collection. Страховка с суммой покрытия – до 180 000 евро.

Visa Infinite Diamond от Нурбанка

Стоимость за обслуживание: 150 000 тенге

Карта выполнена в золотом обрамлении и инкрустирована 10 бриллиантами. Обладателями этой карточки являются несколько тысяч человек в мире, среди них представители мировой политической, культурной и бизнес-элиты. Держателем карты может стать любой клиент банка, без подтверждения дохода, наличие депозита также не требуется. Выпуск такой платежной карточки бесплатный, стоимость годового обслуживания – 150 000 тенге, во второй и последующие годы – 100 000 тенге.

По карте не предоставляется кредитный лимит. Сумма медицинского страхования составляет до $1 000 000. Карта дает доступ не только ко всем привилегиям Visa, но и открывает двери в программу лояльности самого банка.

K16 KAZAKHSTAN GROWTH FORUM
CEO IDEA EXCHANGE & NETWORKING EVENT
September 21, 2016 The Ritz-Carlton, Almaty

Kazakhstan Growth Forum – это ежегодный саммит бизнес-элиты страны, где обсуждаются возможности роста и актуальные вопросы управления местных компаний с учетом влияния глобальных тенденций.

Форум организован одним из крупнейших небанковских финансовых холдингов Центрас.

Форум призван стать площадкой для интерактивного обмена мнениями.

В этом году проводится 6-й ежегодный Форум K16.

Основные темы форума:

- Казахстанская управленческая модель
- Актуальные макротренды в мировой экономике
- Постдевальвационная экономика & Конкурентоспособность
- Эволюция технологии продаж. 100 лет истории

За более подробной информацией обращайтесь к Гульжанат Кайсановой, офис Центрас, **тел.: +7(727) 3111-111, (вн. 122), gkaisanova@centras.kz**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

60% БРИТАНЦЕВ ВЫБИРАЮТ МОБИЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Более двух третей, или 67%, жителей Великобритании в возрасте от 16 до 34 лет расплачиваются в магазинах с помощью мобильных платежей. Таковы результаты исследования компании Worldpay. При этом более половины респондентов всех возрастов считают, что смартфоны заменят платежные карты в качестве основного способа оплаты уже через 5 лет. В среднем по стране 9% жителей используют бесконтактные платежные карты более одного раза в день – в Лондоне цифра вырастает до 15%, 11% расплачиваются бесконтактной картой один раз в день (в Лондоне – 18%), 40% – несколько раз в неделю. Из 2,5 тыс. опрошенных 22% совершают бесконтактные платежи по карте несколько раз в месяц, 19% – менее одного раза в месяц (в Лондоне – 9%). Вместе с тем более трети респондентов (среди жителей Лондона – 45%) выступают за повышение лимита бесконтактных платежей с 20 до 30 фунтов стерлингов. Тем не менее карты с чипами и пин-кодами остаются самым популярным средством оплаты по мнению 53% респондентов. Далее идут наличные (31%), бесконтактные карты (10%), QR-коды (4%) и мобильные платежи (2%). **(NFC World)**

НЕМЦЫ ЧАЩЕ ПОКУПАЮТ СЕЙФЫ

На фоне отрицательных процентных ставок по депозитам жители Германии стали все чаще отказываться от услуг сберегательных банков и покупать обычные домашние сейфы для хранения наличных денег. Так, компания Burg-Waechter KG, которая является вторым по величине производителем сейфов в стране, по итогам первой половины года зафиксировала 25%-ный скачок в продажах за счет значительного роста спроса со стороны частных лиц, главным образом в Германии. О росте продаж сообщают также компании-производители сейфов Format Tresorbau и Hartmann Tresore. По словам Тиза Хартманна, управляющего директора Hartmann Tresore, его компания уже работает на пределе своих производственных возможностей – сотрудники выходят на работу в три смены. **(Market Watch)**

В ИНДИИ ЧИПЫ ПОПУЛЯРНЕЕ

В Индии уже около 8 тыс. офисных работников пользуются наклейками для бесконтактных платежей Zeta Super Tag от индийского финтех-стартапа Zeta, превращая любые подручные предметы в средство платежа, чтобы расплачиваться в офисных кафетериях ручками, пропусками и брелоками от ключей. Zeta Super Tag – это небольшая наклейка с чипом для бесконтактных платежей, которую пользователь может прикрепить на любой предмет, который ему удобно носить с собой для платежей. Таким образом, платежное устройство оказывается привязанным к аккаунту человека в Zeta, куда помимо денежных переводов можно включать талоны на питание, медицинские возмещения, подарочные сертификаты и скидки на топливо, передает портал NFC World. Если пользователь вдруг потеряет предмет с чипом, то можно быстро заблокировать его через приложение. **(banks.eu)**

ЧИСЛО БАНКОВ В ЕС НЕМНОГО СОКРАТИЛОСЬ

Количество кредитных организаций со штаб-квартирой в ЕС продолжает сокращаться, свидетельствуют данные Европейского центрального банка. Так, в I квартале 2016 года число банков в ЕС уменьшилось до 3 266 с 3 278 в декабре 2015-го. Совокупный объем активов этих кредитных организаций увеличился на 7,1% в I квартале текущего года по сравнению с IV кварталом 2015-го, с 33,79 трлн евро до 34,38 трлн евро. В зоне евро совокупный объем активов банков также вырос – с 24,06 трлн евро до 24,49 трлн. Всего в ЕС 2 683 малых кредитных организации, 548 средних и 35 крупных, сообщил европейский регулятор. В 2014 году их количество в ЕС составляло 3 419, в 2013-м – 3 561, а в 2012-м – 3 610. **(Banki.ru)**

ОСЛАБЛЕНИЕ ЮАНЯ ОПАСНО ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Постепенное снижение курса юаня к доллару и корзине основных мировых валют, на которое большинство инвесторов обращают мало внимания, может оказаться более серьезной угрозой для мировой экономики, чем решение Великобритании выйти из состава Евросоюза (Brexit), полагает старший инвестиционный стратег State Street Global Advisors Майкл Эрон. По его словам, китайские регуляторы воспользовались тем, что рынки пристально следили за результатами референдума в Великобритании и другими событиями, чтобы незаметно ослабить курс нацвалюты. Так, 23 июня, в день референдума, справочный курс юаня был снижен на 1%, рекордными темпами с августа прошлого года, когда такая мера вызвала обвал на мировых фондовых рынках. В целом за последний год юань подешевел к доллару на 4%, а к корзине основных валют – на 7%. «В первую очередь девальвация юаня может быть признаком дальнейшего ослабления второй по величине экономики мира, – приводит слова М. Эрона Market Watch. Это может быть попыткой поддержать замедляющиеся темпы роста ВВП за счет использования завышения экспорта». **(«Интерфакс-Казахстан»)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УЧЕНИЯ ДЕСАНТНИКОВ

Военнослужащие Аэромобильных войск ВС РК провели практическое занятие с механиками-водителями и водителями боевой машины пехоты БМП-2, бронетранспортера БТР-80 и многоцелевого тягача легкобронированного МТЛБ. Казахстанские десантники отработали преодоление водных преград на технике. Практические действия проходили на специальном оборудованном вододроме, глубина которого составляет 4,5 метра. Движение военной техники на плаву имеет ряд отличий и особенностей. При управлении машиной на воде все происходит «с запозданием», машина менее послушна, чем на суше, военнослужащему необходимо чувствовать, как работают рули. Цель учебной тренировки – научить личный состав перечню работ по подготовке вооружения и военной техники к преодолению водной преграды, показать способы эвакуации машин из воды, изучить меры безопасности при преодолении водной преграды, а также при эвакуации из машин. К занятиям привлечены около 400 военнослужащих из войсковых частей 61993, 18404, 32363, 12740, 29108. Отметим, что подобные тренировки проходят в Вооруженных силах РК ежегодно. **(пресс-служба МО)**

500 УЛАНОВ СТАЛИ ВОСПИТАННИКАМИ ВОЕННЫХ ШКОЛ

В республиканских военных школах-интернатах завершился отбор воспитанников на обучение. Со всего Казахстана ребята, мечтающие стать военными, проходили конкурсный отбор. В этом году в четыре республиканские военные школы «Жас Улан» в городах Астана, Алматы, Шымкент и Караганда в общем поступили 497 уланов. Ребятам предстояло пройти психологическое тестирование, проверить физподготовку, медицинское освидетельствование и т.д. С 2015 года в школу принимают после 9 класса. В программу обучения входит изучение государственного и иностранных языков, военных дисциплин и усиленной физподготовки. Многие выпускники школы впоследствии стали офицерами и сейчас проходят службу в Вооружённых силах Казахстана и других силовых структурах. Ежегодно со всех регионов страны в республиканские военные школы «Жас Улан» поступают от 70 до 100 детей. Уровень подготовки жасулановцев с каждым годом растет. Повысилась практическая значимость образовательного процесса, уделяется особое внимание интеллектуальному развитию воспитанников. Весь учебно-воспитательный процесс поставлен на привитие ребенку уже с малых лет быть преданным своей Родине, любить ее и быть патриотом. **(пресс-служба МО)**

ЧЕСТВОВАНИЕ ОЛЬГИ РЫПАКОВОЙ

31 августа в Астане министр обороны РК Имангали Тасмагамбетов чествовал легкоатлетку, бронзового призера Олимпийских игр в Рио-де-Жанейро, капитана ЦСКА МО РК Ольгу Рыпакову. «От имени всех военнослужащих и от себя лично хочу отметить усилия всех спортсменов-армейцев и, конечно же, поздравить отдельно нашу Ольгу Рыпакову, отстоявшей одну из вершин в легкой атлетике и показавшей третий результат. Безусловно, ваша бронза занимает особое место среди всех наград. Как справедливо отметил наш президент – Верховный Главнокомандующий, она заслуженно «тянет на золото, поскольку между двумя Олимпиадами – Лондоном и Рио – Ольга Рыпакова дважды успела стать матерью, сохранив при этом прекрасную форму и спортивное качество». Именно на таких кумиров, как вы, равняются молодые люди всего Казахстана и через вас узнают настоящий армейский спорт», – сказал глава оборонного ведомства Имангали Тасмагамбетов. От имени Верховного Главнокомандующего ВС РК Имангали Тасмагамбетов вручил спортсмену орден «Парасат». Кроме того, за успешное выступление в Рио Ольге Рыпаковой присвоили досрочно воинское звание майора и вручили ценные подарки. «Я хочу поблагодарить всех казахстанцев, Нурсултана Абишевича, вас, все руководство ЦСКА. Все болели за меня, поддерживали, перед выступлением напутственных слов было много сказано. Служу Республике Казахстан и спорту! Я хочу в дальнейшем выступать, на всех мировых аренах прославлять казахстанский спорт и казахстанскую армию», – выступила с благодарственным словом Ольга Рыпакова. Военнослужащая Центрального спортивного клуба армии Министерства обороны РК Ольга Рыпакова на Олимпиаде в Рио в тройном прыжке в лучшей попытке показала результат 14,74 метра, что стало ее лучшим личным результатом в сезоне. Ольга Рыпакова является чемпионкой мира 2010 года в прыжках в длину, двукратной чемпионкой Азиатских игр в тройном прыжке и семиборье, чемпионкой Универсиады 2007 года в Бангкоке (Таиланд) в тройном прыжке, заслуженным мастером спорта. Отметим, что бронзовая медаль на Олимпиаде в Рио-де-Жанейро стала для нее второй олимпийской медалью в карьере. На прошлой олимпиаде в Лондоне она стала обладательницей золотой медали. Кроме того, спортсменка стала обладательницей серебра международного турнира по легкой атлетике «Бриллиантовая лига», который проходил в швейцарском городе Лозанне. Ольга Рыпакова в Центральном спортивном клубе армии МО РК с 2006 года. За это время она была награждена орденом «Барыс», медалью «20 лет Вооруженных сил Республики Казахстан», званием «Заслуженный мастер спорта Республики Казахстан», а также почетным знаком «За заслуги в развитии физической культуры, спорта и туризма». Министр обороны отметил, что физподготовка является основой боеспособности личного состава. **(пресс-служба МО)**

Что нужно знать о стандарте связи 5G

Виктория Говоркова

Пока на вопрос, что такое 5G, не могут ответить даже в научных лабораториях и институтах, стандартизирующих технологии. «Это не революционный прорыв, а эволюционное развитие. Да, конечно, это более высокие скорости, более высокая скорость отклика. Сети 5G ускорят процесс перехода к интернету вещей. Это инфраструктура для мира, в котором подключенных вещей будет больше, чем людей», – рассказывает Пятрас Масюлис, генеральный директор «Tele2 Литва». Для того чтобы подробнее рассказать об этой технологии и показать ее возможности, «Tele2 Казахстан» пригласил казахстанских журналистов в Вильнюс, где была продемонстрирована мобильная связь пятого поколения.

Три требования к стандарту 5G

«Основное различие между 5G и предыдущими поколениями связи – чрезвычайно широкие возможности применения такой связи. Есть три основных требования, выдвигаемые к стандарту 5G. Во-первых, это скорость интернета, составляющая несколько гигабайтов и позволяющая просматривать видеозаписи разрешением 4K или 8K, а также пользоваться решениями с дополненной или виртуальной реальностью. Во-вторых, маленькая задержка сигнала. В-третьих, такая сеть позволяет объединить миллионы датчиков и устройств. Это необходимо, например, для внедрения решений «умного города» и позволило бы эффективно управлять общественными системами водопровода, энергетики и дорожного движения», – рассказывал руководитель команды по обслуживанию клиентов Nokia из Северной Европы Петер Веннерстрём.

Где же нужна связь следующего поколения? Например, для беспилотного автомобиля, который двигается на большой скорости, критически важно вовремя получать сообщения, необходимые для коррекции маршрута. Если это будет происходить с задержкой даже в 10 миллисекунд, может произойти авария. За это время автомобиль на высокой скорости может проехать расстояние до одного метра. Стабильность такой автодорожной системы значительно повысится, если время передачи информации в системе сократится до 1-2 миллисекунд. Именно такой ping или время отклика предполагает стандарт 5G.

Автопроизводители обещают широкое внедрение высокоавтоматизированных беспилотных автомобилей уже к 2020 году. Но для этого необходимо надежное покрытие сети в любом месте и в любое время. К этому времени планируется и широкое внедрение стандарта связи 5G, которое существенно расширит возможности управления беспилотными транспортными средствами.

Задержка передачи данных очень критична и для других отраслей, в которых важна скорость обмена информацией. Например, для обеспечения безопасности в городе, в сфере роботизации, в виртуальной реальности. Люди, пребывающие в ней с помощью специальных VR-шлемов, должны четко взаимодействовать между собой, синхронно выполнять одну задачу.

Когда стандартизируют

Прежде чем запустить 5G в коммерческую эксплуатацию, операторам, вендорам и регуляторам предстоит решить несколько серьезных проблем. Среди них стандартизация, обеспечение необходимого частотного ресурса, выпуск новой оборудования.

Над созданием стандарта 5G работает международная организация 3GPP, разрабатывающая спецификации для мобильной связи – GSM, GPRS, LTE и LTE Advanced. Также в стандартизации принимают участие ученые, операторы связи и производители оборудования. Пока консорциум не сертифицировал новый стандарт, но разработал так называемую дорожную карту развития 5G. Задачами самого ближайшего будущего являются разработка точных и подробных требований к новой сети, а также обозначение «кандидатных технологий радиоинтерфейсов, входящих в семейство IMT-2020». Ожидается, что это произойдет в 2018 году, тогда будет прописан минимальный функционал нового поколения связи. Вторая волна согласований ожидается в 2020 году.

Одно из базовых требований к новому стандарту – это скорость 1 Гбит/сек. Если кому-то удастся создать технологию, которая может обеспечивать такую скорость, именно эта технология и будет признана новым стандартом.

Когда появится?

Поколения в мобильной связи сменяют друг друга с интервалом примерно в 10 лет. 2G стал революцией для голоса, 3G стал переходом к революции в сфере передачи данных, 4G – собственно революцией в сфере передачи данных.

Планируется, что мобильные сети, предназначенные для потребителей и соответствующие стандарту 5G, появятся около 2020 года. Но первые запуски могут произойти и раньше. Например, уже в 2018 году технологию планируют представить на Олимпиаде в городе ПХенчхане, Южная Корея. В России также в 2018 году Huawei будет тестировать 5G на чемпионате мира по футболу.

Предсказать, когда связь нового поколения появится в Казахстане, достаточно трудно. «5G – это стандарт будущего. Для массового казахстанского потребителя мы сосредоточены на развитии и улучшении качества сети 4G. Сейчас объединенная компания Altel и Tele2 – единственный национальный оператор 4G с республиканским покрытием. И удерживать технологическое преимущество и высокие скорости соединения – наша основная задача на ближайшее время. В наших планах выход на новый уровень – развитие сети нового поколения 4G+ (Advanced LTE) со скоростью мобильного интернета до 300 Мбит/сек. К примеру, сейчас средняя скорость в нашей сети – 15 Мбит/сек.», – говорит Роман Володин, руководитель совместного предприятия «Tele2 Казахстан» и Altel.

Быстрее. Намного быстрее

Во время демонстрационного показа в Вильнюсе Tele2 и производителем телекоммуникационного оборудования Nokia была продемонстрирована скорость мобильного интернета 4,5 гигабайта в секунду. Это позволяет загрузить фильм в HD-качестве за несколько секунд.

Таких показателей удалось достичь благодаря специальному оборудованию, которое Nokia специально привезла в Вильнюс. Пока это громоздкие прототипы, но и первый компьютер занимал целую комнату.

Станция связи AirScale Radio Access, соответствующую предварительным требованиям в стандарте 5G, Nokia создала из компонентов своего оборудования, доступных на рынке. Такой прототип свидетельствует, что связь нового поколения становится реальностью, и позволяет планировать ее применение в работе операторов мобильной связи. Продемонстрированная базовая станция работает на частоте 4,5 ГГц, использует технологию с множественными антеннами и гарантирует предельно малую задержку сигнала – меньше 1 миллисекунды. Для сравнения: скорость мобильного интернета 4G (LTE) обычно составляет 15-50 мегабит в секунду, 4G+ (LTE-Advanced) – 50-150 мегабит в секунду. «Интернет 4G уже изменил понятие нашей мобильности и продолжает изменять привычки в сфере работы, путешествий, развлечений и так далее. Потребности людей и требования, выдвигаемые к интернету, будут расти, и в будущем связь 5G станет просто необходимой. К этому мы готовимся уже сегодня, и с приходом нового поколения связи будем готовы предложить лучшие цены и качество», – говорил генеральный директор «Tele2 Литва» Пятрас Масюлис.

Связь 5G обещает большую скорость скачивания и отправки данных, меньшую задержку сигнала и другие качественные улучшения. Все это означает возможность создания «умных городов», проведения дистанционных хирургических операций, пользование автономными автомобилями, расширение интернета вещей и открытие новых, еще не известных сегодня возможностей применения мобильного интернета.

Поэтому плотный трафик из беспилотных автомобилей, врачи, выполняющие операции в шлемах виртуальной реальности, и сенсоры, которые понимают, что вы проснулись, и включают кофеварку – это уже не кадры из фантастического фильма, а наше ближайшее будущее.

ОБЩАЯ СРЕДНЯЯ СКОРОСТЬ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ ПО ВСЕМУ МИРУ

ОБЩЕЕ **СРАВНЕНИЕ СКОРОСТИ**

Реклама, которая сработала

Как рассказать историю, чтобы продать товар

Адина Байкинова

Реклама «в лоб» перестает действовать, в то время как востребованность нативной рекламы, то есть той, которая выглядит как полезный контент, продолжает расти.

Представьте такую ситуацию: уютно устроившись в кресле у себя дома, вы решаете зайти на новостной сайт и почитать о том, что произошло за день. Вы открываете ресурс и откуда-то сверху начинает «сползать» рекламный баннер с изображением, скажем, нового внедорожника с 50%-ной скидкой. Небольшая надпись в правом верхнем углу гласит: «До перехода на сайт осталось 15 секунд». Пятнадцать секунд тянутся вечность, а реклама начинает раздражать. Закрыв вкладку и перейдя на другой сайт, вы видите заголовок: «10 решений для вашего бизнеса». Если вас хоть капельку волнует будущее сферы, в которой вы заняты (а оно вас волнует), вы, скорее всего, начнете читать подобный материал. Где-то в его середине вам невзначай расскажут о новом приложении для бизнеса, которое упрощает его ведение. Выглядит вполне безобидно? Это как раз то, чего добивались рекламодатели. «Сползающий» баннер и «10 решений для вашего бизнеса» – примеры традиционной и нативной рекламы.

Порядка 44% маркетологов назвали нативную рекламу менее назойливой, 32% отметили, что она увеличивает осведомленность о бренде и генерирует вовлечение.

Корреспондент «Капитал.kz» собрал пять наиболее удачных примеров нативной рекламы, которая, на наш взгляд, действительно сработала.

Старая гвардия

Самым удачным примером олдскульной нативной рекламы можно считать коллаборацию автоконцерна Cadillac и американской газеты Saturday Evening Post. В начале 1915 года детройтский производитель Packard Motors выпустил автомобили с усовершенствованным двигателем. Как это обычно бывает, Cadillac, который на тот момент являлся главным конкурентом Packard Motors, в ответ выпустил свою модель, но дела у компании не шли, а репутация стала страдать. Чтобы дать время инженерам для работы над неудавшимся автомобилем, Cadillac решил выпустить текст о выдающихся поступках, именуемый как «Расплата за лидерство». Бренд компании не был упомянут в самом тексте, но был указан в виде небольшой плашки вверху с девизом компании: «Cadillac. Мировой стандарт». Пока Америка зачитывалась текстом, у Cadillac была возможность исправить ошибки и при этом оставаться на слуху. Элвис Пресли настолько проникся материалом, что сделал копию текста, разместив его в своем доме в Грейсленде.

СТАТИСТИКА РАСХОДОВ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ АМЕРИКИ НА НАТИВНУЮ РЕКЛАМУ

TIME	$200 000
NATIONAL GEOGRAPHIC	$150 000
BuzzFeed	$100 000
psfk	$150 000
ars technica	$75 000
REFINERY29	$30 000
U.S.News & WORLD REPORT	$30 000
REAL SIMPLE	$30 000
cnet	$30 000
National Journal	$25 000

GE, ты просто космос!

Клиент и потенциальный покупатель становится мудрее, а рекламщикам приходится заново изобретать велосипед и продвигать тот же товар, но другими методами. Например, такими: «11 фактов о программе «Аполлон», которых вы не знали». Кстати, это заголовок статьи в американском онлайн-издании Supercompressor, которое в 2014 году опубликовало ряд статей, приуроченных к 45-летию высадки американцев на Луну. При первом взгляде все выглядит вполне безобидно, но потом выясняется, что в материалах говорится о роли автопроизводителя General Electric (GE) в миссиях 1969 года. Как оказалось, такой сторителлинг отлично работает. Эпилогом рекламной кампании GE стала продажа лимитированной версии «космических» кроссовок от того же GE. Читатели, вдохновленные вкладом автоконцерна в космическую программу, раскупили кроссовки менее чем за семь минут.

Полезная география

Удачным примером российской нативной рекламы можно считать совместный проект сетевого издания «Медуза» и ресторанов быстрого питания McDonald's. Так, на сайте «Медузы» был опубликован тест на знание географии. Пользователь должен был ответить на несложные вопросы о расположении российских городов на карте. После каждого ответа на экран выводилась краткая информация о том, что именно в этом городе McDonald's закупает те или иные продукты для собственного производства. Целью проекта было рассказать пользователям, что McDonald's делает упор на местного производителя, а тест подошел для этого как нельзя кстати.

Натив с юмором

Американский интернет-таблоид Gawker вообще не стал заморачиваться с заголовком для нативной рекламы пива Newcastle и сообщил: «Мы замаскировали эту рекламу Newcastle под статью, чтобы вы на нее кликнули». Статья начинается со слов: «Newcastle купила эту рекламу, потому что не может позволить себе рекламу во время Суперкубка». Благодаря юмористическому подходу и честно изложенному материалу его прочли более 28 тыс. человек, а Newcastle удалось продвинуть на рынке свой новый эль Newcastle Brown Ale как раз во время финальной игры за звание чемпиона Национальной футбольной лиги США.

Новое телевидение

Онлайн-издание Wired совместно с американской телекомпанией Netflix опубликовало ряд интерактивных материалов о влиянии новых технологий на развитие телевидения. Материалы созданы в виде видеоинтервью, аудиокомментариев и хроники развития индустрии в целом. Netflix пошли тем же путем, что и Cadillac в свое время: в тексте культуролог Грант МакКрекен рассказывает о влиянии просмотра телевизора, но сам бренд Netflix не упоминается нигде, кроме плашки вверху сайта. Примечательным стал тот факт, что The Wired не стало использовать традиционную баннерную рекламу, которая раньше сопровождала материалы сайта.

Как программы-блокировщики влияют на рекламу в интернете

Вероника Жогова

Основная работа блокировщика рекламы – блокировка всевозможных «всплывающих окон», запросов с веб-страниц и различных рекламных материалов. Количество компаний, которые предлагают подобные услуги на рынке, становится все больше, а их доходы только растут. Но на другой чаше весов находятся медиакомпании, которые стремятся «прорвать» оборону блокировщиков и достучаться до своего потребителя. Доходит до того, что корпорации вынуждены доплачивать разработчикам программ-блокировщиков, чтобы попасть в так называемый «белый лист» и вновь отображаться в браузерах пользователей. Так было с Taboola, Amazon, Microsoft и Google, когда в прошлом году они заключили договор с Adblock Plus. Такие данные приводит в своем материале британское издание The Financial Times. Сделка с совестью не прошла незамеченной, но корпорации отказались комментировать случившееся. Корреспондент делового издания «Капитал.kz» узнал подробнее о программах-блокировщиках и о том, как они влияют на доходы рынка интернет-рекламы.

Поставить «защиту»

Согласно оценкам Global Web Index, блокировщиками пользуется около 38% всех интернет-пользователей в мире. Как показывает исследование компании PageFair, около 419 млн человек блокируют рекламу – это примерно каждый пятый из 1,9 млрд мобильных пользователей в мире. Между тем аналитики компании пришли к выводу, что блокировщики более всего распространены преимущественно в Азиатско-Тихоокеанском регионе. По оценкам той же PageFair, число блокировщиков рекламы в мире еще в 2013 году выросло вдвое. Такую информацию «Капитал.kz» предоставил глава Dentsu Aegis Network Kazakhstan Виктор Елисеев.

«На каждое действие есть свое противодействие. Так, для крупных сайтов просто ограничивают пользователям вход, если у последних установлен блокировщик. Также на рынке появились специализированные решения по обходу блокировок рекламы – таковые предлагают PageFair, Secret Media, Yavli, Sourcepoint USA Inc», – отмечает спикер.

В результате роста распространения блокировщиков рекламы к 2020 году глобальный рынок интернет-рекламы недополучит $27 млрд. Как выяснилось, сам рынок также реагирует на тренд и уже готов поставлять новые продукты, нацеленные на блокировку интернет-рекламы. Например, недавно компания Opera Software разработала собственный блокировщик, который предустановлен в браузере, сообщив, что это будет «первый браузер со встроенной функцией блокировки рекламы».

По словам Нуркена Халыкбергена, управляющего партнера агентства Central Asia Communications, блокировщики интернет-рекламы пользуются очень хорошим спросом и являются актуальным трендом в digital-индустрии.

«За прошлый год рост количества пользователей блокировщиков рекламы на смартфонах, например, составил 90%. Сегодня блокировщики рекламы стоят на каждом пятом смартфоне. Благодаря общему интернет-пространству казахстанцы довольно активно перенимают пользовательский опыт соседних стран, поэтому тренд на программы-блокировщики распространяется и у нас», – сообщил он.

По словам другого спикера – Виктора Елисеева, – говорить о развитии блокировщиков в Казахстане еще рано, так как такие инструменты пока не получили должного развития на рынке.

«К ним прибегают, как правило, лишь отдельные наиболее продвинутые пользователи, глубоко интегрированные в digital-среду и считающие каждую секунду своего времени, проведенного в интернете. На мой взгляд, таких пользователей в нашей стране немного», – говорит эксперт.

Говорить о том, что блокировка рекламы «убьет» рекламу в интернете, пока рано. Вполне возможно, что в будущем доступ к большинству сайтов будет осуществляться по платной подписке. Виктор Елисеев предлагает в этом случае обратить внимание на процесс трансформации самой рекламной коммуникации в интернете, поиск новых подходов к ее созданию и отказ от навязчивых форматов, а также на развитие нативной рекламы.

«Реклама в интернете сегодня становится все более точечной и таргетированной, активно развиваются и соответствующие технологии, ярким примером которых является programmatic buying (автоматизация и оптимизация закупок рекламы, – прим. ред.)», – резюмирует он.

После всего вышесказанного стало понятно, что в будущем нужно будет создавать качественную и приятную для восприятия рекламу, которая не вызовет негатива у пользователей своим количеством и бессмысленной информацией.

Facebook может обойти YouTube

в борьбе за право называться самой популярной платформой для видеорекламы

Олег Ни

Конкуренция за право называться самой эффективной платформой в продвижении видеоконтента в скором времени может значительно обостриться. Несмотря на многообразие альтернативных площадок, таких как Vine, Instagram и Snapchat, основная борьба продолжается между YouTube и Facebook. Причем популярную соцсеть уже сложно остановить в стремлении стать и самой популярной видеоплатформой.

Facebook начал тестирование коротких рекламных видеороликов, которые проигрываются в паузах трансляций в Facebook Live, Также с сентября Facebook запускает поддержку вертикального видео в мобильной новостной ленте. Эти видео, включая рекламные ролики и прямые трансляции live, будут отображаться в вертикальном формате, потому что мобильные пользователи большье времени уделяют просмотру именно вертикального видео по сравнению с горизонтальным.

Интересно, что две трети американских маркетологов считают социальные платформы наиболее важными ресурсами для проведения любых кампаний в сфере цифрового маркетинга. Такие данные содержатся в исследовании, проведенном агентством Advertisers Percepti0ns по заказу Trusted Media Brands. 65% опрошенных сотрудников агентств и маркетологов, работающих на стороне клиента, считают, что социальные медиаплатформы, такие как Facebook, Snapchat и Twitter, являются наиболее желанными партнерами при проведении кампаний с использованием цифрового видео, пишет mediasat.info.

У маркетологов также интересовались их планами относительно использования live, будут отображаться в ближайшие месяцы. В итоге выяснилось, что социальные медиа опережают видеоплатформы в качестве места для размещения живой потоковой видеорекламы.

Однако не все так однозначно. Известно, что Facebook измеряет количество просмотров по первым трем секундам автоматического проигрывания. Это меньше, чем показатели, которыми пользуется YouTube.

Более оптимистичные для YouTube выводы содержатся в обзоре результатов исследования видеорекламы, размещаемой с использованием технологии Programmatic. Согласно этим данным, видимость видеорекламы на сайтах и в приложениях растет, при этом показатели YouTube превышают значения всех основных видеоплатформ. Видимость видеорекламы на компьютерах, мобильных телефонах и планшетах (на всех сайтах, кроме YouTube) составляет 66%. Видимость видеорекламы на YouTube выросла до 93%.

Сейчас во всем мире наблюдается феноменальный рост потребления именно мобильного видеоконтента. Согласно прогнозам Cisco, к 2017 году на долю онлайн-видео придется до 69% от всего коммерческого трафика, а к 2019 году эта цифра достигнет 80%. В результате видеоформат растет в разы быстрее, чем любой другой формат рекламы в мобайле.

Логично, что рекламодатель идет вслед за своими потребителями и усиливает рекламные инвестиции в эти сегменты. Пока до конца неясно, какими измерителями пользоваться при оценке эффективности такой рекламы на новых устройствах, например, таких как Smart TV, но эксперты рынка считают это долгосрочной тенденцией – мобильная видеореклама будет расти.

Поэтому в ближайшие годы видео продолжает оставаться критически значимой составляющей для успешной реализации стратегий интернет-маркетинга.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

УЧЕНИЯ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ МТО

В региональном командании «Юг» Сухопутных войск ВС РК с 25 по 27 августа прошло тактико-специальное учение полка материально-технического обеспечения и базы тыла. Учение проходило по 3 этапам. Первый – приведение части к боевой готовности. На втором этапе военнослужащие совершили марш от пункта постоянной дислокации до полигона «Айша биби». В марше было задействовано около 150 единиц колесной техники: рота подвоза горюче-смазочных материалов, боеприпасов, материально-технических средств, ремонтно-восстановительный батальон и батальон обеспечения полка. На третьем этапе военнослужащие на местности – на полигоне «Айша биби» – развернули хлебозавод по выпечке хлеба, полевую баню, а ремонтно-восстановительный батальон развернул сборный пункт поврежденных машин, на котором ремонтировали машины, которые вышли из строя. Отметим, что данное тактико-специальное учение проводится по плану боевой подготовки. Вперые в этот раз учение проходило совместно с полком МТО и базой тыла. **(пресс-служба МО)**

ВОЙСКА ПОПОЛНИЛИСЬ МОЛОДЫМИ ОФИЦЕРАМИ

В Вооруженных силах Республики Казахстан продолжается пополнение войск молодыми военнослужащими – выпускниками высших военно-учебных заведений и офицерами запаса этого года. В региональном командовании «Астана» на базе войсковой части 46298 проходят учебно-методические сборы с молодыми лейтенантами. Основная цель сборов – вооружить молодых офицеров необходимыми знаниями по приему должности, организации учебного процесса с личным составом и качественного проведения воспитательной и социально-правовой работы. «На ваши плечи ложится огромная ответственность за весь народ, проживающий на территории республики. Вы должны с чувством великого долга перед нашей страной на протяжении всей жизни укреплять, развивать и оборонять наше государство, быть примером всем и во всем», – отметил в своем выступлении начальник сбора войсками регионального командования «Астана» полковник Ермиян Битов. Отметим, что молодое пополнение прибывает практически во все воинские части и подразделения Вооруженных сил РК для прохождения дальнейшей службы. Так, недавно 12 молодых лейтенантов пополнили Военно-морские силы ВС РК, которые окончили Военно-морскую академию Китая, Военно-морскую академию г. Санкт-Петербурга и Военный институт Сухопутных войск. **(пресс-служба МО)**

СОВМЕСТНЫЕ УЧЕНИЯ

На совместном учении с коллективными миротворческими силами ОДКБ «Нерушимое братство-2016» миротворцы на практике отработали действия подразделений в ходе несения службы на мобильном контрольно-пропускном пункте. При проведении миротворческой операции такие подвижные пункты пропуска развертываются районах повышенной опасности, где обстановка требует контроля. Во время проведения таких мероприятий военнослужащие должны не просто соблюдать меры предосторожности, но и вести себя корректно. При этом каждый из них должен быть хорошим психологом: отслеживать реакцию на вопросы и обращать внимание на изменение характера и поведение граждан. Тем временем непосредаку миротворцы отрабатывали еще один эпизод из миротворческой практики – ведение патрулирования местности в пешем порядке. Опытные инструктора продемонстрировали личному составу действия подразделений при сопровождении колонн и грузов, в ходе несения службы на контрольно-пропускном пункте, выполнении задач по охране важного объекта, ведении патрулирования местности в пешем порядке, при блокировании и досмотре населенного пункта, а также при досмотре граждан и транспортных средств. Кроме того, казахстанские миротворцы с коллегами из Армении, Беларуси, Кыргызстана, России и Таджикистана ознакомились с формами и методами работы с беженцами (перемещенными лицами) под патронажем представителей Международного комитета Красного Креста и порядком досмотра людей и транспортных средств на учебном месте, организованном сотрудниками внутренних войск Министерства внутренних дел Республики Казахстан. Такие тактико-строевые занятия проводятся с целью обмена опытом между миротворцами стран ОДКБ. Также они позволяют добиться слаженности действий и взаимопонимания между их подразделениями. После практических занятий на полигоне прошел праздник национальной культуры Республики Казахстана для участников совместного учения коллективных миротворческих сил ОДКБ «Нерушимое братство-2016». **(пресс-служба МО)**

НАШИ НА ФОРУМЕ «АРМИЯ-2016»

ТОО «Казахстан Аселсан Инжиниринг» (КАЕ) на международной военно-технической выставке «Армия-2016» планирует продемонстрировать основную линейку производимой продукции. Так, предприятие представит прицелы ночного видения, тепловизионные системы, а также стабилизированный дистанционно управляемый боевой модуль, интегрированный на боевую колесную машину «Арлан» компании «Казахстан Парамаунт Инжиниринг». Боевой модуль предназначен как для удаленного ведения огня, так и для сопровождения цели, ведения прицельной стрельбы в неблагоприятных погодных условиях, в любое время суток. Наряду с этим КАЕ покажет участникам и гостям форума приборы разведки и наблюдения. Второй международный военно-технический форум «Армия-2016» пройдет с 6 по 11 сентября в Московской области. **(пресс-служба МО)**

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

Ключ к успеху бизнеса — в инновациях, которые, в свою очередь, рождаются креативностью.
Джеймс Гуднайт

Есть главный секрет успеха, с которым не может потерпеть неудачу ни один человек. Его имя — простота, уменьшающая каждую проблему до самого простого.
Генри Детерминг

Для успеха не надо быть умнее других, надо просто быть на день быстрее большинства.
Лео Сцилард

Стремись не к тому, чтобы добиться успеха, а к тому, чтобы твоя жизнь имела смысл.
Альберт Эйнштейн

Как Wargaming переживает кризис и зачем ему Стивен Сигал

Сколько игроков платят за танки в World of Tanks

Адина Байкинова

Популярная многопользовательская игра World of Tanks стала настоящим прорывом белорусской компании Wargaming. «Танки» принесли компании почти $600 млн выручки и буквально захватили игровой мир. Сегодня в «Танки» играют более 110 млн человек, а Wargaming стала одной из крупнейших мировых издателей и разработчиков игр. В интервью деловому изданию «Капитал.kz» руководитель отдела специальных проектов компании Wargaming Алексей Олехнович рассказал о том, как Wargaming переживает кризис и почему игровая индустрия страдает меньше всего.

- Как экономическая ситуация отразилась на бизнесе Wargaming? Стали ли игроки меньше платить за артефакты?

- Безусловно, прошлогоднее падение российского рубля негативно сказалось на долларовой выручке компании, но проекты Wargaming растут и развиваются по всему миру: сейчас количество игроков распределяется примерно 50:50 – 50% в России, 50% – все остальные страны. Для этого мы очень много работаем, в том числе и над локализацией контента – сейчас игра переведена на 39 языков, включая и казахский. К тому же сейчас активный рост переживают мобильная и консольная версии World of Tanks, особенно заметен рост количества игроков в США и Европе. Все эти меры позволили снизить зависимость от рынка СНГ, а значит, легче пережить кризисное время.

В игровой индустрии скачки в количестве платящих пользователей зависят не только от экономической ситуации, но и от изменений в самой игре. В первом случае мы готовы пойти навстречу и зафиксировать курс внутриигровой валюты, что мы и сделали в 2015 году. Во втором есть только одно решение – регулярные качественные обновления и разнообразный контент.

- В чем причина того, что игровая индустрия так хорошо себя чувствует, ведь кризис коснулся всех областей…

- Интернет и развлечения – две сферы, которые очень быстро меняются под воздействием новых технологий, развития телекоммуникаций и многого другого. Это хорошие факторы. Плохих тоже хватает, но прелесть нашего сегмента в его гибкости. Почти любая игровая студия в силах диверсифицировать риски, а крупные компании вообще играют на опережение.

Это заблуждение, что кризис влияет на активность игроков. Интерактивные развлечения – явления, не подверженные никаким кризисам с точки зрения вовлеченности пользователей. Людям нужен простой и понятный отдых, им нужна возможность отвлечься от повседневных забот, которую дают игры. Могут меняться финансовые показатели, но активность – маловероятно.

- Был ли у вас средний чек на одного игрока и насколько он снизился из-за ситуации?

- В World of Tanks на ПК более 110 миллионов регистраций, 40 миллионов из которых приходится на российский регион. Кстати, 1,5 миллиона из этих сорока – пользователи из Казахстана. Доля платящих игроков из общего числа пользователей составляет около 25%. Точные цифры дать сложно. Аудитория неоднородна, и платежные показатели разнятся от сегмента к сегменту. Кроме того, они колеблются в зависимости от сезона.

- В 2014 году игра World of Tanks официально вышла во всем мире. Как вас восприняли на международной арене, и есть ли у вас рынки, которые остаются для вас приоритетными?

- Сложно назвать точный момент выхода игры, в СНГ World of Tanks появилась летом 2010 года и в течение следующего года мы начали работу сервера по всему миру. Если говорить о приоритетных территориях, мы всегда работали глобально, не делая упор на каком-то одном регионе. Несмотря на то, что после кризиса проценты доходов с рынков СНГ изменились и курсы утратили стабильность, Wargaming ориентируется на потребности российского игрока не меньше, чем на нужды западного.

Укрепившись на рынке СНГ, компания занялась диверсификацией продуктовой линейки по рынкам и по платформам. И если еще в 2013 году доля российского сегмента в выручке превышала половину, то к прошлому году получилось существенно перераспределить финансовые корзины и увеличить выручку не только по регионам (Европа, США и Азия), но и игровым платформам. Именно благодаря такой политике кризис на национальных валютных рынках СНГ, которых начался в 2015 году, особого вреда компании не нанес. Безусловно, из-за обесценивания национальных валют средний чек в регионе снизился, однако общие показатели остались прежними за счет новых продуктов и роста аудитории на новых для компании территориях. К примеру, «Танки» на PlayStation 4 хорошо приняли на родине консоли, в Азии, а также в Европе и в США.

Танки против самолетов и кораблей

- Где-то два года назад вы делали экспериментальный мод для Oculus Rift, но потом вроде как все приостановили. Что-то пошло не так? Или сама аудитория оказалась не готова к играм в VR?

- Ни для кого не секрет, что любая система стремится к упрощению. Чем проще получить доступ к продукту, тем более массовым будет охват. Именно поэтому со смартфонов играют все, с компьютеров – почти все, с консолей – многие. А по мере приобретения дополнительных девайсов – джойстиков, датчиков движения, шлемов, очков – охват падает.

Современные технологии врываются в нашу жизнь и все меняют. Уже есть взрослые люди, которые не помнят дисковых телефонов. Может быть, завтра VR-девайсы будут раздаваться почти бесплатно (подарком к еде на вынос или к фастфуду). Тогда масштаб будет огромен, а количество продуктов под VR увеличится. Пока мы все с интересом смотрим за развитием этого тренда. Что будешь дальше – время покажет. Наш мод все еще существует и поддерживается, однако на тот момент его запуска аудитория была недостаточно готова принять новинку.

Необходимо, чтобы большая часть пользователей была заинтересована в продукте. Планы по разработке по-настоящему важных вещей пока не позволяют отвлекаться на ничи (особенность, – прим. ред.) для ограниченного круга игроков. Тем не менее мы следим за технологиями и если потребуется, быстро подхватим.

- У вас есть ряд проектов с не менее крупными игроками на рынке, но из разных отраслей. Например, недавно вы запустили проект совместно с «Белавиа», когда выкрасили их самолет в цвета World of Tanks. Расскажите, как происходил процесс согласования и как «Белавиа» отнеслась к вашему предложению?

- Это правильно и здорово, когда два крупных бренда объединяются для того, чтобы создать интересный и яркий продукт. В данном случае это проект, который работает на повышение престижа Беларуси и нашего IT-сектора. Черный самолет World of Tanks узнают везде, где летает Belavia, и нигде он не остается незамеченным. Нам есть чем гордиться, и мы рады, что можем об этом рассказать практически всему миру.

- А что можете сказать насчет работы Wargaming и Стивена Сигала? Для чего вы пригласили его присоединиться к команде World of Warships. Почему для роли эксперта был выбран именно этот актер и как его навыки помогут развитию игры?

- В одном из самых знаменитых его фильмов «В осаде» Стивен в одиночку освободил целый линкор «Миссури» от террористов. Кстати, первый свой бой в WoWs он провел на очень похожем корабле Iowa. Мы подумали, что именно такого человека нам не хватает – мужественного и решительного, человека, который сможет помочь команде проекта сделать бои в игре еще более захватывающими и эпичными. Поэтому и пригласили Стивена на должность эксперта по героическим сражениям.

- В августе World of Tanks исполнилось 6 лет. Не видите ли вы снижения пользовательского интереса к игре? «Танки» все так же популярны?

- Шесть лет для любого продукта, особенно для продукта в игровой индустрии, – это серьезный «возраст». С одной стороны, «Танки» остались той игрой, в которую мы с таким удовольствием окунулись почти шесть лет назад. С другой стороны, это постоянно меняющаяся вселенная. Новые машины, карты, нации и многое другое. Онлайн-игры постоянно развиваются, поэтому действительно хорошие проекты имеют долгую историю. Мы не чувствуем снижения интереса. Наоборот, в некоторых регионах, например, в Казахстане и Центральной Азии, он становится еще больше.

Команда разработки не расслабляется и держит руку на пульсе. Наша цель – оптимизировать игровой процесс и делать проект таким, каким его хотят видеть геймеры. Первое большое изменение – глобальный ребаланс техники. От слов к делу: в середине июня мы запустили тестовый сервер «Песочница». Игроки, лидеры мнений и киберспортсмены на протяжении четырех недель тестировали новую ролевую модель техники. Как только собранная информация будет обработана, сервер возобновит работу.

- Насколько игры-сиквелы World of Tanks – «Самолеты» и «Корабли» – оправдали ваши надежды? Я так понимаю, что они не стали такими же популярными, как World of Tanks?

- На самом деле сравнивать «Корабли» и «Танки» не совсем корректно. Особенно мерить их по популярности. Важно понимать, что хоть обе игры и принадлежат к вселенной Wargaming, они обладают двумя разными геймплеями. В World of Warships игрок командует огромной махиной, несущей на борту мощное вооружение. Снаряды пролетают по нескольку десятков километров, а сами корабли медлительны и неповоротливы по сравнению с быстрыми и динамичными танками.

Разнится и аудитория. Поклонники морских сражений – любители стратегий, в то время как в «Танки» приходят за бодрыми боями и экшеном. Спустя год с момента релиза игры она получила порядка 6,5 миллионов регистраций и очень лояльную аудиторию.

Проект World of Warplanes, очевидно, оказался не столь массовым и популярным, как мы ожидали. Тому есть множество причин, одна из которых – игра оказалась достаточно сложной для освоения. Однако самое главное то, что проект собрал свою лояльную аудиторию и продолжает развиваться: выходят обновления, добавляются новые самолеты, а разработчики делают все, чтобы порадовать игроков.

- При запуске сиквелов не было ли опасения, что часть аудитории «Танков» покинет игру и перейдет в «Самолеты» или «Корабли»?

- Определенные опасения, безусловно, существовали, однако мы приложили максимум усилий для привлечения новой аудитории. Как в процессе разработки, так и сейчас, проводятся исследования, собирается статистика, и на данный момент с уверенностью можно сказать, что более 70% игроков сиквелов никогда не играли в «Танки».

- Сейчас на рынке наблюдается тенденция перехода к играм на мобильных устройствах и планшетах. Вы ведь в 2013 году презентовали собственную мобильную платформу и анонсировали World of Tanks Blitz. Насколько проект оказался успешным?

- World of Tanks Blitz, будучи не самой простой игрой для мобильной платформы, востребован аудиторией – игра насчитывает более 55 000 000 пользователей (это количество скачиваний для всех платформ – iOS, Android, Windows 10 и Mac).

С развитием технологий и появлением альтернативных моделей финансирования рынок мобильных игр заполонили продукты на любой вкус и цвет.

Рынок перенасыщен, и игры становятся частью жизни обычных людей. Мобильный сегмент расширяется: совокупный доход за 2015 год составил около 30 миллиардов долларов. Пробиться в первые строчки сторов становится все труднее. Там укрепились ведущие free-to-play проекты с миллионами регистраций. Мы рады, что получилось занять место среди лучших.

4 тренда ушедшего лета. Чем мы занимались эти три месяца?

Олег Ни

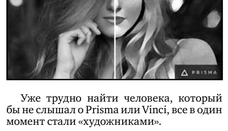
Искали Пикачу

Это была настоящая лихорадка, все сходили с ума от игры Pokemon Go. Это первая мобильная игра от компании Nintendo для смартфонов, в основе которой лежит совмещение технологий дополненной реальности и геолокации. То есть игроки ходили по улицам с включенным приложением и искали покемонов в реальном мире – по пути домой и на работу, в офисах, парках и других публичных местах. К концу лета популярность игры пошла на спад. В июле число загрузок Pokemon Go превысило отметку в 100 млн, а дневной доход приложения на устройствах под управлением iOS и Android достиг $10 млн. За первый месяц с момента запуска игра заработала $200 млн.

Но, как пишет издание Bloomberg со ссылкой на данные инвестиционной Axiom Capital Management, ажиотаж в отношении игры Pokemon Go прошел, и интерес начал активно снижаться. Более того, охлаждение интереса – это часть общего тренда, который в целом относится к технологиям дополненной реальности.

Были художниками

Настоящим вирусом этого года стали приложения по обработке фотографий, которые используют технологию искусственного интеллекта и нейронных сетей. Для обработки фотография загружается на сервера компании и спустя короткое время возвращается на телефон в измененном виде.



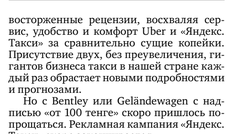
Уже трудно найти человека, который бы не слышал о Prisma или Vinci, все в один момент стали «художниками».

Пользователям Prisma доступны более 30 эффектов, среди которых легко найти подходящий, приложение Vinci, созданное на хакатоне «ВКонтакте», является почти точной копией Prisma и использует 20 разнообразных фильтров. Они также имитируют стили известных художников, но более сильно влияют на фотографию, нежели аналогичные от Prisma.

По данным аналитиков из Nuance, спрос на приложения можно охарактеризовать как импульсный. Пользователь начинает пробовать все встроенные фильтры, картинки заполняют соцсети, друзьям нравится, возникают цепная реакция и прирост количества скачиваний в геометрической прогрессии. Но бесконечно этот процесс продолжаться не может – за периодом «хайпа» всегда следует спад.

Заказывали Uber и «Яндекс. Такси»

Этим летом в Алматы и Астане были запущены долгожданные сервисы по вызову такси. Uber и «Яндекс.Такси» достаточно громко и уверенно зашли на казахстанский рынок. Алматинцы и астанчане, которым первым посчастливилось оценить все прелести лучших европейских традиций, до сих пор наперебой делятся в социальных сетях своим опытом поездки посредством данных мобильных приложений, а медийные лица республики пишут



восторженные рецензии, восхваляя сервис, удобство и комфорт Uber и «Яндекс. Такси» за сравнительно сущие копейки. Присутствие двух, без преувеличения, гигантов бизнеса такси в нашей стране каждый раз обрастает новыми подробностями и прогнозами.

Но с Bentley или Geländewagen с надписью «от 100 тенге» скоро пришлось попрощаться. Рекламная кампания «Яндекс. Такси» скоро заканчивается.

Катались на гироскутерах

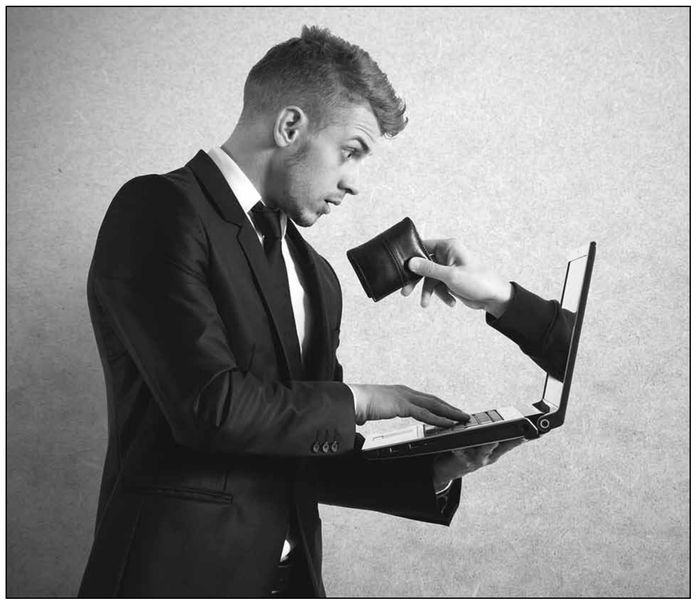
Они начинают захватывать улицы мегаполисов. Персональный электротранспорт, или гироскутер, – это два колеса, расположенные на одной оси. Он автоматически балансирует при изменении положения корпуса человека и уже получил название транспорта будущего.

Главная причина популярности гироскутера – это легкость управления и маневренность, научиться кататься на таком скутере можно буквально за несколько минут. За счет мобильности, удобства, малых габаритов и легкости в освоении гироскутерами пользуются и дети, и пожилые люди.

Не успело новое средство передвижения стать известным, как начались патентные войны между компаниями, которые претендуют на весомую часть рынка. Печально, но факт: слава гироскутера распространилась по миру именно благодаря суете с авторскими правами.

Надо признаться, пока гироскутеры многих раздражают из-за своего прямолинейного маркетинга. Они больше напоминают очередную спекуляцию трендсетеров, настоящее значение которой можно оценить лишь спустя время.

Новый закон о платежных системах. Готовы ли вы к переменам?



Олеся Кириловская, старший менеджер по юридическим вопросам Deloitte TCF, LLP
Жулдыз Ильясова, юридический консультант Deloitte TCF, LLP

26 июля 2016 года президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев подписал Закон Республики Казахстан «О платежах и платежных системах», который был опубликован 10 августа и вступит в силу 10 сентября (по истечении 30 календарных дней с момента опубликования).

Этот закон впервые вводит регулирование этому участию такие ПС значительно дешевле и более доступны, поскольку не требуют открытия банковского счета. Более того, в рамках мобильных ПС клиенты могут не только платить за электричество, водоснабжение, телевидение, но также и производить платежи по займам микрофинансирования и осуществлять благотворительные взносы. Интересен тот факт, что МПС больше распространены в тех странах, где традиционные банковские услуги не очень сильно развиты либо охватывают небольшую часть населения, в то время как большинство людей, не имея доступа к банковским услугам по тем или иным причинам, имеют мобильные телефоны и интернет, что позволяет им пользоваться МПС.

На данный момент в Республике Казахстан правовое регулирование ПС активно пользуются во всем мире и являются передовой технологией на рынке платежных услуг. В настоящее время ввиду быстрого развития технологий и глобализации во всем мире МПС активно развиваются. Среди стран, в которых наиболее успешно функционируют МПС, – Кения, Филиппины, Сингапур. К примеру, в Кении развитие достигло уровня, при котором производятся внутри одной мобильной ПС, в рамках которой клиенты платят за товары и услуги с помощью мобильных денежных средств без обязательного использования банковского счета. Благодаря этому услуги такие ПС значительно дешевле и более доступны, поскольку не требуют открытия банковского счета. Более того, в рамках мобильных ПС клиенты могут не только платить за электричество, водоснабжение, телевидение, но также и производить платежи по займам микрофинансирования и осуществлять благотворительные взносы. Интересен тот факт, что МПС больше распространены в тех странах, где традиционные банковские услуги не очень сильно развиты либо охватывают небольшую часть населения, в то время как большинство людей, не имея доступа к банковским услугам по тем или иным причинам, имеют мобильные телефоны и интернет, что позволяет им пользоваться МПС.

На данный момент в Республике Казахстан правовое регулирование ПС активно развивается. В первоначальной версии законопроекта предлагалось разрешить операторам мобильной связи использовать баланс эфирного времени в целях осуществления платежей. Данное предложение, хотя и не позволяло операторам мобильной связи совершать банковские операции, но давало им возможность взаимодействовать с банками путем расширения спектра предоставляемых в настоящее время услуг. Введение поправок было встречено сопротивлением со стороны банков, которые полагали, что такие поправки позволят операторам мобильной связи производить часть банковских операций, что является неприемлемым ввиду того, что в отличие от деятельности банков деятельность сотовых операторов недостаточно урегулирована, и такие операторы не имеют лицензии на ведение банковской деятельности.

Принятая редакция закона не предусматривает возможности использования баланса эфирного времени для оплаты услуг. Закон устанавливает, что взаимодействие между банками и операторами мобильной связи должно осуществляться на основании договора, который позволил бы операторам мобильной связи направлять инструкции банку на передачу денежных средств с банковского счета клиента банка. Способы, посредством которых клиент будет отправлять такие инструкции банку, должны быть урегулированы договором, заключенным между клиентом и банком, по условиям которого банк сможет получать такие инструкции от оператора мобильной связи. Оператор мобильной связи будет передавать инструкции банку способом, который будет определен в договоре между сотовым оператором и банком. Таким образом, вопреки ожиданиям, закон не внес существенных изменений в подход к регулированию МПС.

Еще одной важной новеллой закона является ограничение деятельности операторов системы электронных денег. Так, ранее в соответствии с законом оператором системы электронных денег мог быть только банк, организация, осуществляющая отдельные виды банковских операций, или платежная организация. Следовательно, круг лиц, которые могут быть операторами электронных денег, ограничен законом, что может быть важно для компаний, которые планируют вести подобную деятельность. Теперь для соблюдения требований закона им необходимо либо получить лицензию на осуществление банковской деятельности или ее отдельных видов, либо пройти регистрацию в качестве платежной организации, понятие которой было введено данным законом. В настоящее время законодательство не содержит требований о лицензировании деятельности платежной организации – требуется лишь учетная регистрация в Национальном банке Республики Казахстан и включение в реестр платежных организаций. В то же время закон содержит определенные требования к платежным организациям и их руководителям, а также некоторые ограничения для деятельности платежных организаций.

Последним в нашем обзоре, но далеко не последним по значимости нововведением закона является введение понятия «эскроу-счет». Схема эскроу-счета широко распространена за рубежом и на практике используется в Республике Казахстан, однако только сейчас она была закреплена законодательно. Так, эскроу-счет определен законом как «текущий или сберегательный счет, открываемый клиентом на имя третьего лица с ограничением права данного лица на совершение расходных операций по банковскому счету до наступления или выполнения им условий, определенных клиентом. В случаях неисполнения лицом, на имя которого открыт эскроу-счет, условий, определенных клиентом, и истечения срока наступления или выполнения таких условий по договору банковского счета банк возвращает деньги клиенту, открывшему эскроу-счет». При этом важно учесть, что на денежные средства, находящиеся на эскроу-счете, не допускается обращение взыскания иными способами, кроме как по решению суда, что обеспечивает некоторую защиту при использовании данной схемы, поскольку безакцептное списание денег с эскроу-счета запрещено. Данное положение крайне важно при использовании эскроу-счета для оплаты при осуществлении коммерческих операций.

Резюмируя, хотелось бы отметить, что принятие закона является шагом к прогрессивному развитию альтернативных платежных систем в Республике Казахстан, которое позволит еще на шаг приблизить страну к мировому уровню использования прогрессивных платежных решений.

Новинки законодательства

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

Введен запрет на вывоз с территории Республики Казахстан отходов и лома черных металлов

Приказом министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 2 августа 2016 года № 588 введен запрет на вывоз с территории Республики Казахстан отходов и лома черных металлов

В соответствии со статьей 18 Закона Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года «О регулировании торговой деятельности», статьями 46 и 47 Договора о Евразийском экономическом союзе, а также раздела 10 Приложения 7 к данному Договору, введен запрет сроком на шесть месяцев на вывоз с территории Республики Казахстан отходов и лома черных металлов (код ТН ВЭД ЕАЭС 7204), за исключением отходов и лома легированной стали, в том числе коррозионностойкой стали (коды ТН ВЭД ЕАЭС 7204 21 100 0, 7204 21 900 0) и прочей (код ТН ВЭД ЕАЭС 7204 29 000 0).

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Утверждены Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом

Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом (приложение 2 к приказу Министра по инвестициям и развитию Республики Казахстан от 30 апреля 2015 года № 545)

Правила перевозок грузов железнодорожным транспортом разработаны в соответствии с Законом Республики Казахстан от 8 декабря 2001 года «О железнодорожном транспорте» и определяют порядок перевозки грузов железнодорожным транспортом в Республике Казахстан.

Перевозка грузов железнодорожным транспортом в международном и транзитном сообщении через Республику Казахстан осуществляется в соответствии с законодательством Республики Казахстан и международными договорами, ратифицированными Республикой Казахстан.

Технические условия размещения и крепления грузов, порядок и условия перевозок жидких грузов наливом, опасных грузов, не предусмотренные настоящими Правилами, устанавливаются международными соглашениями (договорами) принятыми в рамках Организации сотрудничества железных дорог и Совета по железнодорожному транспорту стран-участниц Содружества независимых государств (далее - СНГ), Грузии, Республики Латвия, Республики Литва и Эстонской Республики и иными международными соглашениями (договорами), участником которых является Республика Казахстан.

Для осуществления перевозки грузов между перевозчиком и грузоотправителем заключается договор перевозки, по которому перевозчик обязуется своевременно и в сохранности доставить вверенный ему грузоотправителем груз, со станции отправления до станции назначения и выдать грузополучателю, а грузоотправитель (грузополучатель) обязуется оплатить перевозку груза и обеспечить его приемку.

Договор перевозки грузов оформляется составлением железнодорожной транспортной накладной.

Накладная с проставленным накладным штемпелем и выданная на ее основании перевозчиком грузоотправителю квитанция о приеме груза (при перевозке в международном сообщении - дубликат накладной) подтверждают заключение договора перевозки.

Договор перевозки считается исполненным после получения грузополучателем или лицом, им уполномоченным железнодорожной транспортной накладной и подписания им дорожной ведомости, а также приемосдаточных документов о приеме груза (ведомости подачи-уборки вагонов, памятка приемосдатчика).

Централизованное управление и организация перевозочного процесса, оказание перевозчикам грузов услуг магистральной железнодорожной сети осуществляются Национальным оператором инфраструктуры.

Перевозчик для выполнения своих обязательств по перевозке грузов пользуется услугами магистральной железнодорожной сети, которые предоставляет Национальный оператор инфраструктуры.

Национальный оператор инфраструктуры обеспечивает пропуск подвижного состава по магистральной железнодорожной сети, исходя из требований эффективного использования технических средств и обеспечения безопасности движения на железнодорожном транспорте, осуществляет координацию, централизованное управление и организацию перевозочного процесса.

Грузоотправитель, грузополучатель для выполнения сопутствующих перевозке грузов работ, могут пользоваться услугами ветвевладельца, перевозчика, экспедитора, владельца подвижного состава, и других лиц, на основании договора, при условии обеспечения безопасности движения, технических средств и подвижного состава.

Оператор вагонов (контейнеров) оказывает услуги по обеспечению участников перевозочного процесса на договорной основе вагонами (контейнерами), распределению и управлению движением вагонов (контейнеров), а также участвует на основе договора с перевозчиком в перевозочном процессе путем оказания услуг оператора вагонов (контейнеров).

Подъездные пути, их сооружения и устройства должны обеспечивать ритмичную погрузку, выгрузку (разгрузку) грузов, маневровую работу в соответствии с грузооборотом, а также рациональное использование подвижного состава.

Стоимость услуг перевозчика, участников перевозочного процесса и иных лиц, привлекаемых для организации и/или выполнения связанных с перевозкой груза услуг, определяется сторонами договора перевозки груза.

Перевозка грузов по магистральной железнодорожной сети осуществляется перевозчиком на основании принятой заявки грузоотправителя на перевозку грузов.

Перевозчики на основании заявок грузоотправителей формируют план перевозок грузов и предоставляют Национальному оператору инфраструктуры заявку на включение их поездов в график движения.

Исполнение заявки на перевозку груза по согласованному плану учитывается перевозчиком в учетной карточке грузовой отправителя в порядке, установленном настоящими Правилами.

Перевозка грузов осуществляется локомотивной тягой перевозчика или оператора локомотивной тяги в вагонах (контейнерах) перевозчика, грузоотправителя (грузополучателя) или оператора вагонов (контейнеров).

Правила вводятся в действие по истечении десяти календарных дней после дня их первого официального опубликования.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЯПОНИЯ И РК УКРЕПЛЯЮТ СОТРУДНИЧЕСТВО

В 2017 году ожидается запуск новых инвестиционных и производственных проектов на территории Казахстана с участием японского капитала. В связи с этим министр иностранных дел РК Ерлан Идрисов на полях международной конференции «Построение мира без ядерного оружия» обсудил с парламентским вице-министром иностранных дел Японии Мотоме Такисавой вопросы сотрудничества. В ходе встречи стороны обсудили состояние и перспективы политического и экономического сотрудничества обеих стран в контексте предстоящего в ноябре визита президента Нурсултана Назарбаева в Японию. Кроме того, дипломаты обсудили ожидаемое 6-е заседание совместной комиссии правительственного и частного секторов Казахстана и Японии по экономическому сотрудничеству. Ерлан Идрисов подчеркнул, что Япония для Казахстана является союзником в деле ядерного разоружения и нераспространения, а также мирного использования атомной энергии. **(МИД РК)**

ТАБАЧНАЯ ОТРАСЛЬ В ЗОНЕ РЕГРЕССИИ

Объемы производства сокращаются с 2013 года, текущий год продолжает негативный тренд: выпуск за 7 месяцев снизился в сравнении с аналогичным периодом годом ранее на 7%. Цена за пачку сигарет выросла год к году на 11,1%, составив по итогам июля в среднем по стране 311 тенге. За январь-июль 2016 в Казахстане было выпущено 10,1 млрд сигарет, черут, сигарилл, сигарет и папирос из табака и его заменителей против 10,9 млрд в аналогичном периоде годом ранее (минус 7%). Это соответствует прошлогодней тенденции спада (январь-июль 2015-го уступали показателям первых 7 месяцев 2014 года на 15,7%). Падение объемов производства в секторе отмечается с 2013 года (минус 5,1% к 2012). 2014-й уступал 2013 году на 2,2%, еще более значительный спад зафиксирован в 2015-м – минус 21,9% к 2014-му. Судя по показателям начала текущего года, можно предположить, что и 2016 год по своим итогам покажет дальнейшее сокращение сектора. Цены в секторе увеличились год к году на 11,1% в среднем по РК, составив по итогам июля 311 тенге за пачку. Дороже всего среди крупных городов и мегаполисов РК сигареты стоили в Астане (339 тенге за пачку, плюс 11,5% за год), дешевле всего – в Семее (282 тенге за пачку, плюс 2,9% за год). Наиболее значительное удорожание отмечено в Кызылорде – сразу плюс 25,6% до 294 тенге за пачку. Одна из причин удорожания в секторе связана с тем, что с начала текущего года ставка акциза на тысячу сигарет была увеличена до 5 тыс. тенге вместо 3,9 тыс. тенге в 2015 году. Для сравнения: в 2012 году этот показатель составлял всего 750 тенге. **(energyprom.kz)**

ПОЛЬША НАЛАДИТ ПРОИЗВОДСТВО ПЛИТКИ В РК

Акимат Актюбинской области Казахстана и польское Лодзинское воеводство в ходе поездки делегации облакимата в Польшу подписали меморандум о сотрудничестве. «Логическим завершением поездки стало подписание меморандума о сотрудничестве, который будет способствовать расширению двустороннего торгово-экономического и научно-культурного сотрудничества, обмену опытом в области поддержки малых и средних предприятий, созданию совместных предприятий в приоритетных секторах экономики сторон», – отмечается в сообщении. Согласно информации, полякам предприятия намерены создать в Актюбинской области совместные предприятия (СП) по производству и расширению ассортимента керамических плиток, модернизации и локализации производства канализационных очистных сооружений. «В частности, компания CIECH рассматривает возможности реализации проекта по производству кальцинированной соды, компания Paradyz намерена создать совместное предприятие по производству керамической плитки, компания Ecolog планирует участвовать в проектах по модернизации канализационных очистных сооружений, а также рассматривает возможности локализации производства очистных сооружений на территории области», – указывается в сообщении. Товарооборот между Актюбинским регионом и Польшей в 2015 году составил 37,3 млн долларов, в том числе экспорт – 29,1 млн долларов, импорт – 8,1 млн долларов. Основная продукция, экспортируемая из Актюбинской области в Польшу: ферросплавы, сырая нефть и нефтеродукты, нефтяные газы и газообразные углеводороды. В структуру импорта Актюбинской области входят мебель, овощи и фрукты, текстильные изделия. **(Интерфакс-Казахстан»)**

В АКТОБЕ НАЛАДИЛИ ПРОИЗВОДСТВО КОНСЕРВОВ

В Актобе запустили новое производство консервной продукции. Новый комбинат будет выпускать 5 тыс. тонн консервов в год. Генеральный директор Самат Калдыгулов рассказал, что общая стоимость проекта составляет 550 млн тенге. Проектная мощность составляет 1500 т колбасных изделий в год, 4680 т консервных изделий, 300 т полуфабрикатов. В результате реализации проекта создано 60 рабочих мест. «В целях выполнения поручения главы государства по обеспечению продовольственной безопасности, в нашей области принимаются меры по поддержке субъектов предпринимательства, оказания содействия товаропроизводителям. В результате в области открываются новые производства, которые позволят снизить импорт, обеспечить актюбинцев собственной высококачественной продукцией», – считает акин Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев. **(соб. инф.)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ТАКИЕ ЛИЦЕНЗИИ ИМ НЕ НУЖНЫ

Азербайджан отказался принять три лицензии на участие в Паралимпийских играх 2016 года в Рио-де-Жанейро, отобранные у россиян. Об этом заявил министр молодежи и спорта страны Азад Рагимов. Президент Паралимпийского комитета России Владимир Лукин, шеф миссии сборной команды России на XV Паралимпийских летних играх 2016 года в г. Рио-де-Жанейро (Бразилия), председатель исполкома, первый вице-президент ПКР Павел Рожков на спортивной базе «Озеро Круглое» и УТЦ «Новогорск» встретились со спортсменами и тренерами паралимпийских сборных команд России по летним видам спорта. «Завоеванные российскими спортсменами лицензии неизвестным нам способом были распределены между спортсменами других стран. Азербайджану достались три лицензии. Но мы их не заработали», – сказал министр. Ранее сообщалось, что после перераспределения лицензий отстраненных от Паралимпиады-2016 россиян несколько десятков дополнительных квот получила сборная США, а еще 17 лицензий – команда Украины. 23 августа Спортивный арбитражный суд (CAS) запретил российским паралимпийцам участвовать в Играх в Рио, отклонив апелляцию спортсменов. Паралимпиада-2016 в Бразилии пройдет с 7 по 18 сентября. **(Интерфакс»)**

КОНОПЛЯНКА ПЕРЕШЕЛ В «ШАЛЬКЕ»

Полузащитник сборной Украины Евгений Коноплянка перешел из испанской «Севильи» в немецкий «Шальке». Об этом сообщает пресс-служба клуба из Германии. «Шальке» арендовал украинца на один год с правом выкупа. 26-летний футболист выбрал себе 11-й номер. По информации испанской газеты Marca, немецкий клуб сможет выкупить Коноплянку летом 2017 года за 15 миллионов евро. 40 процентов от этой суммы получит украинский «Днепр». 25 августа сообщалось об интересе к украинскому игроку со стороны российских «Спартака» и «Зенита». Коноплянка перешел в «Севилью» в июле 2015 года из «Днепра» на правах свободного агента. В прошлом сезоне Коноплянка провел за «Севилью» 52 матча во всех турнирах, в которых сумел забить восемь мячей и сделать девять результативных передач. В составе сборной Украины хавбек принял участие во всех трех матчах Евро-2016. **(lenta.ru)**

РОСБЕРГ ПОБЕДИЛ В БЕЛЬГИИ

Немецкий пилот «Формулы-1» Нико Росберг, выступающий за команду Mercedes, выиграл Гран-при Бельгии. Вторым финишировал австралиец Даниел Риккьярдо (Red Bull), третьим – британец Льюис Хэмилтон, который так же, как и Росберг, представляет Mercedes. Россиянин Даниил Квят, выступающий за команду Toro Rosso, пришел к финишу 14-м. 27 августа Росберг выиграл квалификацию Гран-при Бельгии, Квят занял 19-е место. Лидерство в общем зачете сохранил Хэмилтон, у него в активе 235 очка, на счету Росберга – 223. На третьем месте остался Риккьярдо (151). Квят – 14-й (23). Следующий этап чемпионата «Формулы-1», Гран-при Италии, пройдет 2-4 сентября. **(lenta.ru)**

ДЖО ХАРТ В «ТОРИНО»

Вратарь сменил АПЛ на Серию А. Голкипер «Манчестер Сити» успешно прошел медобследование и подписал контракт с туринской командой, где он проведет в аренде ближайший сезон. Во вторник Харт прилетел в Турин на частном самолете в сопровождении своего агента. Позже в сети появились фотографии, на которых он позирует с футболкой и шарфом итальянского клуба. Как сообщает Daily Mail, туринцы будут платить 40 процентов зарплаты футболиста, которая составляет около 158 тыс. евро в неделю. Оставшиеся 60 процентов (около 93 тыс.) будут выплачивать «горожане». Джо Харт стал третьим вратарем «Сити» после подписания «горожанами» Клаудио Браво из «Барселоны». В прошедшем сезоне Джо провел в составе «МС» 47 матчей, в которых пропустил 48 голов. «Торино» в двух первых турах нового сезона пропустил пять мячей. **(eurosport.ru)**

КОНФЛИКТ ИСЧЕРПАН

Представительница борьбы Инна Тражукова приняла извинения главы Федерации спортивной борьбы России (ФСБР) Михаила Мамиашвили, инцидент исчерпан в досудебном порядке, заявил адвокат спортсменки Сиражутдин Атаев. В среду Мамиашвили принес извинения борцу Инне Тражуковой на официальном сайте ФСБР, заявив, что инцидент на Олимпиаде в Рио-де-Жанейро был вызван огромным напряжением и нервозностью. Тражукова 19 августа заявила, что после проигранной накануне схватки за бронзовую медаль Игр-2016 Мамиашвили публично унизил ее при свидетелях и ударил два раза по лицу, а также сообщила, что намерена подать заявление в прокуратуру. Позже глава ФСБР обвинил Тражукову в предательстве. **(rsport.ru)**

ДЕ ЙОНГ ПОПОЛНИЛ РЯДЫ «ГАЛАТАСАРАЯ»

Контракт Де Йонга с турецким клубом рассчитан на два года. Условия сделки не разглашаются, но ранее сообщалось, что «Лос-Анджелес» расторгнет контракт с 31-летним футболистом, чтобы разгрузить зарплатную ведомость. Ранее Найджел выступал за «Аякс», «Гамбург», «Манчестер Сити» и «Милан». Вместе со сборной Голландии Де Йонг дошел до финала ЧМ-2010. В MLS-2016 полузащитник провел 16 матчей, получил 3 желтых и одну красную карточку. **(eurosport.ru)**

Можно ли считать предметы искусства новым видом инвестиций

Эмерик Тюл об инвестициях и эстетике прекрасного

Адина Байкинова

Искусство, которое ранее было доступно лишь избранным, становится общедоступным. Музеи, бьеннале и различные частные выставки – все это приближает нас к миру искусств, но среди посетителей находятся и те, кто рассматривает предметы искусства в качестве подходящего варианта для инвестиций. Почему бы и нет? Если вдуматься, то никакая игра на бирже или скупка акции технологичных гигантов не может гарантировать сохранности вложенных средств. В то время как картины искусства из года в год растут в цене, остается только найти то, во что стоит вложиться. Эстетика и духовная пища в этом случае разговор отдельный. Частные галереи, словно витрины дорогих магазинов, сияют и приглашают вложиться в очередной шедевр.

Корреспондент «Капитал.kz» встретился с Эмериком Тюлом, директором LINK Management, который рассказал, как сегодня развивается международный арт-рынок и можно ли считать предметы искусства новым видом инвестиций.

- Арт-ярмарки являются частью экосистемы, но их сосредоточенность на продажах отвлекает внимание от искусства. Не кажется ли вам, что такие мероприятия способствуют тому, что искусство не доходит до своей аудитории?

- Да, такие мероприятия действительно стали неотъемлемой частью арт-рынка в целом. В настоящее время они представляют собой значительный канал продаж, которым активно пользуются различные галереи. Но нельзя забывать, что это также и способ получить признание и авторитет среди ценителей, а также помогает укрепить бренд и дает возможность привлекать новых художников. Это правда, что такие ярмарки не всегда лучшая среда, чтобы наслаждаться искусством, но именно они позволяют коллекционеру открывать новые таланты и стимулировать интерес публики. Узнать о художнике можно позже, например, через литературу, которая представлена на выставках.

- В отличие от многих музеев по всему миру, которые предлагают бесплатный вход, билеты на выставки и ярмарки обходятся недешево. Чем обусловлена такая цена?

- Думаю, это происходит потому, что основная цель таких мероприятий – это продажа предметов искусства. Исторически так сложилось, что количество людей, которые посещает такие мероприятия, строго ограничено. Музеи, напротив, созданы для того, чтобы люди учились воспринимать искусство. На частных выставках больше времени уделяется просмотрам и оценке, налаживанию диалога с галеристами. Все это ограничивает число посетителей. Искусство всегда была территорией аристократов и богатых людей, но за последние 10 лет арт-рынок сильно изменился. На мой взгляд, за этот период произошел некий взрыв числа коллекционеров, который стимулировал создание множества художественных выставок. Сейчас у коллекционеров есть возможность найти галереи и ярмарки, которые не требуют предварительной платы за вход, но они также предлагают аналогичные произведения искусства. Не стоит забывать и об онлайн-выставках, которые получили большое распространение в интернете. Такие выставки вообще не требуют каких-либо входных взносов.

- По мере того, как финансовые рынки и налоговые льготы становятся более регулируемыми, бизнесмены обращают свое внимание на искусство и арт-ярмарки и рассматривают их как способ сохранения денежных средств. По-вашему, являются ли инвестиции в искусство хорошим вариантом для тех, кто не хочет вкладывать в акции или бизнес?

- Тенденция диверсификации активов сегодня проявляется повсеместно. Но мы предупреждаем наших клиентов, что искусство нельзя сравнивать с традиционными активами, такими как акции и облигации. Думаю, что искусство нужно скорее рассматривать, как возможность диверсифицировать свои активы, а также как средство сбережения. Стоит отметить, что адаптивная денежная политика только укрепила привлекательность искусства для состоятельных частных лиц, так как она поглощает избыток денежной ликвидности.

- Наблюдаете ли вы увеличение объема инвестиций в эту область? Готовы ли люди инвестировать средства в искусство?

- В качестве примера могу привести последний доклад Wealth Insight, аналитики которого утверждают, что инвестиции в лакшери будут расти в среднем на 10,3% и составят более $600 млрд в 2017 году. На фоне этого в последние годы к нам все чаще обращаются финансовые учреждения, которые ищут у нас поддержку, так как со стороны их клиентов растет интерес к искусству, будь то для инвестиционных целей или в качестве страсти к коллекционированию. Кроме того, согласно данным исследования, в 2014 году более 76% покупателей искусства все чаще приобретают искусство с инвестиционной точки зрения.

- Какие факторы влияют на цену произведения искусства?

- Как мы оцениваем произведения искусства? Это вопрос, на который мы отвечаем десятки раз. Оценка произведения является результатом комбинации нескольких критериев, куда входит и качество работы, и то, в каком состоянии сохранился предмет. В LINK Management мы разработали методологию оценки произведений и были одной из первых арт-компаний, которая получила европейскую сертификацию ISO 9001 для наших художественных оценок. Эта сертификация обязывает нас быть предельно прозрачными и строгими в оценках.

- Есть ли моменты, на которые нужно обратить внимание, прежде чем приобретать то или иное произведение искусства?

- При приобретении искусства, будь то в качестве инвестиций или для создания коллекции произведений искусства, требуется осторожность. Для начала коллекционеру нужно проверить подлинность произведения искусства и убедиться, что цена, назначенная владельцем, целесообразна товару. Кроме того, необходимо обратить внимание на качество художественных работ. Произведения искусства, даже если они созданы всемирно признанным художником, например, таким как Энди Уорхол, могли сохраниться не самым лучшим образом. В этом случае со временем такие произведения могут потерять былую ценность с течением времени. В искусстве, как и в бизнесе, процесс принятия инвестиционных решений нужно тщательно взвешивать, чтобы инвестиции оказались успешным. Это объясняет, почему так важны консультанты, специализирующиеся на искусстве, готовые помочь частным клиентам.

- В каких странах, по-вашему, арт-рынок наиболее развит?

- В прошлом году арт-рынок США оценивался в $27,3 млрд. Пока что этот рынок остается доминирующим, если сравнивать его в глобальной перспективе. По нашим данным, на него приходится 43% в общем объеме продаж искусства с аукционов. Следом идут Англия и Северная Ирландия.

- Насколько в среднем растет цена на такие предметы в год?

- Это все относительно. Например, некоторые художники могут получить двузначный рост в оценке своих работ, в то время как другие стагнировали или вовсе потеряли ценность. Трудно объяснить колебания цен каким-то одним фактором, но довольно часто значительное повышение цен в течение короткого периода времени является результатом обмана и не всегда оказывается устойчивыми в долгосрочной перспективе.

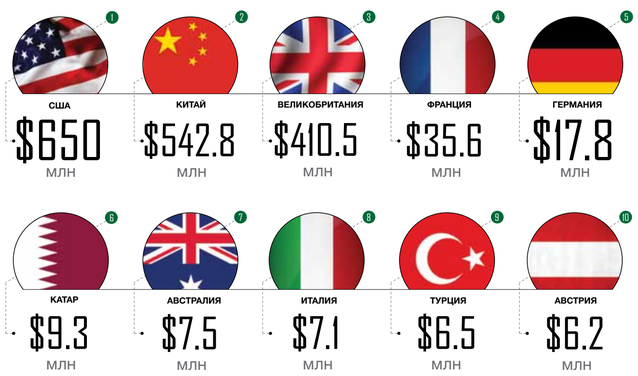
- Есть ли сегментирование на рынке искусства? Например, разделение старых мастеров и современного искусства?

- Да, как правило, рынок делится на пять составных частей: старые мастера (от эпохи Возрождения до 1870 года), импрессионизм, современное искусство, послевоенное и современное искусство. В последнее время аукционные дома совместили послевоенное искусство с современным и создали крупнейший художественный сегмент с точки зрения продаж. На этот сегмент сегодня приходится почти половина всех аукционных продаж. Если исходить из вертикального анализа рынка, тот можно заметить, что цена произведения здесь зависит от работы мастера и качества проделанной работы. В прошлом году 57% всех аукционных продаж пришлись на работы, цена которых более $1 млн. Работы более $10 млн составляют 28% от общих продаж. В прошлом году две картины – Les femmes d'Alger Пабло Пикассо и Nu Couché Модильяни – побили рекорды продаж среди остальных картин. Пикассо ушел с аукциона за $179 млн, а Модильяни продали за $170,4 млн.

- А что можете сказать о Казахстане? Как вы оцениваете местный рынок с точки зрения реализации предметов искусства?

- Развитие и рост арт-бизнеса сейчас можно наблюдать во всех регионах, где присутствует экономический рост.

ТОП-10 СТРАН ПО ОБЪЕМУ ВЫРУЧКИ АУКЦИОНОВ СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА



Олимпийское послевкусие

Данияр Балахметов
Фото: 20minutes.fr, Данияр Майлыбаев (kfb.kz), РИА «Новости»

Олимпийские игры в Рио-де-Жанейро уже стали частью истории. Теперь для мировой спортивной общественности ориентиром будут служить зимние Игры 2018 года в южнокорейском Пхенчхане и летняя Олимпиада 2020 года в Токио.

Казахстанский спорт после Игр в Рио подводит свои итоги. Для нашей сборной, если судить по количеству завоеванных наград (17), прошедшая Олимпиада стала самой успешной. Наши спортсмены превзошли показатели, продемонстрированные на летних Играх в Пекине (2008) и Лондоне (2012), где они завоевали по 13 медалей.

Больше, чем победа

Игры в Рио для наших спортсменов и функционеров были омрачены негативными моментами, связанными с допингом. Сразу три олимпийских чемпиона 2012 года оказались уличены в употреблении запрещенных препаратов. И все они представляют тяжелую атлетику. Илья Ильин – единственный из казахстанских спортсменов, дважды побеждавший на Олимпийских играх, был отстранен в середине июня от спортивной деятельности. Наряду с ним, Международная федерация тяжелой атлетики подвергла санкциям Майю Манезу, Зульфию Чиншанло и Светлану Подобедову.

Тогда казалось, что это станет серьезным ударом по амбициям нашей делегации в Рио. Да и в целом, по имиджу казахстанского спорта. В связи с этим медальный план в Бразилии был скорректирован в сторону уменьшения.

Впрочем, на Олимпийских играх, впервые прошедших на южноамериканском континенте, наши спортсмены поддержали победный почин и, выражаясь избитой фразой, сражались за себя и за того парня. Пусть это не семь золотых медалей в копилке нашей сборной, как четыре года назад в Лондоне. Но победы Ниджата Рахимова, Дмитрия Баландина, Данияра Елеусинова, а также достижения других призеров минувших Игр не стали менее ценными.

Золотой заплыв Дмитрия Баландина, победный танец Ниджата Рахимова на помосте, рассечение у Данияра Елеусинова, которое не помешало ему завоевать награду наивысшего достоинства, и драма в финале боксерского турнира между Василием Левитом и Евгением Тищенко, где российский боксер одержал весьма спорную победу – это немногое из того, чем запомнились для нашей страны завершившиеся Игры. А жест Василия Левита, который призвал зал не освистывать соперника во время церемонии награждения – вообще можно охарактеризовать поступком года в отечественном спорте.

Золото стоит по-разному

Чемпионам Олимпийских игр в составе сборной Казахстана согласно постановлению Правительства РК №1345 от 19 декабря 2014 года полагается премия в размере $250 тыс. Серебряные призеры получат по $150 тыс., а бронзовые – по $75 тыс. Также этот документ предусматривает премирование спортсменов, которые заняли на Играх места с четвертого по шестое. За четвертое место атлет получит $30 тыс. За пятое – $10 тыс., а за шестое – $5 тыс.

Необходимо подчеркнуть, что главой государства было принято решение выплатить «золотые» премиальные боксерам Василию Левиту и Адильбеку Ниязымбетову, которые завоевали серебряные награды.

На прошедшей Олимпиаде наши атлеты завоевали 17 медалей. Из них три золотых, 5 серебряных и девять бронзовых наград. Помимо этого, казахстанцы два раза останавливались в шаге от пьедестала, занимая четвертые места. И шесть раз становились пятыми.

В общей сложности только спортсмены получат от государства $2 млн 495 тыс. Также чемпиону Олимпийских игр полагается трехкомнатная квартира по месту прописки. Обладатели серебряных наград въедут в двухкомнатные квартиры, а бронзовых в однокомнатные.

Стоит отметить, что олимпийские премиальные для наших спортсменов – одни из самых крупных в мире. К примеру, в Таиланде победитель Олимпиады получит $314 тыс. Причем эта сумма будет выплачиваться ему на протяжении двадцати лет.

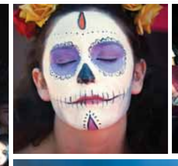
А первый олимпийский чемпион в истории Сингапура пловец Джозеф Скулинг, выигравший там, где выступает сам Майкл Фелпс, получил за свою награду от государства 665 тыс. евро. Фелпс же, завоевав 23 олимпийских золота, заработал $575 тыс., поскольку каждую золотую олимпийскую медаль в США оценивают в $25 тыс.

В Великобритании, Норвегии или Швеции вовсе не предусмотрены премиальные за награды на Олимпиадах.

Record Radio Festival

В Алматы состоялся первый в Казахстане фестиваль EDM-музыки

Главным headliner Record Radio Festival в Казахстане стал гость из Франции David Vendetta. Кроме того, слушали и до получочи яркими эмоциями и незабываемыми впечатлениями участников фестиваля заряжали резиденты российского радио Record Magnit&Slider и резиденты радио Record Казахстан DJ Byke и DJ Yadek. Музыкант David Vendetta – харизматичный диджей и продюсер, занимается написанием хаус и техно-хаус-музыки уже несколько лет. Треки молодого и талантливого Vendetta успели стать хитами клубных тусовок во многих столицах мира - Centro-Fly в Нью-Йорке, Pacha в Испании, Stars'n Bars в Монако… А в последние выходные этого лета Vendetta покорил и фанатов южной столицы Казахстана. Смотрим, как это было, в фоторепортаже корреспондентацентра деловой информации Kapital.kz.



ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MV AGUSTA F4Z

Концептуальный байк известного итальянского производителя мототехники создавался в сотрудничестве с дизайнерским домом Zagato. Премьера новинки состоится 4 сентября 2016 года на ежегодном фестивале Chantilly Arts & Elegance во французском замке Шантийи, пока же фирма опубликовала несколько фотографий для затравки. Мотоцикл отличает смелый дизайн, в котором на себя обращают внимание овальный передний обтекатель с регулируемым наклоном и нестандартное решение козырька передней фары. Также можно отметить односторонний свингарм (часть байка с задней подвеской, куда крепится колесо), характерный для всех супербайков MV Agusta серии F4. Неофициально утверждается, что в движение MV Agusta F4Z приводит 4-цилиндровый рядный двигатель, мощностью порядка 200 л.с., который также заимствован у серийного спортбайка MV Agusta F4. Полные технические данные и прочая информация станут известны через несколько дней, во время официального показа двухколесной машины.

СЕРИЙНЫЙ XCODE ПОЯВИТСЯ ДО 2021 ГОДА

Конвейерная версия компакт-кроссовера Lada, дебютировавшего на прошлой неделе в рамках автосалона в Москве, появится в ближайшие 5 лет или «чуть ранее». Об этом коллегам из «Ведомостей» сообщил нынешний «рулевой» волжского автогиганта – Николя Мор. Помимо прочего определились в «АвтоВАЗе» и с нишевой «ориентацией» концепта, чья серийная версия займет место между вседорожной Lada Kalina Cross и большим хетчбэком XRay. Также Мор дал понять, что благодаря ярко-желтому прототипу будет дан «старт следующего поколения автомобилей Lada», правда, на какой «тележке» все это (включая XCode) будет построено, не сообщается. Не менее интересно и то, что в ближайших планах «АвтоВАЗа» уйти от использования архитектуры B0 и сосредоточиться на одном-двух шасси. Заменой ей, скорее всего, станет новая модульная платформа CMF-B, разработанная специалистами альянса Renault-Nissan. Окончательное решение о выборе «тележки» для Lada XCode будет принято в течение одного года.

УАЗ «ПАТРИОТ» ОБНОВИЛСЯ

Стали известны все изменения, которые получил УАЗ «Патриот». В продаже в Казахстане обновленный внедорожник появится не раньше октября этого года. Обновленный «Патриот» получит новую панель приборов и один топливный бак вместо двух. Но на этом список изменений не заканчивается. Еще весной стало известно, что в «патриоты», равно как и в другие модели завода, начнут ставить то, о чем мечтали десятилетия фанаты марки – межколесную блокировку. Но и это еще не все. Полный список изменений, которые получит в ближайшее время «Патриот», включает в себя также систему курсовой устойчивости (ESP), обогрев руля, фронтальные подушки безопасности, двойные уплотнители дверей, новые ремни безопасности с преднатяжителем, усовершенствованную систему климат-контроля, более производительный отопитель, рулевую колонку с регулировкой по углу наклона и вылету и другие мелочи. Новая панель приборов стала более легковой. Дисплей мультимедийной установки, которая также имеет функцию навигатора, перенесен в верхнюю часть. Блок управления климат-контролем совершенно другой. Щиток приборов получил белую подсветку, вместо старой зеленой. Подогрев сидений и парктроники – приятные мелочи. Но куда больше пользы в жизни водителя внедорожника может принести долгожданная блокировка заднего межколесного дифференциала. Кстати, раздаточная коробка передач, которая управляется шайбой, скоро будет заменена на более дешевую, российского производства. Также в планах завода оснастить «Патриот» системой кругового обзора. Как изменятся цены на обновленный «Патриот», неизвестно. Сейчас автомобиль имеет ценник от 4 120 000 до 5 240 000 тенге.

Старт продаж нового Renault KAPTUR

Андрей Макаров

В Казахстане компания Renault объявила старт продаж совершенно нового полноприводного кроссовера KAPTUR. Также озвучена его стоимость, которая начинается от 4 999 000 тенге.

Что касается внешности автомобиля, то его динамичные черты в передней части авто находят продолжение в рельефных боковых линиях, автомобиль отличают современная выразительная оптика со светодиодными противотуманными фарами с функцией бокового света, накладки на бамперы, широкие колесные арки, дополняют образ 17-дюймовые колесные диски. KAPTUR прекрасно сочетает яркую дизайнерскую внешность с отличной внедорожной геометрией: большие углы преодоления препятствий (угол въезда – 20 градусов, угол съезда – 31 градус) и рекордный в классе дорожный просвет – 205 мм.

Наряду со стильным дизайном и опциями персонализации Atelier Renault, KAPTUR получил два мощных бензиновых двигателя – 1,6 л (114 л.с.) и 2,0 л (143 л.с.) в сочетании с четырьмя типами трансмиссий, в том числе с бесступенчатой автоматической – CVT X-Tronic, которая станет доступна в Казахстане осенью 2016 года. Оба мотора соответствуют экологическому стандарту Euro-5, а режим EcoMode позволяет экономить до 12% топлива в зависимости от манеры езды.

Механические трансмиссии автомобиля представлены 5-ступенчатой коробкой передач, которая доступна для версий с двигателем 1,6 и передним приводом, и 6-ступенчатой – для версий с двигателем 2,0 и полным приводом. Традиционная автоматическая трансмиссия специально адаптирована для езды по бездорожью и предлагается в паре с 2-литровым двигателем и полным приводом.

Версии Renault KAPTUR 4x4 оснащаются интеллектуальной системой полного привода, которая работает в трех режимах: 2WD, 4WD Lock, AUTO. Система отличается высокой надежностью и прекрасно приспособлена к тяжелым условиям бездорожья.

Новый полноприводный кроссовер имеет высокий уровень технического оснащения: ABS, ESP, ключ-карту «свободные руки», Renault Start, кондиционер, четыре электроподъемника и электропривод зеркал, мультимедийную систему MediaNAV 2.2 и многое другое.

Кроме того, Renault представляет уникальную программу персонализации – Atelier Renault – которая с учетом различных цветовых решений крыши и кузова предлагает 19 вариантов окраски автомобиля и оригинальные 17-дюймовые диски черного и оранжевого цветов. Программа персонализации для нового KAPTUR будет доступна уже осенью 2016 года.

Стоимость Renault KAPTUR начинается от 4 999 000 тенге за механическую коробку передач и 1,6 л двигатель, а вот 2,0 л автомат можно приобрести от 6 435 000 тенге.

Skoda раскрыла интерьер кроссовера Kodiaq

Андрей Макаров

Компания Skoda раскрыла интерьер своего нового семиместного кроссовера Kodiaq, мировая премьера которого скоро состоится в Берлине.

Известно, что сидения третьего ряда регулируются по длине и могут полностью складываться, образуя ровный пол. Объем багажного отделения кроссовера в пятиместном варианте составляет 720 литров, а при убранных креслах второго ряда увеличивается до 2065 литров. Багажник SUV открывается при помощи кнопки, расположенной на водительской двери. По заверениям самой компании, это один из лучших показателей в сегменте.

Длина автомобиля составит 4,7 метра, ширина – 1,88 метра, размер колесной базы – около 2,8 метра.

Кроссовер получил мультимедийную систему Skoda Connect нового поколения с сенсорными кнопками по бокам, поддержкой Apple CarPlay, Android Auto, навигацией от Google и опциональным wi-fi роутером. Kodiaq получил фоновую светодиодную подсветку интерьера, как на новом Superb. Блок климат-контроля и панель приборов также перекочевали из флагманского лифтбека. Также есть отдельный климат-контроль для второго ряда, зонтики в дверях, пластиковые накладки, которые защищают кромки дверей от сколов, а также специальный «комплект для сна», предусмотренный для задних пассажиров. Опционально новый кроссовер может оснащаться третьим рядом сидений.

Пятидверная Skoda Kodiaq построена на доработанной платформе MQB – на такой же что и Volkswagen Tiguan второго поколения. Кроссовер будет доступен с пятью моторами: тремя бензиновыми и двумя дизельными. В базовом варианте переднеприводный SUV получит 1,4 TSI (125 л.с.) и шестиступенчатую «механику». В более дорогих исполнениях полноприводный Kodiaq оснастят 1,4-литровым наддувным мотором (150 л.с.) и DSG6. Топовый бензиновый двигатель – 2,0-литровая «турбочетверка» мощностью 180 л.с., которая работает только с роботизированной коробкой DSG7.

Дизельные версии (передний или задний привод) получат 2,0-литровый агрегат (150 л.с.) в паре с DSG7. Этот же мотор поступит в продажу в ином варианте (190 л.с.), но будет комплектоваться только полноприводной трансмиссией. Электрических и гибридных версий на первом этапе продаж не будет.

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»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: **Олег Ни, Анна Видянова**
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 31.08.2016 г. Заказ N 2450.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04