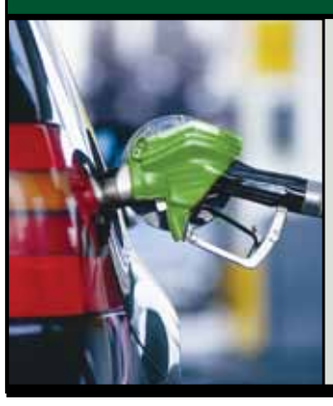
ПРОГНОЗ Стр.7



Сколько будет стоить бензин в следующем году?

ИНТРИГА Стр.9

Семь самых крутых казахстанских стартапов

МНЕНИЕ Стр.3

Рейтинг лучших банков Казахстана по версии редакции

КАПИТАЛ

№40 (556)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 22 ДЕКАБРЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Какие инновации внедрили банки в 2016 году? страница 5

Как сэкономить на новогодних подарках? страница 6

Тренды демографии в уходящем году страница 8

Проекты, у которых что-то пошло не так страница 10

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 12 января

Мы в сети

kapital.kz

Чем запомнится 2016 год?

Елена Тумашова

«Подводя итоги 2016 года, нужно говорить, прежде всего, о событиях, которые не случились», – считает политолог Данияр Ашимбаев. Он поясняет свою мысль: на уходящий год пришлось несколько годовщин событий, и многие ждали в связи с этим массовых беспорядков. «Этого не произошло. Но мы видим, какие «выхлопы» были в связи с земельными митингами», – говорит он.

По его словам, год запомнился чередой событий – отставкой правительства, изменениями в администрации президента, в силовых структурах, электоральной кампанией (парламентские выборы). Но, по большому счету, назвать их особо значимыми сложно.

«Паритет сил, баланс между различными органами власти и околополитическими группировками в 2016 году находились в определенном равновесии: какие-то группы усиливались в течение года, потом ослабевали, другие также поднимались и опускались. Но это не выходило за рамки текущих колебаний», – комментирует Данияр Ашимбаев.

2016 год не стал особенным, но ознаменовался важными кадровыми перестановками во власти. В сентябре во главе кабинета министров встал Бакытжан Сагинтаев. Его первым заместителем назначен Аскар Мамин, заместителем премьер-министра – Имангали Тасмагамбетов, заместителем премьер-министра – министром сельского хозяйства – Аскар Мырзахметов. Экс-премьер Карим Масимов возглавил Комитет национальной безопасности РК. Были и другие назначения.

Говоря об эффекте от указанных перестановок, Андрей Чеботарев, директор Центра актуальных исследований «Альтернатива», отмечает, что в настоящее время происходит оценка 100 дней правительства Бакытжана Сагинтаева. «Конечно, каких-то серьезных прорывов нет. Но в любом случае видно, что поменялся стиль руководства правительством. Приход Имангали Тасмагамбетова оптимизировал ситуацию в социальном блоке: те неоднозначные вещи, которые будоражили общество, – вопрос триязычия, другие реформы образования – сейчас сгладились», – считает собеседник.

По его словам, можно говорить о том, что те люди, которые пришли в правительство в рамках последних назначений, «начали что-то исправлять за своими предшественниками».

Считать, что год был выдающимся, сложно

Оценивая работу государственного аппарата, Данияр Ашимбаев указывает на то, что продолжающееся снижение его эффективности стало особенно заметным на фоне ухудшающейся экономической конъюнктуры.

«Того притока нефтедолларов, который позволял закрыть любые огрехи руководства, сейчас нет. Практически каждое решение подвергается очень большой критике. Мы видим это на примере Земельного кодекса, перенесенного запуска обязательного медицинского страхования. Правительство отказалось от налога с продаж, практически замерла работа по триязычию», – поясняет политолог.

Он отмечает и такие моменты: приватизация не дала того эффекта, на который рассчитывали (практически как и легализация), количество коррупционных скандалов оставалось в пределах нормы («хотя, конечно, нормой это назвать нельзя»). «Поэтому какого-то прорыва в 2016 голу мы не видели. Не было ни значительного ухудшения, ни значительного улучшения ситуации. Все те риски, о которых мы говорим уже много лет, – падение эффективности госаппарата, рост коррупции, рост радикальных настроений, социальное расслоение общества, – так и остались, и в 2016 году просто приобрели новые смыслы, новые аспекты. Поэтому считать, что год был выдающийся, сложно», – комментирует Данияр Ашимбаев.

Чего ждать от 2017 года?

«Признаков того, что в 2017 году снова будут перестановки в правительстве, пока не наблюдается. Но вместе с тем сейчас идет новая волна антикоррупционной борьбы, поэтому все может быть», – представляет свою точку зрения на предстоящий год Андрей Чеботарев.

Кроме того, отмечает спикер, президент уже задал тренд, завив о том, что будет создана рабочая комиссия по разработке, «видимо, поправок в действующую Конституцию». «Это уже серьезное событие, на мой взгляд, которое действительно позволяет в перспективе выстроить какие-то пути для будущего транзита власти. А так, конечно, год может быть таким же непредсказуемым, как и этот. В этом году никто не ждал ни земельных митингов, ни тем более терактов», – комментирует Андрей Чеботарев.

На вопрос, связанный с Конституцией, указывает и Данияр Ашимбаев. По его словам, в 2017 году возможно анонсирование президентом конституционной реформы. Также многие ожидают продолжения административной реформы. «Уже давно звучат предложения о перераспределении полномочий между разными министерствами, президент даже анонсировал создание министерства иностранных дел и торговли. Идут и другие предложения, но за рамки нормы это не выйдет. Для нас это обычная практика – создание министерств, их упразднение, особого влияния на ситуацию в стране это не оказывает», – говорит Данияр Ашимбаев.

Он считает, что в плане возможных назначений 2017-й станет «обычным годом»: перестановки идут фоном – каждую неделю, каждый месяц, год.

В плане экономики прорыва ждать сложно. Запуск Кашагана при «нерастущих ценах» на нефть не дает ожидаемого финансового притока.

Единственное, по мнению политолога, что может изменить ситуацию кардинально, – резкое изменение цен на сырье либо дестабилизация в одном из ближайших к Казахстану регионов, что может отразиться на политической ситуации в республике. Однако в том же Узбекистане, как мы видим, смена власти, с которой связывался большой риск взрыва центральноазиатского котла, прошла достаточно стабильно и спокойно. «Узбеки показали, что могут обеспечить преемственность руководства даже после ухода Каримова. Сейчас ситуация в стране контролируется», – заключает Данияр Ашимбаев.

Цифра номера

В 2019 году планируется вывести на IPO АО «Самрук-Энерго»

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Алексей Акимов, заместитель председателя правления ДБ «Сбербанк» по розничному бизнесу

Подробнее [Стр. 4]

Цитата номера

«Атомную энергию можно назвать не только «энергией будущего», но и «зеленой энергией»,

– Виталий Драгунов, ген директор «Росатом Центральная Азия»

Подробнее [Стр. 7]

Акцент

Топ событий уходящего года на рынке телеком-услуг Казахстана

Подробнее [Стр. 2]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАЗАХСТАНЕ ПОЯВИТСЯ ПАЛАТА СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТОВ

Депутаты мажилиса одобрили во втором чтении и передали в сенат новый законопроект «О судебно-экспертной деятельности в РК», который предусматривает несколько важных изменений. Так, службу судебно-медицинской экспертизы передадут под управление министерства юстиции. Кроме того, в Казахстане появится институт частных судебных экспертов. Что касается новшества о частных судебных экспертах, то эта необходимость назрела давно, считают депутаты. Сейчас в Казахстане действуют только государственные эксперты, заключения которых принимаются в судах всех инстанций. В то же время не менее квалифицированные эксперты, находящиеся в частном поле, рассматриваются законодательством лишь в качестве «специалистов», а их заключения необязательны для принятия в судах. Теперь этот пробел будет устранен. **(Соб. инф.)**

ТУРКМЕНИСТАН ПРИОСТАНОВИЛ БЕЗВИЗОВЫЙ РЕЖИМ

На границе Казахстана и Туркменистана усилены меры безопасности. Власти соседней республики приостановили действие упрощенного порядка въезда в страну иностранных граждан. Напомним, граждане нашей республики, постоянно проживающие в Мангистауской области, могут въезжать, выезжать и пребывать без виз на территории Балканского велайта Туркменистана на срок до пяти суток включительно. Место проживания граждан Казахстана определяется на основании отметки о прописке, проставленной в удостоверениях личности (паспортах). «Меры безопасности усилены, поэтому действие упрощенного режима въезда в страну приостановлено. Скорее всего, данная мера вводится на несколько дней. В соответствии с национальным законодательством Республики Туркменистан пребывание граждан Казахстана свыше сроков упрощенного въезда осуществляется на основании виз, оформленных в установленном порядке. Гражане РК, на которых распространяется действие упрощенного порядка, могут въезжать на территорию Туркменистана и выезжать с данной территории через пункты пропуска, определенные для международного сообщения», – пояснил главный специалист Департамента государственных доходов по Мангистауской области Максат Акмуратов. В настоящее время на казахстанско-туркменистанской границе расположены автомобильный пункт пропуска «Темир-баба», на котором дислоцирован одноименный таможенный пост, а также железнодорожный таможенный пост «Болашак». Приграничный грузопассажирский таможенный пост «Темир-баба» расположен в местности Темир-баба Каракиянского района, расстояние до Актау – 335 км. **(inform.kz)**

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙГУЛЬ ЗАКИРЬЯНОВА
+ назначена заместителем председателя Национального агентства по развитию местного содержания (NADLoG)

АЛЕКСАНДР ТАРАКОВ
+ назначен директором республиканского государственного учреждения «Қоғамдық кеңісім» при Президенте Республики Казахстан

АЛИЯ АРЫНОВА
+ назначена заместителем акима Павлодарской области

ГУРАМ АНДРОНИКАШВИЛИ
+ назначен первым заместителем председателя правления АО «ForteBank»

ЕРБОЛ ТАСЖУРЕК
+ назначен заместителем председателя Комитета по инвестициям Министерства по инвестициям и развитию РК

МАГЖАН АУЭЗОВ
+ назначен председателем правления АО «ForteBank»

РУСЛАН БАЙМИШЕВ
+ назначен директором департамента недропользования Министерства по инвестициям и развитию РК

ТАЛГАТ КУАНЫШЕВ
– прекратил полномочия председателя правления АО «ForteBank»

ШОЛПАН НУРУМБЕТОВА
– вышла из состава правления АО «ForteBank»

Ожидание и реальность: сбылись ли прогнозы на 2016 год?

Алина Смирнова

Декабрь – традиционный месяц для прогнозов на предстоящий год. Деловой еженедельник «Капитал.kz» проверил, какие экономические ожидания на 2016 год сбылись, а какие оказались далеки от правды.

Нефть

В прошлом декабре эксперты предполагали, что в августе 2016-го цены на нефть Brent опустятся до 35-37 долларов. Прогноз не сбылся: в августе цены держались на уровне 47 долларов за баррель. Прочие прогнозы экспертов разделились: одна половина обещала падение ниже 40 долларов. Реальная средняя годовая стоимость нефти составила приблизительно $45, пережив падение до 34 долларов в январе и вернувшись к уровню $55 к концу года.

Курс тенге

Пессимистичные прогнозы по курсу тенге не оправдались. В начале года аналитики «обрекли» национальную валюту на падение до 375 тенге за доллар. «Я думаю, что коридор курса валюты можно оценивать в районе 350-375 тенге за доллар США в течение следующего года», – говорил Джон Харди, главный валютный стратег инвестиционного банка Saxo Bank. На 21 декабря 2016 года курс составил USD 334.79, а средняя приблизительная годовая стоимость – 341 тенге. Самое большое падение валюты произошло 22 января – до 383 тенге за доллар. Весной курс пришел к «лучшему» годовому значению – 327 тенге за доллар.

Инфляция

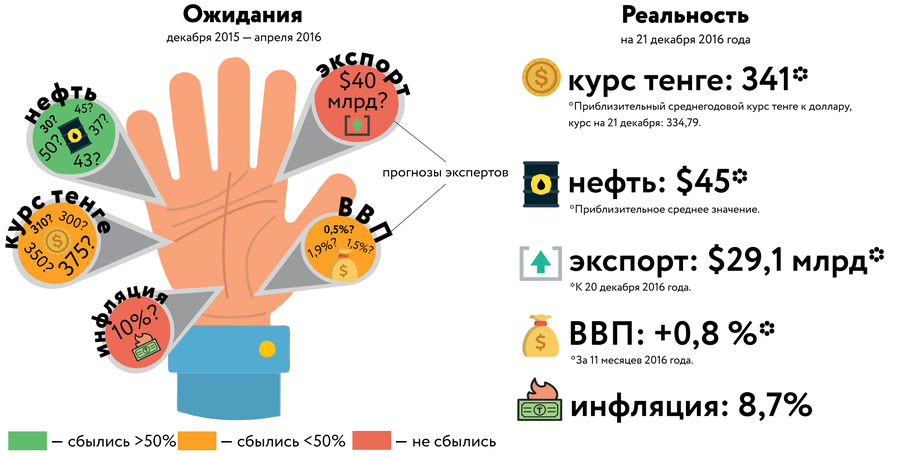
В январе текущего года Европейский банк реконструкции и развития прогнозировал уровень инфляции в Казахстане в 2016 году на уровне до 10%. Но ожидания аналитиков не сбылись. «В условиях, когда изменение обменного курса тенге с августа прошлого года составило 78% по состоянию на 15 декабря 2016 года, а годовая инфляция снизилась до однозначного значения 8,7%, можно считать, что процесс переноса эффекта корректировки курса на внутренние цены практически завершен», – сказал глава Нацбанка РК Данияр Акишев, выступая на заседании Правительства РК «Об итогах социально-экономического развития и исполнения бюджета Республики Казахстан за 11 месяцев 2016 года». По его словам, произошла адаптация отечественной экономики к изменению условий обменного курса. «В ближайшие 2 месяца инфляция достигнет установленного коридора в 6-8% и будет находиться внутри коридора в течение 2017 года», – уточнил Данияр Акишев.

Экспорт

Национальный банк РК рассчитывал на объем экспорта на 2016 год в объеме $40,0 млрд. Однако к концу октября объем составил 29,1 млрд долларов США, о чем сообщил министр национальной экономики Куандык Бишимбаев 20 декабря в ходе заседания правительства. Оставшихся недель до конца 2016 года явно не хватит, чтобы добрать значение экспорта до заявленной отметки, поэтому прогноз Нацбанка также не сбылся.

ВВП

В начале 2016 года прогнозы по ВВП звучали слишком оптимистично: ING Bank прогнозировал, что в 2016 году рост ВВП в Казахстане составит 1,9%. А по прогнозам заместителя директора, главного регионального экономиста Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Агриса Прейманиса, рост ВВП в 2016 году в Казахстане должен был составить 1,5%. Единственным «пессимистом» было само министерство национальной экономики. В феврале 2016 года ведомство рассчитывало на рост лишь в 0,5%. Самый близкий к реальности прогноз озвучил Арман Ахунбаев, начальник отдела странового анализа Евразийского банка развития (ЕАБР): «Рост экономики Казахстана в 2016 году может составить 0,9-1,2%». Предположение Армана Ахунбаева почти сбылось: по последним данным, за 11 месяцев 2016 года рост ВВП составил 0,8%.



Топ событий уходящего года на рынке телекома

Виктория Говоркова

По традиции, подводя итоги года, «Капитал.kz» попросил мобильных операторов назвать пять самых важных, по их мнению, событий на телекоммуникационном рынке Казахстана. Они совпали по четырем пунктам.

1. **Запуск 4G.** В прошлом году все мобильные операторы запустили услуги 4G/LTE. Напомним, что до этого года монополия на предоставление услуг в формате 4G фактически была только у одного оператора.

2. **Network Sharing.** Совместный запуск сетей 4G/LTE «Кселл» и «Beeline Казахстан» открыл новую эпоху на рынке мобильной связи Казахстана – эру «coopetition». 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. Для нашего рынка это достаточно инновационный подход, но по всему миру примеров такого сотрудничества операторов все больше и больше. «Важно понимать, что от этого мы не перестали быть конкурентами в обслуживании, предоставляемых услугах, но в тех вещах, где можно объединить инвестиции, мы можем сотрудничать. Благодаря этому соглашению «Кселл» и «Билайн Казахстан» смогли обеспечить больший охват населения за короткое время и за меньшие вложения», – пояснила Наталья Еськова, руководитель отдела коммуникаций АО «Кселл».

3. **Mobile number portability – MNP.** В прошлом году в Казахстане наконец-то была запущена услуга переноса мобильного номера. Она бесплатная и занимает совсем немного времени. Она не вызвала большого ажиотажа среди абонентов, но заставила операторов еще больше фокусироваться на качестве сервиса для своих клиентов.

4. **Запуск мобильных финансовых сервисов.** С помощью мобильного телефона уже можно оплатить проезд и парковку, купить билеты через SMS с баланса мобильного номера. Операторы рассматривают финансовые сервисы как один из будущих драйверов роста, поэтому в ближайшее время эти услуги станут более комплексными.

Кроме этого, Роман Володин, глава совместного предприятия «Tele2 Казахстан» и Altel, самым важным событием уходящего года назвал сделку по слиянию третьего и четвертого по величине доходов мобильных операторов – ТОО «Мобайл Телеком-Сервис» (бренд Tele2) и АО «Алтел» (бренд «Алтел 4G»). Напомним, что в результате сделки 51% голосующих акций и операционный менеджмент перешли к Tele2, а к АО «Казахтелеком» – 49% голосующих акций.

Алексей Бендзь, директор по корпоративным коммуникациям Beeline в Казахстане, среди важных событий уходящего года также назвал запуск конвергентных телеком-предложений. А Наталья Еськова отметила важность стабилизации отрасли, что отражается в росте доходов, который начали демонстрировать операторы уже по итогам третьего квартала этого года, а также запуск развлекательных сервисов и их растущую популярность.

Что операторы ждут от 2017 года. Прогнозы

Роман Володин, СП Altel и Tele2: «Если говорить про мобильный сегмент, мы ожидаем роста выручки на 5-7% относительно 2016 года, фокус операторов будет на монетизации передачи данных, произойдет рост среднего чека на одного абонента, за счет все большего выбора пакетных тарифов и роста потребления передачи данных. Все большее распространение получит совместное использование сетей операторами. Принципиального изменения позиций по выручке мы пока не ожидаем, но рассчитываем на рост доли рынка Tele2 + Altel».

Наталья Еськова, «Кселл»: «Бизнес должен отойти от привычных и навязанных шаблонов. В период кризиса, когда доходы снижаются, необходимо задуматься над своими расходами. Существуют решения, которые позволяют компаниям разделить свои расходы не только со своими партнерами, но и с конкурентами. Отличный пример тому – наша работа с «Билайн Казахстан» по совместному использованию сети 4G/LTE. Для «Кселл» это очень важный проект не только потому, что он позволяет снизить расходы и предоставить клиентам возможность получить качественную услугу в более короткие сроки и по максимально доступной цене. Все внимание будет сфокусировано на сервисах: музыка, книги, телевидение, финансовые услуги. Уже сегодня можно увидеть, что операторы дают голосовую связь безлимитно внутри своих сетей, по факту вы платите за пакет, в котором есть и интернет, и набор развлекательных сервисов. Этот тренд продолжится и в следующем году. Ключевым также станет обслуживание клиентов. Операторам потребуется больше мест, куда бы клиент мог прийти, посмотреть и сравнить разные модели телефонов. Поэтому мы продолжаем развивать концепцию магазинов Kcell Store, где уже сейчас можно не просто купить новый смартфон, но и получить информацию обо всех его возможностях, протестировать их, сравнить и остановить свой выбор на наиболее подходящей для вас модели. Мы также связываем свое будущее с корпоративным сегментом, в котором мы очень активно двигаемся вперед. Рост в нем по сравнению с прошлым годом (третий квартал 2015 г. на третий квартал 2016 г.) составил порядка 25%. Мы продолжим работать с B2B клиентами в направлении предоставления универсальных мобильных решений для бизнеса».

Алексей Бендзь, «Beeline Казахстан»: «Мы рассчитываем, что будет расширена практика coopetition (cooperation + coopetition) на телеком-рынке, ждем бурного роста мобильных финансов, усилится конкуренция в сфере контента. Мы надеемся, что операторы будут вести политику по укреплению рынка телекоммуникаций, когда дифференциаторами будут качественные услуги и сервис. Мы ожидаем роста сегмента big data и всех возможностей, которые он предполагает. Цифровая реальность еще больше проникнет в нашу жизнь и мы ожидаем бума в сфере распространения интернета вещей. Умный город, умный дом, умные авто, магазины без продавцов станут обычным делом».

Лучшие банки Казахстана 2016 года

Итоги четвертого ежегодного рейтинга «Капитал.kz»

Четвертый год подряд «Капитал.kz» подводит итоги уходящего года и оценивает деятельность финансовых институтов. В 2012 году нами была учреждена премия «Лучшие банки Казахстана», для того чтобы оценить их заслуги перед клиентами и обществом в целом. Напоминаем, что свой рейтинг мы основываем на нескольких параметрах: финансовых результатах, процедурах, которые банки проводят для улучшения обслуживания и восстановления доверия к рынку.

Рейтинг является исключительно субъективным, однако строится на обзоре и анализе информации, опубликованной на сайтах и социальных страницах банков, а также материалах в СМИ. Это первая премия в Казахстане, которая направлена на стимулирование развития банковского сервиса и восстановление доверия казахстанцев к банковскому сектору.

В уходящем году банки столкнулись с новыми вызовами, но они уже научились жить в условиях низких объемов кредитования и дорогой ликвидности. При этом конкуренция за клиента диктовала необходимость предлагать максимально высокие ставки вознаграждения. Хотя не всем игрокам нужно было предлагать максимальную доходность, чтобы нарастить депозитную базу. Народный банк в этом году стал банком номер 1 по объему вкладов от физически лиц. По итогам 9 месяцев этого года доля рынка по этому показателю у Народного банка составила 20,36%. Очевидно, что за столь высокое доверие со стороны населения Народный банк вправе называться **«Банк, которому доверяет население».**

Сегодня границы между банком и сервисной компанией стираются. Большинство местных банков достаточно новаторски смотрит на свои структуры. Одним из ярких примеров, когда банк стал практически маркетплейсом, является сайт Kaspi.kz, который объединил банковские услуги и интернет-магазин. В октябре казахстанцы совершили с его помощью более 20 000 покупок. Финансовый институт очень активно работает в части развития розничного направления, предлагая проводить операции без комиссии и получать бонусы. Для интереса в октябре было проведено более 2,6 млн платежей на сумму свыше 9 млрд тенге. А количество бонусов, которые банк подарил, превысило 1 млрд тенге. За создание банковского маркетплейса, который пользуется спросом, **«Самым клиентоориентированным сервисом»** признается Kaspi Bank и его kaspi.kz. «Мы строим классный онлайн-бизнес, который улучшает жизнь людей, облегчает их повседневные дела и помогает делать выгодные покупки», – рассказывал ранее Михаил Ломтадзе. По нашему мнению, это соответствует действительности.

Инновациям в банковском секторе страны посвящена отдельная статья в этом номере делового еженедельника «Капитал.kz», и все же банк Qazkom по единодушному мнению редакции получил звание **«Самый технологичный банк».**

За рубежом очень популярны финансовые институты для ведения семейного бизнеса. В их обязанности входят не только финансовые вопросы самих компаний, но и их владельцев. Понятно, что за границей банкинг уже давно стал искусством, и все же казахстанские банки очень успешно работают с компаниями, предоставляя лучшие решения и отличный сервис. В этом году звание **«Лучший банк для ведения бизнеса»** присуждено АТФБанку. Финансовый институт накопил огромный опыт работы в сегменте МСБ, поэтому хорошо знает потребности этого сегмента и может предложить наиболее оптимальные тарифы и продукты. Это касается как кредитования, накопления средств, так и операционного обслуживания.

Банк принимает активное участие в госпрограммах. С 2008 года он является оператором госпрограмм по льготному финансированию предпринимателей. За это время банку было выделено более 44 млрд тенге. Впрочем, банк активно развивает и другие направления, в его арсенале существуют решения для корпоративного сегмента и населения.

Социальный аспект немаловажен для банковского бизнеса. В этом году многие банки проводили благотворительные и социальные проекты. Однако премию **«Самый масштабный социальный проект»** единодушно решено присудить Банку ХоумКредит за запуск крупнейшего колл-центра в Алматы, в котором могут работать люди с ограниченными возможностями. Колл-центр рассчитан на 600 операторов, а сумма инвестиций в него составила около 600 млн тенге. Колл-центр занимает два этажа одного из бизнес-центров, а его общая площадь составляет около 3 тыс. квадратных метров.

«Колл-центр – это лицо любого банка, его отражение. Многоканальный контакт-центр – это важная точка коммуникаций с клиентом, а также один из главных факторов в формировании положительных впечатлений о банке. Мы создали для сотрудников настолько комфортные условия, чтобы они могли получать удовольствие от рабочего процесса. Наша задача – чтобы, кладя телефонную трубку, каждый клиент после разговора с нашим менеджером, улыбался. Считаю, что именно сейчас самое время использовать все ресурсы для подпитки бизнеса, а не экономить», – рассказал на открытии колл-центра глава банка Онджрей Кубик. Такие проекты – это еще и показатель высокой ориентированности на клиентов. Надеемся, такие проекты, улучшающие сервис банка и помогающие людям с ограниченными возможностями, будут и далее реализовываться фининститутом.

Ярких сделок по приобретению в этом году на рынке было немало, но все же отдельно хотелось бы выделить **«Самую неожиданную экспансию»** на казахстанский рынок российского банкира Игоря Кима. В этом году он приобрел дочерний банк Royal Bank of Scotland (Казахстан). Ранее сообщалось о том, что переговоры о покупке RBS (Казахстан) вел казахстанский бизнесмен Орифджан Шадиев, сделка предположительно должна была завершиться в конце 2015 года. Поэтому неожиданным стало сообщение о том, что в апреле этот фининститут купил российский банкир. В дальнейшем банк был переименован в Банк ЭкспоКредит.

«Модель бизнеса у казахстанской «дочки» RBS примерно такая же, как и у российской. Сделка проведена в целях расширения банковского бизнеса. Для нас важны опыт и репутация международной группы RBS», – сообщил СМИ Игорь Ким. Как сообщают российские СМИ, он является стратегическим инвестором, основным акционером, председателем совета директоров банков в России, Латвии, Чехии.

Запомнится этот год и перестановками на банковском рынке. В апреле Магжан Ауэзов, покинув свой пост в Qazkom, стал председателем Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). А в минувший вторник стало известно, что он возглавил крупнейший ForteBank. В связи с этим **«Самой яркой рокировкой года»** стал переход Магжана Ауэзова в банк с позиции главы АФК.

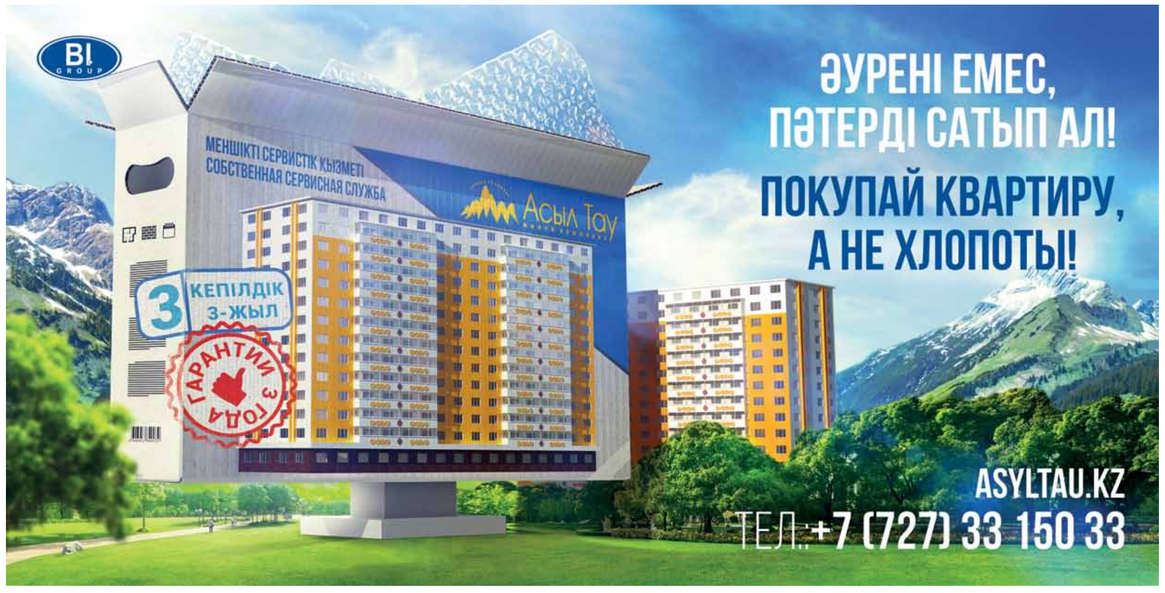
«Для меня большая честь возглавить ForteBank в такой важный период становления. Перед командой ForteBank стоят действительно высокие цели, и мы нацелены на продуктивную работу по динамичному развитию банка как технологичного, клиентоориентированного и надежного лидера сектора», – приводятся слова Магжана Ауэзова в пресс-релизе банка.

Есть на нашем рынке и новаторы, которые не боятся экспериментировать. Например, в этом году AltynBank запустил цифровой банк Altyn-i. В нем использованы лучшие решения ведущих технологических компаний мира.

«Путь Altyn-i – это типичный путь финтеха. Мы внедрили технологию и внимательно изучаем финансовые и транзакционные показатели. Мы видим хорошую композицию между наличными и безналичными транзакциями. В традиционных фининститутах эта пропорция составляет 10% безналичных платежей, а 90% – наличных, а в продвинутых – 20 на 80. У нас в Altyn-i 72% – это безналичные операции и меньше трети – наличные. Недавно мы проводили акцию с Uber, и всего за 2 месяца клиенты Altyn-i совершили 12,5 тыс. поездок. Это свидетельствует о том, что интерес к таким инновационным решениям в Казахстане есть», – рассказал глава банка Altyn Bank Аскар Смагулов в интервью «Капитал.kz». AltynBank получает номинацию **«Новаторы, в которых мы верим».**

И под занавес – в этом году редакция приняла решение выделить **двух самых ярких персон** на банковском рынке – Умут Шаяхметову и Владислава Ли. На сайте центра деловой информации Kapital.kz они стали самыми читаемыми банкирами уходящего года.

Умут Болатхановна всегда открыто говорит о проблемах в банковском секторе и возможностях их решения. Владислав Сединович, помимо своей банковской деятельности, в этом году стал депутатом маслихата Алматы, взяв на себя дополнительно общественную нагрузку. По нашему мнению, чем больше в политике людей из бизнеса, тем эффективнее будет развиваться экономика страны.



КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

НАЗАРБАЕВ ПОСЕТИЛ АЛМАТЫ

Президент Казахстана совершил рабочую поездку в Алматы, в ходе которой принял участие в церемонии открытия нового городского музея. Глава государства ознакомился с экспозицией нового музея, который является крупным научным и культурным центром, представляя весь спектр историко-культурного наследия региона. Экспозиция музея состоит из 11 залов, где с использованием мультимедийных технологий представлена история Алматы от древнейших времен до современности. Музейные коллекции насчитывают около 40 тыс. экспонатов, среди которых произведения изобразительного искусства, уникальные собрания казахской этнографии, коллекции предметов быта различных эпох и культур, нумизматики и другие. Также Нурсултан Назарбаев в алматинской резиденции встретился с общественным деятелем, ветераном Великой Отечественной войны Аманжаном Калиновым. «Президент поблагодарил его за труд во благо развития страны, пожелал ветерану здоровья и благополучия», – отметили в пресс-службе. **(Пресс-служба** Акорды**)**

ПРОТИВ НАЛОГОВЫХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

Депутаты Мажилиса Парламента РК одобрили законопроект «О ратификации Конвенции между Республикой Казахстан и Республикой Словения об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов». Министр финансов Бахыт Султанов отметил, что ратификация конвенции позволит устранить двойное налогообложение доходов юридических и физических лиц, являющихся резидентами Казахстана и Словении. Это будет сделано через распределение прав налогообложения между договаривающимися государствами. Бахыт Султанов подчеркнул, что доходы от осуществления деятельности, которая носит временный характер без образования постоянного учреждения, облагаются налогом только в стране резидентства налогоплательщика. А при наличии постоянного учреждения доходы от такой деятельности облагаются налогом в стране возникновения дохода. «В соответствии с Конвенцией дивиденды, проценты и роялти смогут облагаться налогом в государстве возникновения дохода. Другое государство предоставляет ему зачет на уплаченную сумму налога или же исключает из облагаемого совокупного дохода ту часть, по которой уже произведено налогообложение в другом государстве», – объяснил министр. **(Соб. инф.)**

ИНВЕСТИЦИИ В АПК ВЫРОСЛИ НА 48%

По итогам 11 месяцев текущего года отмечен рост показателей сельского хозяйства в Казахстане. Объем валовой сельхозпродукции составил 3,4 трлн тенге, индекс физического объема – на 4,5% больше аналогичного периода прошлого года. Об этом на заседании правительства РК сообщил первый вице-министр профильного ведомства Кайрат Айтуганов. По его словам, наблюдается рост инвестиций в сельское хозяйство на 48%, с начала года объем составляет 228 млрд тенге. Это больше показателя 2015 года на 35%. Как отметил вице-министр, текущий год сложился урожайным. Валовой сбор зерна составил 23,7 млн тонн в бункерном весе, что на 3 млн 900 тыс. тонн больше прошлого года. Средняя урожайность при этом – 15,4 центнера с гектара. Также собрано 3,6 млн тонн овощей и 2,2 млн тонн бахчевых культур, что превышает уровень прошлого года на 511 тыс. тонн. Впервые за последние 20 лет в СКО посеяна сахарная свекла. Собрано 14,0 тыс. тонн при урожайности 350,0 ц/га. Это выше среднереспубликанского показателя на 15%. Кроме того, отмечается увеличение поголовья животных в среднем на 1,3%, производство мяса выросло на 3,5%, молока – на 3,1%. **(Соб. инф.)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

90% НАСЕЛЕНИЯ ПЛАНЕТЫ СТАНЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ КЛАССОМ

Благодаря росту экономики более 90% населения станет частью так называемого потребительского класса к 2020 году. Об этом говорится в аналитическом обзоре HSBC. В исследовании говорится о том, что компаниям следует готовиться уже сейчас, чтобы иметь возможность соответствовать желаниям и потребностям своих клиентов в будущем. HSBC также пишет про увеличение количества потребителей со средним уровнем дохода. «На данный момент каждый седьмой человек в мире является потребителем со средним уровнем дохода $10-20 в день. К 2020 году эта цифра вырастет до 3,2 млрд человек и до 4,9 млрд человек спустя еще десять лет. На долю таких потребителей будет приходиться почти половина потребительских расходов в мире к 2020 году, с заметным ростом показателей на развивающихся рынках Азии», – добавляют аналитики. Согласно обзору HSBC «Будущее потребительского спроса», покупательская способность населения старше 60 лет продолжит расти. **(Banki.ru)**

WU ДАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ОТПРАВЛЯТЬ ПЛАТЕЖИ ЧЕРЕЗ VIBER

Платежная компания Western Union сообщила, что усилит существующие отношения с мобильным приложением Viber, давая возможность 754 млн пользователям совершать мобильные трансакции в более чем 200 стран. Расширение сотрудничества даст возможность всем пользователям отправлять до 400 фунтов стерлингов за раз, используя кредитные или дебетовые карты. Получить эти средства можно наличными в более чем 500 тыс. мест обслуживания Western Union Agent в 200 странах. При переводе на банковский счёт пользователи могут отправить до 500 фунтов стерлингов за раз. В феврале 2016 года компании объявили о заключении партнерского соглашения, а первая обновленная версия приложения WU Connect была доступна только для жителей США. Western Union и Viber создали платформу для денежных переводов с помощью смартфона, которая работает на основе интерфейса чата Viber. **(banks.eu)**

ТИНЬКОФФ БАНК ПЛАНИРУЕТ КУПИТЬ БАНК В БРИТАНИИ

Тинькофф Банк изучает возможности выхода в Великобританию за счет партнерства или покупки местного банка. Об этом сообщил основной владелец банка Олег Тиньков в своей программе «Бизнес-секреты». «Мы посмотрели два так называемых необанка, сделали операционный due diligence, несколько дней проверяли все: IT-платформу, людей. Я хочу сказать, что это такой отстой. Россия – это просто космос. Там сидят какие-то старикашки, которые пришли из Barclays, и говорят: «Мы дизрапторы», а у них стоят системы 70-х годов», – сказал он. «Мы хотели там партнерство или купить их, но это пшик все. Англичане как предприниматели тупые. У меня о них хорошее мнение как о менеджерах, управленцах, но как предприниматели они меня поставили в тупик», – признался Тиньков. (Соб. инф.)

В ЕВРОПЕ ЧИСЛО IPO УМЕНЬШИЛОСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ

Европейский рынок IPO закончит год с весьма скромными результатами, подсчитали в PwC. Совокупный годовой объем привлеченного капитала сократился почти наполовину по сравнению с прошлым годом, до 28,4 млрд евро, а количество сделок уменьшилось практически на четверть. При этом отмененных или отложенных сделок IPO в этом году было меньше: 34 против 61 в 2015 году. В топ-тройку фондовых бирж по активности по итогам года вошли NASDAQ Nordic (69 IPO объемом 7,7 млрд евро), Лондонская фондовая биржа (60 сделок объемом 6,4 млрд евро) и Deutsche Borse (11 сделок объемом 5 млрд евро). В IV квартале 2016 года на Лондонской бирже состоялась крупнейшая в этом году сделка IPO, проведенная компанией Convatec (сумма составила 1,7 млрд евро). В PwC отмечают, что сделка была совершена не без препятствий, поскольку для того, чтобы она состоялась, пришлось договариваться о компромиссной цене. **(Banki.ru)**

БАНК СИНГАПУРА ПЛАНИРУЕТ ПРИЙТИ В ВЕЛИКОБРИТАНИЮ

Банк Сингапура планирует открыть в той или иной форме филиал в Лондоне в связи с падением курса фунта стерлингов и стоимости аренды офисов. Об этом глава кредитной организации Бахрен Шаари заявил в интервью Financial Times. «Лондон всегда был дорогим местом для ведения бизнеса. А теперь это стало на 20% дешевле», – сказал Шаари. Кроме того, с приходом банка в Лондон Шаари надеется укрепить связи с ближневосточными клиентами, часто работающими на британских финансовых площадках. В то время как большинство банков планируют уход с лондонских площадок в связи с выходом Великобритании из ЕС, Банк Сингапура намерен создать от 70 тыс. до 100 тыс. рабочих мест в британском банковском секторе. Ранее сообщалось, что Банк Сингапура собирается открыть филиал в Дубае в начале 2017 года. Следующим должен стать Лондон. **(Financial Times)**

Как казахстанская «дочка» Сбербанка раскачает рынок?

Ольга Фоминских

Этой весной Президент Сбербанка Герман Греф заявил о том, что казахстанская «дочка» финансистов в ближайшие три года станет цифровым банком. Готов ли местный Сбербанк выйти из зоны комфорта – отойти от унылой традиционной банковской деятельности к внедрению инноваций, в интервью «Капитал.kz» рассказал заместитель председателя правления ДБ «Сбербанк» по розничному бизнесу Алексей Акимов. Заминред по рознице также поделился своим мнением о том, как казахстанской «дочке» удается быть успешной даже в кризис и каково работать с самым ярким сторонником финтеха в России.

- Алексей Владимирович, давайте традиционно подведем итоги уходящего года. Каким был этот год для вашего банка и финансового рынка в целом?

- Я считаю, что это был отличный год, по крайней мере, для нашего банка…

- Вы – один из немногих банкиров, которые также позитивно оценивают уходящий год…

- Почему бы и нет? Мы ожидаем, что по итогам года заработаем прибыль в три раза больше, чем в прошлом году. Нам также удалось достичь выполнения всех поставленных задач по долям на рынке депозитов, кредитов и карт.

Если говорить о системе, я в Казахстане работаю всего полгода, поэтому выскажу скорее свои впечатления. По той информации, которой владею, ситуация достаточно непростая, а слухи, которые ходят на рынке, явно не играют на руку банкам.

Меня удивило, что в Казахстане у людей довольно настороженное отношение к банкам. Если в России финансовые институты воспринимаются как часть жизни, здесь к банкирам относятся с предубеждением. Хотелось бы, чтобы этот тренд изменился, и люди стали больше сотрудничать и доверять банкам. Это даже можно видеть по высокому объему наличных денег. В Казахстане всегда нужно иметь кеш, потому что не все торговые точки принимают карты. Возможно, конечно, что проблемы, которые есть в банковской системе, сказались на клиентах, и их недоверие – это просто защитная реакция.

Все еще остается высокой доля просроченных кредитов. В нашем банке этот процент составляет 4-4,5%, это низкий показатель по рынку, и я вижу, что банк выбрал правильную стратегию по кредитованию. Но все же мы намерены ее снижать. Кстати, не все игроки сейчас кредитуют, почти стаграновало залоговое финансирование. Мы же, наоборот, активно развиваем это направление и предлагаем одни из самых низких ставок на рынке.

- Большинство продажников, скорее всего, сейчас прильнет к статье… И все же, за счет каких кредитных продуктов был обеспечен рост? И на каких сосредоточитесь в следующем году?

- Я бы сказал, что хитом этого года стали доверительные кредиты (потребительские кредиты – прим. авт.). Но сейчас мы переходим на более сложные продукты. Как вы знаете, в этом году Сбербанку исполнилось 175 лет и в рамках этой даты мы запустили программу по ипотеке «175 квартир». Казахстанцы смогут получить кредит на покупку жилья от 2,12% до 13%. Как вы понимаете, таких ставок на рынке по ипотеке нет. Эта программа помогает замотивировать как застройщиков, так и заемщиков. Мы ожидаем, что она позволит вывести рынок ипотеки из комы.

Именно такие долгосрочные продукты, на мой взгляд, дают большую связь с нашими клиентами. Средний срок жизни потребительского кредита – до 3 лет, после чего клиент может просто уйти из банка, а вот жилищка связывает финансовый институт и заемщика на долгие годы. Соответственно, отношения с банком уже становятся важными и клиент хочет получать от него определенные преференции, поскольку выплачивает большую долю своих доходов. Это будет одним из найм-даний, которые мы будем развивать в следующем году. Также сделаем акцент на залоговых кредитах, потребительских займах и кредитных картах. На мой взгляд, кредитки сейчас недооцениваются банками. Их просто продают как запасной кошелек. Хотелось бы устранить этот пробел. Кредитные карты – это поле, в которое мы активно зайдем. Мы изучали опыт Турции, там есть очень интересные продукты, например, которые сочетают в себе овердрафт и кредитную карту. Поэтому мы хотим завязать кредитки Сбербанка с нашей программой лояльности, которую мы сейчас

разрабатываем, чтобы клиенту было интереснее тратить деньги с кредитки, но при этом зарабатывать от банка какие-то бонусы.

Я вижу большие перспективы Сбербанка в розничном секторе, поэтому наметил очень амбициозные планы по росту, как минимум в два раза, кредитования в следующем году. И я не вижу пока для этого ограничений. Плюс мы работаем с различными государственными программами. Наше предложение опять же простое: у нас нет проблем с деньгами и жадностью – мы предлагаем самые лучшие процентные ставки для клиента. Более того, мы намерены двигать ставки по кредитам вниз, за счет этого расширять клиентскую базу и получать лояльность от них.

- Рынок ипотеки в Казахстане находится в затяжном кризисе. Логика ясна: нет денег – нет ипотеки. Что может раскачать этот сектор?

- Действительно, рынок находится в замерщем состоянии. В этом плане очень большую работу проводит правительство, запуская госпрограммы как для конечных заемщиков, так и застройщиков. Это, конечно, мощнейший стимул. В России подобная программа сработала очень хорошо, она выглядела иначе, но смысл был тот же самый – оживить эту отрасль. Второй момент – в ипотечной программе сейчас активно участвует лишь 4-5 банков, у остальных либо нет ликвидности, либо они выбрали иную стратегию. Но эти госпрограммы опять же позволят стимулировать и сами банки. В итоге взаимодействие крупнейших банков с одной стороны, крупнейших застройщиков – с другой, и государства с третей стороны должно дать большой импульс для рынка ипотеки. Мы также намерены туда идти.

Усложнили ситуацию на рынке, на мой взгляд, и ужесточения требований в работе с проблемными заемщиками. Понятно, что они вызваны определенными волнениями, социальным напряжением, но в законодательство внесли такие нормы, которые теперь не стимулируют банки выдавать ипотеку. Я думаю, что все же будет найден некий баланс, закон должен защищать заемщика, но он не должен поощрять иждивенчество. Я думаю, здесь будут подвижки и вся эта работа даст оживление рынку.

- Вы намерены демпинговать ставки по кредитам, но фондирование все еще остается дорогим для банков. Каким образом вы будете привлекать депозиты?

- Когда я сюда пришел, в Сбербанке уже был разработан отличный продукт – депозит «Управляй». По сути, это вклад до востребования с неснижаемым остатком 3000 тенге. В начале года у нас хорошо сработала акция, которая позволила нам серьезно увеличить депозитную базу. Да, она дорогая, но она разбавляется нашими зарплатными проектами. Очевидно, что все понимают, что банки будут вынуждены снижать ставки по вкладам, долго жить в условиях дорогого фондирования они не смогут. Если Сбербанк начнет демпинговать по ценам по кредитам, банковская система вынуждена будет снижаться по ставкам, в том числе и по депозитам.

Этот депозит мы, безусловно, оставим, а если говорить о новых каких-то продуктах… Я здесь ощутил недостаток сложно структурированных продуктов. Сейчас мы открываем дочернюю компанию «Сбербанк Брокер», которая с февраля начнет активно работать. И на базе этой компании мы сделаем совместный продукт «Депозит со страховкой». Он предназначен для тех людей, которые готовы рискнуть определенной суммой, они получают гарантированную доходность по депозиту, но если хотят заработать больше – там есть определенные опции для повышенной доходности. Аналогичный продукт мы внедряли в России. Мы в целом намерены предлагать такие сложно структурированные продукты, которые внесут разнообразие в депозитную линейку банка. На это уйдет 2-3 месяца и затем начнем запускать эти продукты.

- А что готовит интересного Сбербанк для своих клиентов в части карточных продуктов?

- Сегодня у нас есть кобрендовая карта с Nomad Club, которая нас существенно отличает от конкурентов. Что будет дальше? Мы решили для каждого клиентского сегмента разрабатывать индивидуальные карты. Для тех, кто много путешествует – кобрендовая карта с Nomad Club, которая позволяет накапливать бонусные баллы и обменивать их на призовые полеты или повышение класса обслуживания на рейсах. Но мы также хотим охватить железнодорожный транспорт. Таким образом, мы покроем весь логистический кластер. Для любителей шопинга будут созданы карты с накоплением баллов, индивидуальными скидками и предложениями уже внутри торговых моллов. Я думаю, карт будет много, и для всех сегментов будут разные предложения. К тому же карта будет запараллелена – это будет физический «пластик» и одновременно виртуальная карта для того, чтобы клиенту было еще удобнее пользоваться ежедневно онлайн и офлайн.

- А между тем за рубежом уже активно обсуждается так называемый КартМагеддон. Когда более половины всех платежей будет происходить без физического пластика. И возвращаясь в Казахстан, мы видим, что у нас наличность еще важная часть нашей жизни.

- Я думаю, что, возможно, такого огромного вала карт, как в Штатах или Европе, не понадобится, потому что мы на определенном этапе свернем в сторону бесконтактных платежей. Конечно, внедрить такую технологию несложно – ставишь эту метку с NFC и все сразу превращается в средство платежа. Но даже если взять глубину проникновения смартфонов в Казахстане, они все еще остается низкой. Поэтому, как только начинает расти проникновение смартфонов, мы сразу даем технологию. В Индии, например, для борьбы с коррупцией изъяли из оборота купюры номиналом 500 и 1000 рупий, а в итоге население вынуждено было пойти в безнал. Хороший стимул! Понятно, что это не наш путь, мы будем потихоньку эволюционировать. Поэтому мы не откажемся от работы с пластиком, а наоборот даже усиливаем с ним работу.

- Этой весной Герман Греф сказал, что казахстанский банк станет цифровым…

- Как сказал, так и будет… Сейчас мы очень активно двигаемся в оцифровку всех продуктов, выстраиваем новый кредитный процесс и в течение полугода завершим его. Внедряем цифровые офисы и выходим за пределы нашей филиальной сети. Неслучайно Global Finance признает нас лучшим цифровым банком второй год подряд.

- И вопрос под занавес: каково работать в Группе, во главе которой стоит один из самых ярких сторонников финтеха в странах СНГ Герман Греф? Накладывает ли это определенный отпечаток на казахстанский банк?

- Я в Сбербанке работаю почти 20 лет, с появлением такой личности стало комфортно работать. Я отслеживаю, что он говорит, и стараюсь внедрить. Другой вопрос, как убедить людей поверить в то, что ты делаешь. Это сложно, но интересно, особенно когда ты видишь результаты своей работы. Герман Оскарович – визионер и знает направления, куда нужно двигаться. По сути, слушай его, выбирай и внедряй то, что подходит. Очень интересно, драйвово работать в такой структуре. Пока другие игроки еще думают, как это внедрить, Сбербанк уже вовсю двигается в сторону «цифры».

Рафал Ющак: «Для нас клиент – это не строка в Excel»

Белорусский Альфа-Банк запустил цифровой банк INSYNC.BY

Ольга Фоминских

Вначале декабря в Минске белорусский Альфа-Банк презентовал свой новый цифровой банк INSYNC.BY. В мире аналогов не существует, рассказали в банке. Впрочем, никто не говорит о том, что цифровые банки должны быть похожи – каждый из них предполагает свои особенности, которые с годами только «наворачиваются». Меняется мир, и это же требуется от банков. «Для нас клиент – это не строка в Excel», – отметил управляющий директор ЗАО «Альфа-Банк» Рафал Ющак, презентуя цифровой банк. По его словам, сегодня банк должен стать чутким, интерактивным, персональным и инициативным. Именно поэтому INSYNC.BY – не очередное приложение или альтернативный канал связи, а по-настоящему новый мобильный банк. По сути, отделение банка переместилось прямо в смартфон клиента, а все операции можно делать удаленно.

В чем уникальность белорусского продукта цифровой революции, когда ежедневно в Европе едва ли не каждый день появляется новый цифровой банк? В приложении имеется удобное управление своим банком, платежами и переводами в стиле Drag&Drop, плюс персональный рабочий стол. А открыть счет можно по номеру телефона, фамилии, имени и скану паспорта. Привязанная к счету премиальная платежная карта доставляется клиенту в любое указанное место. Бонусом для клиентов разработчики предусмотрели

возможность обмена белорусского рубля на доллар и наоборот, по лучшему курсу. Первоначально для всех новых пользователей лимит по обмену составляет $300 в месяц, но можно увеличить эту сумму, просто оплачивая покупки «новенькой» картой, привязанной к INSYNC.BY. В итоге каждый потраченный доллар по карте увеличит доступный лимит на такую же сумму. Для продвинутых пользователей этот лимит увеличится до $1500 в месяц. Но если клиент не использовал лимит, то может его сконвертировать в cashback, который составляет 0,5%. Такие «фишки» уже внедрил белорусский Альфа-Банк в свой INSYNC.BY.

Отмечается, что все операции в приложении бесплатные, в том числе перевод между своими счетами, перевод в пользу других частных клиентов Альфа-Банка, открытие новых счетов. Комиссия взимается только при перечислении средств на банковский счет, открытый в другом банке, или на счет в пользу компании или предпринимателя в Альфа-Банке.

INSYNC.BY еще и защищен от взлома и утечки конфиденциальных данных. Владелец может использовать шестизначный PIN-код, графический ключ или отпечаток пальца. При этом создатели приложения сознательно отказались от идеи сложных логинов и паролей, чтобы не усложнять жизнь пользователям. Более того, разработчики предоставили пользователю возможность выбрать, для каких операций он хочет использовать двухфакторную аутентификацию.

Рассказывая о преимуществах нового цифрового решения, Рафал Ющак рассказал, что с помощью приложения перевести деньги очень легко, а его высокая защищенность зависит исключительно от самого пользователя. При этом стать клиентом достаточно скачать INSYNC.BY на свой смартфон в Google Play и AppStore.

В банке согласны, что традиционные банки сегодня все одинаковые и им нужно запускать новые способы взаимодействия с клиентом, интуитивно понятные продукты, которые будут всегда и везде с клиентом. Что, собственно, и сделала команда Альфа-Банка в Беларуси.

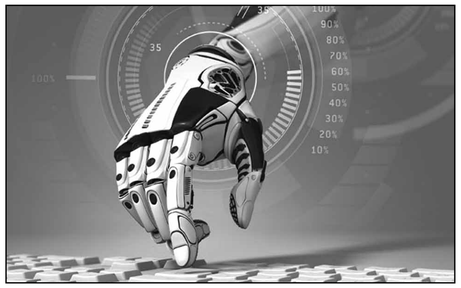
Какие инновации внедрили банки в 2016 году?

Самые технологичные финансовые институты Казахстана

Ольга Фоминских

Цифровая революция заставляет мировые банки конкурировать с финтехом, быстро меняться и вкладывать миллионы в инновационные разработки. Казахстанские игроки стремятся не отставать от этого тренда, поскольку понимают, что любые современные решения сокращают их расходы, улучшают качество обслуживания клиентов и открывают новые возможности для увеличения прибыли. «Банки больше не могут быть просто поставщиками финансовых услуг: чтобы сохранять конкурентоспособность, они вынуждены искать новые возможности для качества и удобства предоставления финансовых услуг своим клиентам. Для увеличения эффективности своей деятельности финансовые организации прибегают к помощи цифровых инструментов», – считает Максим Ламсков, правляющий директор «SAP Казахстан».

Очевидно, что казахстанским банкам, несмотря на внешние и внутренние вызовы, также необходимо быть на передовой и применять самые инновационные решения. Деловой еженедельник «Капитал.kz» собрал новинки этого года, которые финиституты внедрили в 2016 году.



Qazkom. Умный банк

В этом году банк удивил не только своим ретайлингом, но и новаторским взглядом. Несмотря на слухи и критику, нельзя отрицать, что игрок сохраняет технологическое преимущество.

«Сегодня банки Казахстана развивают бесконтактные платежи с технологией Visa payWave, по которым уже осуществляется каждая двадцатая транзакция. Например, в начале этого года Qazkom внедрил бесконтактные платежи с помощью смартфона на основе технологии HCE (Host card emulation), которая позволяет загрузить в мобильное устройство клиента карточку в цифровом виде. Также у этого финансового института уже можно заказать кольцо для бесконтактных платежей», – отметил Галым Табылдиев, генеральный менеджер Visa в странах Центральной Азии.

Банк активно работал над приятными и полезными процедурами для клиентов. Например, очень порадовал сервис автоматических SMS-уведомлений о забытых картах в банкоматах, а также выдача наличных по коду (Cash by Code). Запустил банк автоматизированные кассы и видеобанк. Последний заслуживает особого внимания, с его помощью можно связаться с менеджерами банка и провести ряд банковских операций.

Kaspi. Генератор для розницы

Kaspi Bank в этом году внедрил ряд интересных продуктовых решений. Одно из самых запоминающихся – Kaspi Red. В платежной карте банк увязал рассрочку и бонусы, но самое главное – создал клиный клуб, объединив покупателей и продавцов, последних насчитывается свыше 500. Этот клуб любителей шопинга стал логическим продолжением розничной политики банка и онлайн-магазина Kaspi.kz. Это один из ярких примеров, считает Максим Ламсков, когда цифровые технологии становятся не источником затрат, а источником дополнительной прибыли для банков, которые создают торговые площадки на собственных интернет-ресурсах. Здесь, по его словам, могут реализовываться как банковские продукты, так и услуги партнеров: страхование, розничная торговля и многое другое. В 2014 году Kaspi начал внедрение платформы для электронной коммерции SAP HybrisCommerce, с помощью которой вскоре запустил инновационный сервис – «Kaspi Магазин».

Сбербанк. Работа со смартфоном

Казахстанская «дочка» Сбербанка также не стоит на месте и постоянно «оцифровывает» свои продукты. В этом году банк внедрил функцию погашения кредитов в других банках через свое мобильное приложение. Фининститут также запустил функцию «Запрос денег», с помощью которой опять же через мобильное приложение можно попросить денег в долг у любого контакта из адресной книги телефона. Коллективный сбор – еще одно ноу-хау от Сбербанка, с его помощью можно устроить коллективный сбор денег на подарок, корпоративную вечеринку. Схема такая же, как и при запросе денежных средств у одного адресата. Сервис также оснащен умной адресной книгой, которая позволяет выбрать номер человека, которому можно перевести деньги прямо из адресной книги телефона, но только если адресат является клиентом Сбербанка.

Народный банк. Автоматизированное управление кэшем

Фининститут автоматизировал операции по управлению наличностью с помощью решения от мирового лидера «Файсерв» (Fiserv, Inc.). Программное обеспечение позволяет банку эффективно управлять сетью своих устройств, снизить риски и повысить доступность своей сети для клиентов. При этом автоматизирован учет наличности во всех точках – хранилище, банкомат, касса и инкассация, что позволяет банку оперативно реагировать на потребность клиентов в наличных деньгах.

Банки от бота

По словам Александра Галиева, редактора Computerworld.kz, казахстанские банки активно идут «в народ», то есть переводят часть операций в мессенджеры, прежде всего, в Telegram. Он согласен с тем, что пока оценить эффективность этих решений сложно, но это достаточно сильный тренд во всем мире. Сразу ряд банков в этом году анонсировал запуск чат-ботов в разных мессенджерах. Среди них: Qazkom, B1NK, Народный банк, Банк Kassa Nova и другие игроки, которые уже обзавелись своими помощниками в мессенджерах.

Евразийский банк. Анализ эмоций

Евразийский банк продолжает работу над улучшением обслуживания и решил внедрить инновационное программное обеспечение Verint. Таким образом, он взял под контроль общение по телефону операторов контакт-центра с клиентами. Программа по сути транскрибирует (переводит в текст) диалог оператора и клиента, проводит категоризацию всех записанных разговоров, после чего служба контроля качества проверяет, насколько правильно, вежливо и быстро оператор консультирует клиента по телефону. Платформа Verint также анализирует эмоциональную составляющую этого общения, что позволяет выявить невежливых операторов и сбои в процессах. Ежемесячно система анализирует около 150 тыс. звонков.

Крупные и электронные банки диктуют правила

Цифровые банки уже не в новинку даже для казахстанского рынка, несмотря на его консерватизм. По мнению Александра Галиева, одна из тенденций – сокращение банками аналоговых издержек, иначе говоря, меньше отделений, меньше сотрудников и больше технологий. И вторая – это то, что почти все игроки в той или иной степени берут на вооружение концепцию электронного банка, то есть когда фининститут выполняет в онлайне почти все операции классического офлайн-банка за исключением операций с наличными деньгами. К таким относятся Altyn-i, B1NK и Банк Астаны. Впрочем, крупнейшие банки, по его мнению, также не отстают, поскольку очень активно экспериментируют с хакатонами. «Это значит, что они расширяют идеи, которые привносит молодежь. Например, Qazkom провел хакатон, а также заявил о намерении создать «КазкомЛаб», а Народный банк объявил, что их хакатоны будут регулярными», – пояснил редактор портала о самых передовых достижениях Казахстана и мира.

Со своей стороны Асет Нурпеисов, директор Wallet One Kazakhstan, выделил несколько банков-новаторов. «К инновационным, я считаю, относятся несколько банков: AsiaCredit Bank и Эксимбанк за активную работу с электронными деньгами, Qazkom – за работу с картами и шлюзами, Kaspi Bank – за отличные решения по работе с мерчантами и физическими лицами», – поделился своим мнением эксперт.

Кашид Дюсембаев, организатор хакатонов, отметил четыре инновации, которые достаточно важны для рынка: Народный банк – за новую систему кеш-менеджмента, Qazkom – за использование touch-ID (отпечаток пальца), Capital Bank – за возможность перевода денег через Telegram, Altyn Bank – за внедрение цифрового банка Altyn-i.

Судя по всему, конкуренция за звание самого инновационного игрока обостряется, и, несмотря на продолжающийся кризис и трудности, казахстанские банкиры стремятся внедрять лучшие технологии для качественного и быстрого обслуживания клиентов, от чего последние только выигрывают.

Высшая лига Public Relations

Зачем выкидывать деньги на ветер, когда можно вложить их в долгосрочный инфраструктурный проект

Валерий Сурганов

Преклонение перед всем иностранным зачастую приводит к разным нужным и неэффективным тратам. И страновой пиар является прекрасным доказательством этого тезиса. Как признался нашему изданию один известный специалист в области как раз странового продвижения, «для странового пиара, как и для обычного, гораздо важнее сложные высокоэффективные проекты. Но нужны огромный талант, команда, глубокий анализ и полный политический карт-бланш».

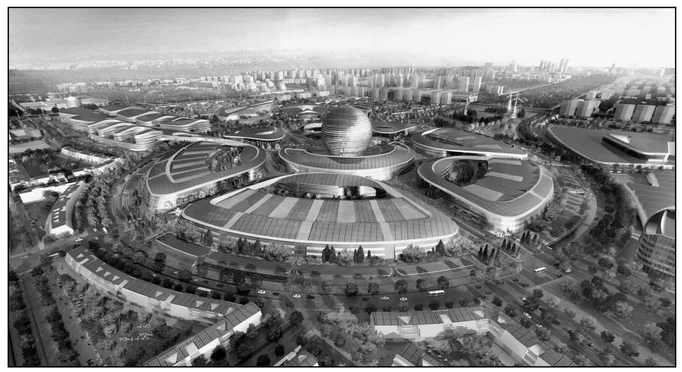
Прежде чем запускать механизм странового пиара, нужно четко определиться с тем, каких конкретно оценок мы добиваемся и за какой срок хотим достичь результата. Надо определиться с желательным для нас ареалом позиционирования имиджа Казахстана. Какие страны для нас интересны? Каких целей добиваемся: привлечения инвесторов, туристов или поставок экспорта товаров и услуг? Очевидно, что в разных странах цели продвижения могут быть совершенно разными.

Как ни странно, экономические успехи не всегда влияют на топ-лист мировых брендов и страновых рейтингов. Например, в топ худших мировых экономик могут входить Испания, Португалия. Италия или Греция, но это не влияет на стабильные позиции этих стран в топ-рейтинге лидирующих мировых брендов. Дело в том, что методология исследования национальных брендов меньше всего учитывает экономическую составляющую. За основу берутся экспортный потенциал, инвестиционный климат, развитие туризма, инфраструктура.

Казахстан расходует большие средства на страновой пиар в ведущих зарубежных СМИ. Но есть ли от этого отдача? Едут ли к нам иностранные туристы, массово бронирующие места в лоукостерах после просмотра имиджевых роликов на «Евроньюс» или CNN?

Например, благодаря «Немецкой волне», которая делала одно из последних исследований на эту тему, стало известно, что расценки в таких изданиях, как The New York Times, The Los Angeles Times или Foreign Affairs, на размещение быстрых материалов могут доходить до 80 тысяч евро за статью. А крупным пиарагентствам над появлением редакционной статьи на Западе со скрытым страновым пиаром нужно работать несколько недель, но стоить это будет 20-30 тысяч евро. При этом официально у Комитета международной информации при МИД Казахстана существует бюджет для странового пиара, который колеблется от года к году, но в среднем составляет от 20 до 25 миллионов долларов США.

Согласитесь, цифра впечатляющая. А для опытного человека подобный расклад выглядит еще и крайне удручающе, исходя из КПД и «прибыльности» таких затрат. К примеру, 80 тысяч евро за прямой «лобовой» пиар, который, как известно любому пиар-технологу, в табели о рангах занимает последнее место среди инструментария public relations, это чрезвычайно много. Тем более с учетом того, что «выхлоп» от такого PR, согласно классике жанра, всегда изначально скуден. Но у нас это предпочитают не замечать,



отдавая огромные деньги на откуп переоцененным иностранным экспертам.

Вопрос странового брендинга – это не всегда вопрос денег. Например, Эстония объявила доступ к интернету одним из неотъемлемых прав человека. Эта новость повторялась везде, по всем мировым каналам, 24 часа в сутки, и это стоило 0! Много лет назад Республика Ирландия решила, что примет нулевой процент ставки подоходного налога, чтобы показать, как она заботится о своем народе. На самом деле она хотела привлечь в страну больше созидательных и креативных людей. Поэтому нулевая процентная ставка применялась лишь к определенным категориям населения. Это потребовало определенных затрат, но в то же время это продемонстрировало приверженность правительства Ирландии продвижению искусства и поэзии. И это сработало! Или, например, кто знал о таком карликовом государстве, как Фарерские острова? Но стоило этой стране отправить свою сборную по футболу, составленную из почтальонов, рыбаков, пожарников и соработников, на отборочный матч против России, об этой стране заговорили все. Московский стадион «Лужники» вмещает 78 тысяч человек, тогда как численность населения Фарерских островов всего 40 тысяч! Газеты пестрили соответствующими заголовками. Более того, в этом гостевом матче фарерцы уступили всего лишь с минимальным счетом 0:1.

В эпоху глобализации каждая страна конкурирует со всеми другими странами за свою долю мирового «пирога»: туризм, инвестиции, капитал, рынки экспорта, внимание и уважение других государств, внимание СМИ. И в этом смысле, нравится нам это или нет, мир превратился в огромный супермаркет. И когда в мире более 200 различных государств, то не стоит удивляться, что большинство людей ничего не знает о реалиях подавляющего количества этих стран. А когда ты чего-то не знаешь, то ведешь себя согласно своим предрассудкам и стереотипам.

В таких реалиях рецепт для страны очень прост: возьмите какую-нибудь глобальную проблему, которую понимают все и которую надо решать. А дальше, используя воображение, смелость, ресурсы, начинайте это делать. И когда вы преуспеете, люди начнут вами восхищаться.

Поэтому чисто академические страновые пиар-статьи и видеосюжеты могут заинтересовать минимальный процент иностранцев, однако куда большую отдачу в плане привлечения и удержания интереса к нашей стране могут принести необычные культурные мероприятия или инфраструктурные проекты. Именно мероприятия уровня ЭКСПО станут мощным толчком для развития въездного туризма. Это сложный страновой проект с отличным мультипликатором, который не требует затратных пиар-акций в зарубежных СМИ, а рекламирует сам себя уже самим фактом своего рождения на свет, развития и кульминации.

ЭКСПО в Астане может привлечь большое количество туристов и посетителей за счет уникальности своего контента. Ведь, если взглянуть на последнюю грандиозную выставку в Милане, ее тематика целиком и полностью посвящалась еде. Несмотря на то, что ставка на еду оказалась беспроигрышным вариантом в Италии, для Казахстана открывается возможность провести выставку будущего, продемонстрировав высокотехнологические образцы ВИЗ. К тому же у организаторов выставки есть шанс – наконец рассказать, какие инновации в области альтернативной энергетики будут выставлены в павильонах ЭКСПО. Ведь, к сожалению, эта тема так до сих пор и не раскрыта. И тогда предстоящая выставка может действительно стать ньюсмейкером в глазах казахстанцев и зарубежных туристов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

УТВЕРЖДЕНЫ МАКСИМАЛЬНЫЕ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ

С 1 января 2017 года максимальные ставки вознаграждения по вкладам физических лиц, утверждаемые Казахстанским фондом гарантирования депозитов (КФГД), будут относиться не к номинальным ставкам, а к годовым эффективным ставкам вознаграждения. Об этом центру деловой информации Kapital.kz сообщили в пресс-службе КФГД. С 1 января 2017 года максимальная рекомендуемая ставка вознаграждения в размере 14% по вкладам физлиц в тенге будет относиться к годовым эффективным ставкам вознаграждения. При этом номинальная ставка вознаграждения по стандартному вкладу в национальной валюте с ежемесячной капитализацией вознаграждения без каких-либо дополнительных начислений составит 13,2%. На данный момент 33 банка являются участниками системы гарантирования депозитов. **(Kapital.kz)**

LLOYDS ТЕСТИРУЕТ ВИРТУАЛЬНОГО ПОМОЩНИКА

Lloyds Banking Group запускает тест-драйв технологий, представленных двумя стартапами из десяти компаний, участвующих в этом году в Startupbootcamp в Лондоне. Банк был одним из основателей мероприятия с момента его создания 3 года назад. Банк сообщает, что начнет тестировать сервис от стартапа MoBILLity на основе чата для экономии денег на повторяющиеся оплаты счетов. Он так же планирует запустить пилотную версию виртуального помощника от стартапа Enterprise Bot на основе искусственного интеллекта, который, по утверждениям, способен сократить расходы колл-центров на 85%, а время ожидания клиентов на 90%. **(banks.eu)**

ATOM BANK СОБРАЛ 110 МЛН ФУНТОВ ДЕПОЗИТОВ

Британский необанк без единого физического отделения Atom Bank сообщил, что сумма депозитов, полученная банком с момента официального запуска в октябре, достигла 110 млн фунтов стерлингов. Два вида счетов Fixed Saver в онлайн-банке «нашли отклик» у потребителей по всей стране за столь короткой период времени, отмечает издание Finextra. Возможность открыть депозит сроком на 1 год и 2 года стала доступна в банке в этом году, в дополнение к бизнес-кредитованию и цифровой ипотеке (Digital Mortgages). Для защиты аккаунта пользователя, онлайн-банк Atom использует систему биометрического доступа по лицу и голосу. В будущем планируется добавить доступ по отпечатку пальца. Приложение банка разработано на информационной архитектуре в режиме реального времени, поэтому у пользователя нет фиксированного меню. В зависимости от того, что приложение знает о клиенте и его запросах, приложение использует самую актуальную и контекстную информацию. При использовании приложения не показывается название банка, вместо него отображается имя клиента – Банк Стюарта вместо Atom Bank. **(banks.eu)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СДЕЛКА ОДОБРЕНА

Европейская комиссия, выполняющая функции главного антимонопольного регулятора в Евросоюзе (ЕС), в среду одобрила сделку по продаже профильного интернет-бизнеса Yahoo! Inc. компании за $4,83 млрд. Как говорится в пресс-релизе ЕК, «предложенная сделка не вызывает опасений в плане нарушения конкуренции ввиду умеренных позиций компаний на рынке, ограниченного влияния запланированной сделки на механизмы ценообразования и наличия ряда сильных игроков, предоставляющих аналогичные услуги». Крупнейшая в США телекоммуникационная компания Verizon Communications договорилась о покупке всего операционного бизнеса Yahoo за $4,83 млрд в июле текущего года. В сделку должен войти весь основной бизнес Yahoo и некоторые принадлежащие компании объекты недвижимости. Оператор не получит средства, аккумулированные на ее счетах, принадлежащие Yahoo акции китайской Alibaba Group, японской Yahoo Japan и пакет патентов. **(«Интерфакс»)**

УКРЕПЛЕНИЕ СВЯЗЕЙ

Аким Алматы Бауыржан Байбек встретился с хокимом города Ташкент Рахмонбеком Усмановым. Стороны обсудили вопросы укрепления торгово-экономических и культурно-гуманитарных связей. В ходе встречи аким мегаполиса отметил, что за 10 месяцев текущего года товарооборот между Алматы и Республикой Узбекистан увеличился на 62% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 200 млн. долларов США, в городе действуют 129 совместных и 236 узбекских предприятий. «Алматы - город бизнеса и частного капитала, здесь расположено свыше 90% головных офисов банков. Сервис и торговля составляют 86% ВРП, в текущем году кредитование МСБ выросло на 36%. Принимается комплекс мер по поддержке инвесторов. Вместе с тем, большое значение уделяется развитию туристического кластера, и в этом плане нам интересен опыт Ташкента и Узбекистана в целом», – сказал Б. Байбек. В свою очередь Р. Усманов подчеркнул, что в Алматы активно развивается сфера строительства льготного жилья. «Государственная программа «Доступное жилье – 2020», реализуемая в Казахстане, показала свою эффективность. Данный вопрос сейчас очень актуален в Ташкенте и мы, безусловно, будем внедрять некоторые механизмы у себя», – добавил он. **(Пресс-служба** акима Алматы)

АГРАРНАЯ НАУКА СТАНОВИТСЯ КОНКУРЕНТО-СПОСОБНОЙ

Взаимодействие науки и производства должны стать основой развития сельского хозяйства. Об этом в ходе пресс-конференции в Службе центральных коммуникаций сообщил Председатель Правления НАО «Национальный аграрный научно-образовательный центр» при Министерстве сельского хозяйства Республики Казахстан Аскар Наметов. «Для успешного решения задач, поставленных в новой госпрограмме развития АПК, необходимо изменить подходы в развитии науки, образования. Также, необходимо усилить внимание на интеграции науки и образования в производство», - отметил он. Стратегической целью аграрной науки Казахстана является получение наукоемкой и конкурентоспособной продукции, ориентированной на удовлетворение спроса агробизнеса (исследование, внедрение, сопровождение, консалтинг). Для реализации данной задачи в августе 2015 года Постановлением Правительства РК при МСХ РК был создан НАО «Национальный аграрный научно-образовательный центр», целью которого является обеспечение ускоренного инновационного развития аграрного сектора экономики Казахстана на основе подготовки и переподготовки высококвалифицированных специалистов, разработки и внедрения результатов научных исследований, трансфера эффективных зарубежных технологий в АПК РК. **(Соб. инф.)**

БЮДЖЕТ ОЛИМПИАДЫ

Летние Олимпийские игры в Токио, которые пройдут в 2020 году, обойдутся бюджету страны в сумму от $15 млрд до $16,8 млрд, сообщили организаторы Олимпиады. Первоначальная оценка затрат на проведение игр составляла около $2,4 млрд, в прошлом году сумма выросла до $15 млрд, а не так давно эксперты высказали опасение, что расходы могут превысить 3 трлн иен ($25,5 млрд). При этом власти Токио пообещали сократить издержки и не допустить чрезмерного расхода средств. Из указанной суммы, которая пока не является окончательной, $6,3 млрд будет направлено на строительство различных объектов, $7,7 млрд - на оказание услуг, и от $1 млрд до $2,8 млрд составят расходы на непредвиденные ситуации. Бюджет Олимпиады в Рио-де-Жанейро, которая прошла в 2016 году, составил чуть больше $3,5 млрд, а Лондон потратил на соревнования в 2012 году $13 млрд. Рекордсменом по части дороговизны Олимпийских игр остается Россия: Зимняя Олимпиада в Сочи в 2014 году обошлась стране в $51 млрд. О том, что XXXII Летние Олимпийские игры пройдут в Токио, было объявлено 7 сентября 2013 года на 125-й сессии МОК в Буэнос-Айресе. Церемония открытия Олимпиады-2020, как ожидается, пройдет 24 июля в Токио. На право их проведения также претендовали Мадрид и Стамбул. **(«Интерфакс»)**

Праздничный шопинг

Как сэкономить на новогодних подарках?

Вероника Герман

Ежегодно казахстанцы тратят значительную часть своего бюджета в предновогодние праздники – и львиную долю из них составляют подарки родным, близким, друзьям. Чтобы сделать это времяпрепровождение еще и выгодным для клиентов, банки устраивают многочисленные акции для владельцев пластиковых карт.

Сегодня многие казахстанские банки предлагают кешбэки и бонусы за оплату картами в торговых точках. Накопление бонусов – одна из наиболее распространенных программ лояльности среди казахстанских банков. Клиенты накапливают баллы с возможностью потратить их на оплату услуг или товаров. Некоторые игроки предусмотрели программы лояльности, в которых участвует большое количество партнеров. Покупая у них, клиенты получают бонусы, которые в дальнейшем можно потратить у этих же партнеров. Это позволяет банкам стимулировать безналичные платежи, а клиентам – получать различные скидки и бонусы, которые можно затем потратить. Кешбэки предусматривают возврат части средств на счет владельца карты.

В канун праздников как никогда становятся актуальными предложения банков в рамках бонусных программ. Хотя, откровенно говоря, немногие банки предложили предновогодние поощрения для своих клиентов. Поэтому, прежде чем отправиться на шопинг, внимательно посмотрите, какие бонусы можно получить от банков. «Капитал.kz» собрал самые интересные новогодние акции банков, которые позволят значительно сэкономить на подарках.

Онлайн и офлайн

В преддверии новогодних праздников Kaspi Bank начисляет 5% бонусов при оплате покупок картами Kaspi в любых офлайновых магазинах игрушек, товаров для дома, косметики и парфюмерии, а также аксессуаров и украшений.

Кстати, для любителей онлайн-шопинга Kaspi также запустил новогоднюю акцию «3000 бонусов за каждую покупку». В «Kaspi Магазине» представлено огромное количество бытовой техники, смартфонов, детских товаров, что облегчит выбор подарка для близких. Оформляя с 15 по 31 декабря в Магазине на Kaspi.kz покупку в кредит или в рассрочку на сумму свыше 5000 тенге, каждый клиент получает 3000 бонусов. 1 бонус равен 1 тенге. Они начисляются мгновенно и их сразу можно потратить на оплату более 350 услуг в разделе «Платежи» на Kaspi.kz.

Расплачиваясь картой MasterCard от Евразийского банка, с 10 октября по 31 декабря 2016 года можно получить возврат полной стоимости покупки. Для этого нужно провести не менее двадцати транзакций на сумму 3000 тенге по безналичной оплате товаров и услуг в этот период. После этого организатор проводит отбор победителя.

10% новогодних бонусов обещает и Народный банк за покупки по карточке MasterCard. Расплачиваясь в сети L'Occitane, «Меломан-Марвин», Yessey и DipnDip карточками MasterCard, клиент получает 10% бонусов. Акция действует до 15 января 2017 года.

Нурбанк также не отстает от своих коллег и предложил акцию «Зима подарков». Необходимо оформить любую карточку Mastercard от Нурбанка и в качестве подарка дополнительно получить бесплатную карточку MastercardNurbankWebcard. Кроме того, клиенты, которые совершат безналичные операции по карточкам MasterCard на общую сумму в 30000 тенге в месяц в период акции, получают возможность выиграть до 350 000 тенге. Акция действует с 1 декабря 2016 по 28 февраля 2017 года.

Повторимся, что не все банки подключились к новогоднему поощрению своих клиентов в виде отдельных акций, но некоторые игроки все же продолжают поощрять своих клиентов. Любая, пусть даже небольшая забота всегда поддерживает лояльность клиентов, а последние при этом могут экономить. Дарите своим близким хорошие подарки и не переплачивайте за них!

Процедуру продажи 4 активов «Самрук-Энерго» может завершить в первом полугодии 2017 года

АО «Самрук-Энерго» планируется вывести на IPO в 2019 году. До этого компании предстоит приватизация части активов, при этом четыре наиболее готовых к реализации уже выставлены на продажу в ноябре.

Четыре предприятия будут реализованы путем открытых двухэтапных конкурсов. Это 100% акций АО «Восточно-Казахстанская региональная энергетическая компания» (включая 100% доли в ТОО «Шығыс энерготрейд»); 100% акций АО «Актобе ТЭЦ»; 78,64% акций АО «Мангистауская распределительная электросетевая компания» (МРЭК) и 100% доли участия в ТОО «Тегис Мунай» (включая 0,05% доли в ТОО «Мангышлак Мунай»). Совокупная рыночная стоимость активов может составить около 40 млрд тенге, общая численность сотрудников четырех предприятий – около 4500 человек.

Какие инвесторы интересуются данными объектами и какие требования будут предъявлены потенциальным покупателям, рассказал управляющий директор по экономике и финансам, член правления АО «Самрук-Энерго» Кайрат Максутов.

- Какие требования будут выдвинуты потенциальным инвесторам? При выборе победителя конкурса что сыграет решающую роль?

- В соответствии с Едиными правилами реализации активов госфонда «Самрук-Казына» обозначено несколько способов продажи активов. Первый – электронный аукцион, этот способ применяется при продаже активов стоимостью менее 5 млрд тенге. Второй способ – открытый двухэтапный конкурс, этот способ применяется к компаниям стоимостью более 5 млрд тенге. Правила предусматривают также прямую адресную продажу.

Четыре актива, о продаже которых мы объявили в СМИ, планируется реализовать через открытый двухэтапный тендер. На первом этапе мы предъявляем к потенциальным покупателям квалификационные требования. Так, компании должны располагать определенным уровнем капитализации, не иметь просроченной налоговой задолженности, не должны быть вовлечены в процедуру банкротства/реабилитации, не иметь юрюридикцию с льготным налогообложением. Обязателен определенный опыт работы в сфере электроэнергетики.

Претенденты, прошедшие отбор, на втором этапе будут представлять свои ценовые предложения. Начальную стоимость актива мы уже объявили, и на этом этапе основной критерий при выборе победителя – предложенная им цена.

Новым владельцам активов будут выставлены инвестиционные обязательства. Главное из них – сохранение профиля деятельности компании. Также новый собственник в течение трех лет не сможет перепродать 50 и более процентов доли в активе. Он должен поддерживать определенный уровень инвестиций в текущий и капитальный ремонт и не вправе в течение 12 месяцев с момента покупки предприятия расторгнуть трудовые договора с более 10-20% персонала. В случае неисполнения этих обязательств будут применяться штрафные санкции, вплоть до расторжения договора купли/продажи с «Самрук-Энерго».

Все эти требования должны предотвратить продажу объектов неэффективному собственнику и позволят определенный период отслеживать исполнение приятных обязательств новым владельцем, чтобы на предприятиях не было потрясений. В своих регионах ВК РЭК, Актобе ТЭЦ, МРЭК являются единственными поставщиками электрической и тепловой энергии. И после продажи, являясь субъектами естественных монополий, они будут работать в регулируемой государством среде.

- То есть вероятность резкого изменения политики предприятия после продажи новому владельцу исключена?

- Что касается тарифообразования на предоставляемые услуги, то реализуемые компании как субъекты монополии или занимающие доминирующее положение регулируются со стороны государства. В частности, выставленные на продажу сетевые компании имеют утвержденный долгосрочный тариф – с 2016-го по 2020 год. Данные тарифы могут ежегодно пересматриваться, но необходимость его повышения они должны обосновать перед уполномоченным органом и получить одобрение. Необоснованно и в одностороннем порядке новые собственники повысить тарифы не смогут.

- Когда будут определены новые владельцы четырех активов?

- 24 ноября в СМИ были опубликованы извещения об их продаже. Потенциальным инвесторам предоставляется время изучить компании и подготовиться к участию. Первый этап конкурса по одной компании мы планируем завершить в этом году, по трем другим компаниям – до конца января 2017 года. В целом итоги конкурсов по всем активам предполагается завершить до конца первого квартала 2017 года.

- А если конкурс не состоится?

- Такое развитие ситуации возможно в силу различных факторов. В том числе по причине недостатка заявок от потенциальных покупателей (должно быть не менее двух) или их полного отсутствия. В данной ситуации решение о дальнейших мероприятиях по приватизации будет принято на уровне акционера (АО «Самрук-Казына»), а также Государственной комиссии по модернизации экономики. Как альтернативный вариант возможно рассмотреть прямую адресную продажу. По тем активам, которые не начали свою деятельность, может быть принято решение об их ликвидации. По субъектам естественных монополий потребуется взвешенное решение: вероятно, АО «Самрук-Энерго» продолжит управлять этими активами, поскольку их деятельность связана с жизнеобеспечением регионов. Повторюсь, каждый отдельный случай будет рассмотрен во всех уполномоченных органах.

- Когда будут готовы к продаже остальные три актива «Самрук-Энерго», которые подлежат приватизации?

- Все зависит от определенных факторов, которые максимизируют стоимость активов. Это, например, установление достаточного уровня тарифа, завершение реконструкции объектов предприятия. Поэтому по трем активам – это «Алатау жарык компаниясы», «Алматинские электрические станции», АлматыЭнергоСбыт» – в соответствии с рекомендациями консультанта будет проведена соответствующая подготовка в целях увеличения инвестиционной привлекательности активов. Так, в одной компании нужно завершить проекты по реконструкции и модернизации, что увеличит добавленную стоимость. В другой проводится оптимизация, в третьей решается вопрос тарифообразования. Будет определен более благоприятный период, для того чтобы получить максимальную цену при продаже этих компаний. Мы предполагаем, что скорее всего это будет в 2017-2019 годах. При этом, согласно Постановлению Правительства РК, процесс приватизации активов рассчитан на пять лет: 2016-2020 годы.

В приватизации могут участвовать как юридические лица, так и физические, как резиденты Казахстана, так и нерезиденты. Едиными правилами реализации активов ограничений в этом плане не установлено.

- ТОО «Тегис Мунай» как добывающее предприятие может быть продано иностранному инвестору?

- Текущие Единые правила по приватизации, утвержденные АО «Самрук-Казына», не запрещают иностранным лицам участвовать в открытом двухэтапном конкурсе. ТОО «Тегис Мунай» является 100% владельцем компании «Мангышлак-Мунай», которая в свою очередь завершила разведочные работы на газовом месторождении Придорожное и сейчас ведет работу по получению контракта на добычу. При этом необходимо отметить, что, по Закону «О недрах и недропользовании», государство имеет приоритетное право на приобретение права недропользования. Поэтому покупка «Тегис Мунай» в первую очередь будет предложена государству. В случае его отказа право недропользования будет реализовано новому собственнику, определенному по итогам двухэтапного конкурса.

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Если настоящее имеет для нас неповторимый вкус, то лишь потому, что будущее служит для него некой приправой. Кортасар

Те из нас, кто чего-то стоит, не уверены ни в чем. Быть безмятежно уверенным может только животное. Кортасар

Чтобы узнать человека, достаточно изучить самого себя, чтобы узнать людей, надо с ними общаться. Стендаль

Мы судим других по поступкам, а хотим, чтобы нас судили по возможностям. Борхес

Энергия будущего, или Будущее энергетики

До начала проведения ключевого для Казахстана проекта – выставки ЭКСПО-2017 в Астане – остается чуть более полугода. В завершающую стадию вступают подготовительные работы, и даже уже стартовали продажи билетов, но, главное, определены международные партнеры выставки, которые внесут свой вклад в знаковое мероприятие. Одним из них стала российская госкорпорация «Росатом». О том, почему тема выставки ЭКСПО-2017 близка компании и о будущем мировой энергетики, в своем интервью рассказывает генеральный директор «Росатом Центральная Азия» Виталий Драгунов.

- Виталий Юрьевич, компания «Росатом» стала партнером международной выставки «Астана ЭКСПО-2017». Почему вы решили поддержать этот проект?

- Тема выставки – «Энергия будущего» – в полной мере отражает направление работы госкорпорации. «Росатом» знают, прежде всего, как крупнейшую компанию, которая успешно развивает атомную энергетику и является мировым лидером в этом сегменте. Однако «Росатом» – это также корпорация науки, высоких технологий и компетенций в различных областях, включая опреснение, исследовательские ядерные технологии, газонефтехимию, мини-ГЭС и многие другие. Говоря об энергии будущего, мы в том числе подразумеваем пути решения проблемы глобального потепления за счет использования неуглеродных и возобновляемых источников энергии, включая атомную энергетику. «Росатом» лидирует на мировом рынке ядерных технологий, занимая первое место в мире по количеству одновременно сооружаемых АЭС за рубежом. Мы также успешно развиваем возобновляемые источники энергии (ВИЭ), в частности, малую гидроэнергетику, ветроэнергетику. На мой взгляд, зеленые виды энергогенерации должны не конкурировать, а гармонично дополнять друг друга. Атомная энергетика конкурирует с газом и углем, но никак не с возобновляемыми источниками энергии. Нельзя забывать о том, что тот же ветер может дуть, а может не дуть, в некоторых странах солнечных дней немного в году, а энергия нужна всегда. Именно поэтому будущее за атомной энергетикой как базовой составляющей энергобаланса с одновременной комбинацией с возобновляемыми источниками.

- Атомную энергетику также иногда называют «зеленой», насколько это обосновано?

- На Парижской конференции по борьбе с глобальным потеплением в 2015 году был определен вектор развития энергетики в направлении к безуглеродному балансу. Странами-участницами было принято решение о снижении выбросов парниковых газов, для того чтобы удержать повышение глобальной температуры на уровне 1,5 градуса Цельсия, а к 2050 году довести выброс парниковых газов практически до нуля. В этом отношении атомная энергетика становится одним из важнейших источников низкоуглеродной мировой энергетики, потому что она дает гарантию базовой нагрузки, долгосрочной поставки электроэнергии по предсказуемым ценам, при этом не вырабатывая СО2. По данным Международного энергетического агентства, все атомные станции в мире за последние 40 лет предотвратили выброс 56 гигатонн СО2. А атомные станции России за 1 год предотвращают выброс 711 тонн СО2. Это примерно объем, выбрасываемый всеми автомобилями в России за 6 лет, то есть за 1 год АЭС РФ компенсируют 6-летний выброс от автомобилей! Есть и другая показательная цифра: сжигание одного килограмма урана дает почти в 88 тысяч раз больше электроэнергии, чем сжигание одного килограмма угля, причем без выброса СО2. Таким образом, атомную энергию, безусловно, можно назвать не только «энергией будущего», но и «зеленой энергией». Именно поэтому все больше новых стран принимает решение о необходимости развития у себя атомной энергетики, как надежного и безопасного источника энергии, гарантирующего устойчивое развитие национальной экономики.

- Но, согласитесь, когда встает вопрос о развитии атомной энергетики, сразу же возникает и вопрос о безопасности…

- Конечно, развитие атомной энергетики должно опираться на высокайшие стандарты безопасности и строжайшие критерии безопасной эксплуатации атомных электростанций. В атомной энергетике безопасность в значительной мере обеспечивается рецептурой. То есть мы предлагаем нашим заказчикам только те технологии, которые опробовали у себя. Недавно в России состоялся физический пуск шестого энергоблока Нововоронежской АЭС, который является первым в мире атомным энергоблоком поколения «3+». Электростанция спроектирована и построена в полном соответствии с современными, «постфукусимскими» требованиями, обеспечивая полную безопасность. Главная особенность инновационного энергоблока – использование дополнительных пассивных систем безопасности в сочетании с активными традиционными системами. В проекте предусмотрена защита от землетрясения, цунами, урагана, падения самолета. По новым стандартам безопасности реакторный зал укреплен двойной защитной оболочкой, под корпус реактора установлена «ловушка» расплава активной зоны, энергоблок снабжен пассивной системой отвода остаточного тепла. Нововоронежская АЭС – это первая в России АЭС с реакторами инновационного поколения «3+».

Следующим шагом станет замыкание топливного цикла. В прошлом году в России был введен в эксплуатацию быстрый реактор БН-800, обеспечивающий использование 238-го изотопа урана. В Томской области реализуется проект «Прорыв», полностью обеспечивающий замкнутый топливный цикл. Здесь не будет не только выбросов СО2, но и отходов, что позволит с полным правом утверждать, что атомная энергетика не только «зеленая», но и одна из «самых зеленых» из всех существующих альтернативных видов энергетики.

- Как именно госкорпорация будет раскрывать тему «энергии будущего» на выставке ЭКСПО-2017?

- Российская атомная отрасль – одна из передовых в мире, а «Росатом» – единственная в мире компания, имеющая полный ядерно-топливный цикл. Мы готовы на площадке выставки «Астана ЭКСПО-2017» продемонстрировать технологии на всех этапах технологической цепочки в области атомной энергетики, начиная от добычи природного урана и заканчивая выводом АЭС из эксплуатации.

Мы поддерживаем позицию Казахстана, направленную на устойчивое развитие и внедрение прогрессивных методов получения энергии. С Казахстаном Россию связывает тесное историческое сотрудничество в области атомной энергетики: это и совместная добыча урана, и обогащение урана, поставки топлива для исследовательских реакторов.

Также хочу отметить, что наша корпорация развивает «мирный атом» по многим другим направлениям и отраслям, включая ядерную медицину, технические средства безопасности, сельское хозяйство, опреснение и очистку воды, неразрушающий контроль и многое другое. Компания готова на правах партнера делиться с казахстанскими коллегами знаниями, технологиями и опытом в области атомных, а также неядерных технологий, развитием которых также занимаются наши дивизионы.

- Если говорить о неядерных технологиях, то по каким направлениям сотрудничество с Казахстаном наиболее перспективно?

- Таких направлений много, и наш региональный центр в Астане, деятельность которого распространяется на Казахстан и страны Центральной Азии, как раз занимается их развитием. Как пример можно привести сотрудничество машиностроительного дивизиона госкорпорации «Росатом» АО «Атомэнергомаш» и казахстанских компаний. Одно из направлений такого сотрудничества – это модернизация генерирующих энергию мощностей в Казахстане, в частности, с современными, «постфукусимскими» требованиями, обеспечивая полную безопасность. Главная особенность инновационного энергоблока – использование дополнительных пассивных систем безопасности в сочетании с активными традиционными системами. В проекте предусмотрена защита от землетрясения, цунами, урагана, падения самолета. По новым стандартам безопасности реакторный зал укреплен двойной защитной оболочкой, под корпус реактора установлена «ловушка» расплава активной зоны, энергоблок снабжен пассивной системой отвода остаточного тепла. Нововоронежская АЭС – это первая в России АЭС с реакторами инновационного поколения «3+».

Сколько будет стоить бензин в 2017 году?

Елена Тумашова

В этом году АИ-92 уже пробовал отметку 140 тенге за литр на автозаправочных станциях в Алматы. Причем такой ценник был замечен на АЗС крупной сети и станциях небольшого ретейлера. Эксперты не только не исключают дальнейшего роста, но уверены, что именно это ждет рынок в 2017 году. На сколько повысится стоимость ходовой марки – аналитики сделали предположения по просьбе «Капитал.kz».

Отметим, что, по данным на 18:00 среды, 21 декабря, стоимость АИ-92 на АЗС «КазМунайГаза», согласно данным сайта компании, составляет 133 тенге, литр зимнего дизельного топлива – 156 тенге (летнего – 128 тенге). На заправочных станциях Sinooil, если ориентироваться на информацию, опубликованную на интернет-ресурсе компании, литр ходовой марки стоит 134 тенге, литр дизельного топлива – 128 тенге (есть данные только для летнего варианта). Сайт Helios представляет следующие цифры: АИ-92 оценивается в 135 тенге за литр, ДТ – в 131 и 179 тенге соответственно за литр летнего и зимнего топлива. На сайте Royal Petrol значится, что литр 92-го на АЗС этой сети стоит 135 тенге, литр дизельного топлива – 128 (вероятнее всего, указан ценник для летнего, не для зимнего ГСМ).

Потребности в бензине будут расти

«Думаю, в 2017 году бензин в Казахстане будет стоить дороже, чем в этом году, потому что в следующем году процентов на 10-12 подорожает российское топливо за счет акцизов и прочего. А поскольку наши цены ориентируются на российский рынок, что бы ни говорили власти, то цены поднимутся и у нас», – говорит Сергей Смирнов, эксперт в нефтегазовой сфере.

По его мнению, прогнозируя конкретный рост стоимости ГСМ, стоит ориентироваться на указанные для России цифры: примерно на 10-12% бензин подорожает и у нас.

Сергей Смирнов отмечает, что стоимость АИ-92 будет складываться также под влиянием другого фактора, помимо зависимости от российских ценников. Речь идет о «традиционном» для казахстанского рынка дефиците топлива.

«Читал заявление главы нефтяного ведомства о том, что у нас после модернизации нефтеперерабатывающих заводов будет перерабатываться не 18,5 млн тонн нефти, как говорилось ранее, а, по-моему, 15,5 млн тонн. Министерство заявляет, что эти объемов нам будет хватать, но практика говорит об обратном. Это значит, дефицит сохранится», – считает эксперт.

Он поясняет: в настоящее время Казахстан завозит свыше миллиона тонн бензина из России, поскольку собственного производства недостаточно. К 2018 году автомобильный парк в стране, естественно, увеличится. «Тем более будут выбываться старые машины, которые на 80-м бензине ездят, такие еще есть. То есть в 2018 году потребность в высокооктановом бензине будет еще выше. А переработку у нас могут увеличить только на 1 млн тонн», – объясняет Сергей Смирнов, почему сохранится дефицит ГСМ.

Что касается возможного влияния стоимости нефти на мировом рынке, то, по мнению эксперта, этот фактор вряд ли окажет влияние. «Какая бы цена на нефть ни складывалась, стоимость бензина у нас определяется в основном стоимостью российского бензина», – заключает спикер.

Министр называл причины

В начале ноября Канат Бозумбаев, министр энергетики РК, объяснял начавшееся в некоторых регионах страны подорожание ГСМ ремонтными работами на НПЗ. В частности, на шымкентском заводе проводился капитальный ремонт – в рамках модернизации, после чего должны были увеличить выпуск АИ-92. Также на павлодарском предприятии шли ремонтные работы, связанные с технологическим нарушением (выход светлых нефтепродуктов из-за этого сократился на 4-5%, что повлияло на объемы поставок на внутренний рынок). Это привело к тому, что «более дорогой российский бензин потеснил более дешевый казахстанский».

В конце ноября глава профильного ведомства объяснял рост стоимости топлива зависимостью от поставок из России и некоторым повышением ценников в этой стране. Последнее объяснялось внутренними вопросами на башкирских НПЗ (в связи со сменой собственника и проходящим аудитом), а также тем, что Омский НПЗ был «ориентирован» на внутренний рынок.

Важна прозрачность цен

«Удорожание бензина в текущих условиях, когда происходит поэтапное дерегулирование рынка, – процесс закономерный. Если учитывать те темпы, с которыми стоимость АИ-92 увеличивалась после отмены государственного контроля над ценниками, можно предположить, что в течение 2017 года цена может вырасти до 150 тенге за литр», – предполагает Камилла Манакова, аналитик в сфере нефти и газа.

По ее мнению, поскольку топливо неизбежно будет дорожать, важна прозрачность ценообразования. «С этой целью в законе прописали норму о сокращении посредников между недропользователями и конечным потребителем топлива, как говорится, еще есть к чему стремиться», – отмечает аналитик.

Что касается дефицита бензина на казахстанском рынке, то, по мнению Камиллы Манаковой, постепенная либерализация топливного рынка как раз направлена на его предупреждение. «Кроме того, чтобы не допустить дефицит, сроки плановопредупредительных работ на НПЗ были сокращены, что увеличило переработку нефти. По данным Министерства энергетики РК, по состоянию на 13 декабря объем запасов АИ-92/93 на нефтебазах составил около 103 тыс. тонн», – говорит аналитик.

В целом, по ее словам, в 2017 году сохраняется возможность возникновения дефицита сезонного характера, а также при ежегодном закрытии нефтеперерабатывающих заводов на техобслуживание».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ОКОЛО 1 МЛН ТОНН НЕФТИ НА КАШАГАНЕ

До конца года на месторождении Кашаган будет добыто порядка 1 млн тонн нефти. Об этом в кулуарах заседания правительства заявил министр энергетики Канат Бозумбаев. «Что касается кашаганской нефти, то ее около 750 тыс. тонн добыто уже в этом году. Мы думаем, около 1 млн тонн до конца года кашаганской нефти будет добыто. Она в основном экспортируется через систему КТК (Каспийский трубопроводный консорциум, – прим. ред.)», – отметил глава ведомства. Ранее пресс-служба акимата Атырауской области сообщала, что текущий ежесуточный объем добычи нефти на Кашаганском месторождении составляет 100-120 тыс. баррелей в сутки. Отметим, что по данным вице-министра энергетики Магзума Мирзагалиева, при росте стоимости нефти до 100 долларов за баррель Кашаган принесет бюджету 77 млрд долларов к 2041 году по истечению соглашения о разделе продукции (СРП). При стоимости нефти 50 долларов доходы Казахстана от проекта составят 25 млрд долларов. Коммерческая добыча началась на Кашагане 1 ноября 2016 года. **(Соб. инф.)**

РД КМГ УТВЕРДИЛ БЮДЖЕТ НА 2017 ГОД

Совет директоров компании «Разведка Добыча «КазМунайГаз» (РД КМГ) утвердил бюджет на 2017 год и бизнес-план на 2017-2021 годы. Бюджет составлен, исходя из прогноза цены на нефть сорта Brent в размере 45 долларов за баррель и курса 360 тенге за доллар. «Ожидается, что в 2017-2021 годах свободный денежный поток компании будет положительным в отличие от бизнес-плана на 2016-2020 годы. Это будет возможным в результате перехода на схему самостоятельного процессинга нефти и снижения объемов поставок на внутренний рынок, а также изменений в предположениях по цене на Brent и обменному курсу тенге за доллар США, что было частично компенсировано увеличением капвложений», – говорится в сообщении. Планируемый объем добычи в 2017 году в АО «Озенмунайгаз» (ОМГ) составляет 5,8 млн тонн (117 тыс. баррелей в сутки) и в АО «Эмбамунайгаз» (ЭМГ) – 2,8 млн тонн (57 тыс. баррелей в сутки). Общий планируемый объем добычи ОМГ и ЭМГ в 2017 году составляет 8,7 млн тонн (175 тыс. баррелей в сутки), что на 2% больше ожидаемой добычи в 2016 году за счет комплексных мероприятий по работе с переходящим фондом скважин и дополнительных геолого-технических мероприятий. Доля РД КМГ в планируемом объеме добычи нефти компаний ТОО «СП «Казгермунай» (КГМ), ССЕЦ и «ПетроКазахстан Инк.» (ПКИ) в 2017 году составляет 3,5 млн тонн (72 тыс. баррелей в сутки), на 7% меньше ожидаемой добычи в 2016 году главным образом в связи с ожидаемым естественным снижением уровня добычи нефти в ПКИ и КГМ. В целом планируемый объем добычи РД КМГ с учетом долей в КГМ, ССЕЦ и ПКИ в 2021 году на 1% выше ожидаемой добычи в 2016 году. **(Пресс-служба РД КМГ)**

НЕФТЬ: ВОЗМОЖНО БОЛЬШЕ $70 В 2017 ГОДУ

Котировки нефти могут в следующем году превысить отметку в 70 долларов за баррель после соглашения стран – членов ОПЕК и не входящих в организацию государств о сокращении добычи, прогнозирует Citigroup. Достигнутая крупнейшими мировыми производителями договоренность может привести к сокращению запасов нефти уже в первом квартале 2017 года, что станет причиной уменьшения переизбытка топлива на глобальном рынке примерно на треть, отмечает аналитик банка Эд Морс. В результате, полагает он, «ускорится ребалансировка рынка, которая уже и так идет». «Это повышает мою уверенность в том, что в конце 2017 года цена Brent будет в районе 65 долларов за баррель, – сказал он агентству Bloomberg. – И я не исключаю, что временами Brent будет выше 70 долларов за баррель». Хотя маловероятно, что ОПЕК и другие государства полностью выполнят обещанные сокращения производства, Россия и входящие в картель страны Персидского залива совместно могут снизить добычу на 1 млн баррелей в сутки. При этом эксперт отмечает, что объем поставок в мире уже снижается. Февральские фьючерсы на нефть марки Brent на лондонской бирже подорожали до 55,74 доллара за баррель. Котировки фьючерсов на нефть WTI на февраль на электронных торгах Нью-Йоркской товарной биржи (NYMEX) утром росли до 53,69 доллара за баррель. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

РОСТ ЦЕН НА БЕНЗИН НЕ ВЫШЕ ИНФЛЯЦИИ

Рост цен на бензин в предстоящем году не превысит инфляцию. Об этом рассказал министр энергетики России Александр Новак в интервью газете «Ведомости». «Точно спрогнозировать цены на 2017 год сложно, но, мне кажется, они должны быть не выше инфляции», – заявил Новак. Издание отмечает, что ранее сумму налоговой нагрузки на нефтяные компании рассчитывали так, чтобы цены выросли не больше, чем на уровень инфляции. По словам министра, специалисты «действительно считали эту сумму при определенных ценах на нефть и курсе рубля, а теперь цена и курс другие». «В этом году, например, планировалось, что из-за акцизов цены вырастут выше инфляции, а они в итоге ниже из-за того, что у нас много бензина на рынке и высокая конкуренция», – отметил Новак. Ранее вице-премьер России Аркадий Дворкович заявлял, что бензин в России в 2017 году будет дорожать в пределах инфляции. 2 ноября депутаты Госдумы приняли законопроект об изменениях в Налоговый кодекс, предусматривающих расширение списка подакцизных товаров, а также индексацию ставок акцизов на отдельные товары в 2017-2019 годах. В части нефтепродуктов предлагается увеличение ставки акциза на автомобильный бензин класса Евро-5 в 2017 году до 10,13 тыс. рублей за тонну, в 2018 году – до 10,535 тыс. рублей за тонну, в 2019 году – до 10,957 тыс. рублей за тонну. **(ТАСС)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ОБЪЕМ РЕТЕЙЛА ЗА ГОД ВЫРОС

В ноябре объем официальной розничной торговли составил 669,1 млрд тенге – на 0,3% (+2,1 млрд тенге) больше, чем в октябре, и на 9,6% (+58,7 млрд тенге) больше, чем годом ранее. Примечательно, что положительную динамику обеспечили регионы, в то время как обе столицы, концентрирующие 35,5% всего ритейла по РК, в минусе по отношению к октябрю 2016. Наибольший месячный прирост отмечен в Павлодарской области (почти на треть, до 36,5 млрд тенге) и Жамбылской области (+17,2%, до 20 млрд тенге). Средний официальный чек в рознице на одного среднестатистического горожанина составил 66,2 тыс. тенге – на 4,6 тыс. больше, чем годом ранее. Самые высокие чеки отмечены в Алматинской агломерации – в Алматы (104,2 тыс. тенге, +4,5 тыс. тенге за год) и Алматинской области (88,5 тыс. тенге, +10,4 тыс. тенге за год). Наибольший годовой рост в денежном выражении наблюдается в Павлодарской области – плюс 21,5 тыс. тенге, до 68,2 тыс. тенге на городского жителя. Розничная торговля стимулирует рост безналичных платежей. Так, в октябре через POS-терминалы казахстанцы оплатили покупки на 75,8 млрд тенге (+48,7% за год), и еще на 31 млрд тенге – через интернет-ресурсы (рост год к году – сразу в 3,3 раза). Всего по РК объем безнала вырос на 63% за год, до 123,8 млрд тенге. **(ranking.kz)**

АВТОПРОМ РК УСИЛИВАЕТ ЭКСПАНСИЮ

По итогам 9 месяцев 2016 года произведено 7028 легковых авто против 9248 в аналогичном периоде прошлого года (минус 24%). Отрицательная динамика продолжает прошлогодний тренд: в 2015 г. было выпущено на 66,5% автомобилей меньше, чем в 2014. Пиковые показатели производства казахстанского автопрома приходились на докризисный период высокого спроса: в 2013-2014 производство достигало более 37 тыс. автомобилей в год. Снижение связано с сокращением внутреннего спроса (реализация на казахстанском рынке по итогам трех кварталов снизилась пятикратно), а не с возможностями автопрома. Так, производственные мощности к концу прошлого года составляли 79 тыс. легковых автомобилей в год. При этом в 2015 году уровень загрузки мощностей сократился в 3 раза, всего до 15,8%. В то же время к концу года на рынке автомобилей намечается некоторое оживление. По данным союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», только за ноябрь 2016 было продано 4187 автомобилей, а это на 9,6% превышает итоги октября текущего года. С января по ноябрь было продано 38,8 тыс. новых легковых автомобилей и легких коммерческих машин (впрочем, это все еще более чем вдвое меньше, чем в аналогичном периоде 2015 года). Еще более оптимистичные цифры указаны в предварительном отчете Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ). По ее данным, в ноябре было продано 4459 новых авто – и это лучший месячный показатель за весь текущий год. Всего же за 11 месяцев было реализовано 41,06 тыс. машин. В ожидании оживления рынка отрасль продолжает развитие. Например, на технической базе ТОО «СарыаркаАвтоПром» налажено производство китайских автомобилей JAC. В дальнейшее развитие производства инвестировано 28 млн долларов, из которых 18 млн вложил китайский инвестор СМС. За счет производства автокомпонентов в РК планируется достичь 50% локализации. **(energyprom.kz)**

В АКТОБЕ ОТКРЫЛИ КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

В день 25-летия независимости в Актобе состоялось торжественное открытие транспортно-логистического центра, построенного в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Государство оказало поддержку в виде субсидирования процентной ставки на строительство в размере 550 млн тенге и на приобретение оборудования на 270 миллионов тенге. ТЛЦ будет принимать и обрабатывать грузы до 70583 тонн в год. Также открылся уникальный строительный гипермаркет с инвестициями в 1,8 млрд тенге. Его площадь составляет 16000 кв. метров. Создано 260 рабочих мест. Ассортимент гипермаркета насчитывает более 50000 наименований товара. Это плитка, обои, сантехника и другие строительные материалы. «Мы являемся воротами между Европой и Азией. Все дороги проходят через нашу область. Если мы будем максимально использовать этот транзитный потенциал, тогда у нас будет больше роста экономики. Именно здесь должны быть сосредоточены все товары, которые потом будут распределены соседним регионам и странам», – отметил аким области Бердыбек Сапарбаев. (Соб. инф.)

ЧАСТЬ СУДЕБНЫХ ЭКСПЕРТИЗ ПЕРЕВЕДУТ В БИЗНЕС-СРЕДУ

Депутаты мажилиса одобрили во втором чтении и передали в сенат новый законопроект «О судебно-экспертной деятельности в РК», который предусматривает несколько важных изменений. Так, службу судебно-медицинской экспертизы передадут под управление министерства юстиции. Кроме того, в Казахстане появится институт частных судебных экспертов. Что касается новшества о частных судебных экспертах, то эта необходимость назрела давно, считают депутаты. Сейчас в Казахстане действуют только государственные эксперты, заключения которых принимаются в судах всех инстанций. В то же время не менее опытные эксперты, находящиеся в частном поле, рассматриваются законодательством лишь в качестве «специалистов», а их заключения необязательны для принятия в судах. Теперь этот пробел будет устранен. **(Соб. инф.)**

С новым домом!

Олег Ни

Несмотря на лютый мороз, в одном отдельно взятом микрорайоне Шымкента было по-особенному тепло и солнечно. В этот самый короткий день в году 21 декабря 96 горожан стали обладателями новых квартир. Почти для всех них это первое собственное жилье. Мечты этих людей воплотили в жизнь Национальный управляющий холдинг «Байтерек» и АО «ИО «Казахстанская ипотечная компания» (КИК).

Счастливые лица, радостные песни, воздушные шары и шашу – в такой праздничной атмосфере проходила церемония вручения ключей от квартир, построенных по государственным программам социального арендного жилья «Нұрлы жол» и развития регионов до 2020 года, оператором которых является Казахстанская Ипотечная Компания – дочерняя организация Холдинга «Байтерек».

Фундамент сегодняшнего радостного события был заложен осенью 2014 года, когда Глава государства в своем Послании к народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее» определил приоритетные направления в развитии экономики страны. Это послание легло в основу государственной Программы развития регионов до 2020 года. Авторы этого документа разработали и внедрили программу арендного жилья.

«Благодаря поддержке Президента страны с начала реализации государственных программ «Нұрлы жол» и развития регионов до 2020 года в г. Шымкенте Казахстанской Ипотечной Компанией построена и приобретена 2541 квартира по программе арендного жилья и в г. Туркестане 144 квартиры в рамках государственно-частного партнерства», – отметил Председатель Правления Казахстанской Ипотечной Компании Адиль Мухамеджанов.

Цифры по республике еще более впечатляющи. Так, на сегодняшний день введено более 12 тысяч квартир. Если сложить их общую площадь, то получится более 700 тысяч кв. м. Новые дома построены в Астане, Алматы, Шымкенте, Актобе, Актау, Усть-Каменогорске, Караганде, Кокшетау, Костанае, Кызылорде, Павлодаре, Семее, Талдыкоргане, Таразе, в Алматинской, Акмолинской и Восточно-Казахстанской областях.

Примечательно, что хозяевами этих квартир стали и станут те, для кого самостоятельная покупка собственного жилья – заоблачная и несбыточная мечта.

Среди счастливых обладателей новых квартир – очередники социального арендного жилья, неполные семьи; государственные служащие, работники бюджетных организаций и военнослужащие. Стоит особо отметить, что стоимость ежемесячной платы за арендное жилье по государственной программе в Шымкенте составляет не более 900 тенге за квадратный метр. Более того, в перспективе каждый может стать полноправным владельцем арендуемой у государства квартиры.

«Все квартиры сдаются, что называется, под ключ и прошли строжайшую экспертизу. Большинство применяемых здесь строительных материалов – отечественного производства, – пояснили представители застройщика. – Это керамогранит, линолеум, цемент, дверные блоки, лакокрасочные материалы, утеплители, бетон, газоблоки, трубы полиэтиленовые, окна и витражи ПВХ, сухие смеси для отделочных работ, асфальтобетонные смеси, железобетонные изделия».

Вот такой экономный и качественный квартирный рай и платить за него его обитателям следует 20 лет. Однако те, кому не терпится стать по-настоящему хозяином обжитого гнездышка, могут воспользоваться правом выкупа жилья, но это только через пять лет. Правда, сейчас большинство новоселов об этом пока и не помышляют. Они настолько поглощены навалившимся на них счастьем, что дальше планов о том, кого пригласить на Новый год в новой квартире и чем угощать гостей, даже и не думают.

«Я хочу в 12 часов под новогоднее поздравление Президента нашей страны Нурсултана Назарбаева в своей новой квартире открыть бутылку шампанского и выпить за счастливое будущее нас, наших детей, родных и всех казахстанцев, – щедро делится своим счастьем Айнур Усербаева. – Уже несколько дней я пребываю в эйфории. Конечно, я ждала этого часа. Верила, что он скоро настанет. Ходила в акимат, отмечалась в их списках очередников, чувствовала, что вот-вот – и этот миг настанет, и вот эта радость пришла!»

Айнур одна воспитывает дочь. Пошла работать в одну из частных структур и дослужилась до менеджера по кадрам. Дочурка растет на радость маме. Смешливая, умная девочка всегда стремилась к знаниям, а когда пошла в школу, поставила перед собой цель – поступить в Назарбаев Интеллектуальную Школу. Туда, как известно, берут не всякого. Записалась на языковые курсы, серьезно взялась за точные науки. Единственное, что смущало мать и дочь, – это отдаленность школы. Дело в том, что в Шымкенте Назарбаев Интеллектуальная Школа расположена близ административного центра, а это достаточно далеко от дома, в котором Айнур снимала квартиру.

«Дочка прыгает от счастья, – радуется Айнур. – Теперь от нашего нового дома до Назарбаев-школы можно дойти пешком за 10 минут. Я так счастлива за моего ребенка. Ради нее я старалась, мечтала и делала все, чтобы получить квартиру, и у меня все получилось! Это ли не есть материнское счастье?»

Что такое счастье матери, может рассказать мать троих малышей Гульдана Калдарбекова. Гульдана и ее муж не намерены останавливаться и планируют завести еще несколько ребятишек. Супруги очень любят детей. Гульдана из-за этого даже устроилась на работу в детский сад. Все было бы прекрасно в этой семье, если бы не отсутствие крыши над головой. Как поженились, так и скитаются по квартирам.

«Даже не помню, сколько съемных квартир мы сменили, – вспоминает женщина. – То холодно в квартире, то хозяевам не нравится, что дети маленькие, да мало ли. Платили по 35-40 тысяч тенге и даже не верили, что эта кочевая жизнь когда-нибудь закончится. На всякий пожарный в 2014 году встала в очередь на получение квартиры в городском ЖКХ. А на днях звонят и говорят, приходите, вам вручат ключи от квартиры! Я не поверила. Да я и сейчас не верю в то, что происходит».

Гульдана говорит, что готова въехать с семьей в свою трехкомнатную квартиру уже завтра, и не беда, что нет мебели. Главное, что все вместе встретят Новый год в теперь уже почти собственном жилье.

Не скрывает радости и 33-хлетняя Салтанат Асанова. Судьба жестоко обошлась с нею. В 21 год девушка овдовела. Ее супруг погиб в ДТП. На руках у Салтанат остался годовалый сынишка. До гибели любимого Салтанат жила вместе с ним в Семее. Когда случилась трагедия, молодая мать вернулась на свою родину в Южный Казахстан. Ее родители живут в ауле, но Салтанат решила, что будущее у ее ребенка есть только в большом городе. Девушка сняла квартиру, в которой прожила ровно 12 лет.

«Хозяйка попалась очень хорошая, сердобольная, – рассказывает женщина. – Однако, несмотря на это, я понимала, что нужно что-то делать, чтобы обрести свой угол. Встала в очередь на квартиру в 2013 году, и когда на днях позвонили и сказали, что подошла моя очередь, я просто оторопела. Мне казалось, что такого не бывает».

Салтанат говорит, что те деньги, которые уходили на оплату съемной квартиры, теперь пойдут на арендный взнос двушки, куда она вместе с сыном планирует со дня на день заселиться.

Согласно государственным программам социального арендного жилья «Нұрлы жол» и развития регионов, за 5 лет реализации программ будет введено 1,4 миллиона квадратных метров жилья, а это значит, что миллионы таких, как Салтанат, Гульдана, Айнур и другие сегодняшние новоселы, обретут крышу над головой и станут счастливее.

Тренды демографии в уходящем году: где родился и кому пригодился?

Гаухар Ануарбек

О том, насколько серьезно общество волнуют вопросы демографии, можно судить по социальным сетям, которые в последние годы становятся настоящим народным рупором. Казахстанцы радостно делятся новостями о рожденной в глубинке тройне и вместе придумывают имена новорожденным, и также вместе недоверчиво пересчитывают статистику госорганов, отчитавшихся о новом городе-миллионнике. Вопросы рождаемости, смертности, количество браков и разводов – все это актуально по одной простой причине: цифры отражают качество нашей с вами жизни. Каким же был год уходящий глазами статистиков и экспертов – в обзоре корреспондента «Капитал.kz».

Тема демографии – единственная, где пафосные определения в стиле «основа благополучия», «залог успешной политики» и другие справедливы и уместны. Действительно, зависимость процветающего будущего нации от демографических показателей очевидна. И у каждой страны, как оказалось, свои демографические риски. К примеру, Китай, Индия и Египет переживают угрозу перенаселения. В Австралии, Канаде и Бразилии, напротив, актуален вопрос недонаселенности государств. Во Франции, Германии, Англии печальные последствия могут быть у слишком низкой деторождаемости. Казахстан в этом плане является страной, где основным приоритетом является стимулирование рождаемости, регулирование миграционных процессов и, как результат, увеличение численности населения. Цели определены, а в некоторых регионах, том же Алматы, уже обозначается положительная тенденция: улучшаются показатели рождаемости и ожидаемой продолжительности жизни, понижается общая смертность, сальдо миграции является положительным и наблюдается стабильный рост численности населения.

«О препятствиях по более активной рождаемости можно говорить языком цифр. Динамика последних лет говорит о повышении уровня рождаемости в городе Алматы. В 2015 году органами РАГС города зарегистрировано 31 тыс. родившихся, и если сравнить 2015 год с 2011 годом, то число родившихся увеличилось на 22,5%. Анализ коэффициента рождаемости также характеризует тенденцию увеличения, в 2011 году на 1000 населения родилось 18 младенцев, а в 2015-м – 19. По текущим данным, численность населения города составляет 1722,1 тыс. человек», – отчитался глава Департамента статистики Алматы Баглан Каргулов.

По его данным, в структуре населения на протяжении многих лет численность женщин превышает численность мужчин, удельный вес женщин в общей численности населения составляет 54,3%, мужчин – 45,7%.

Смертность в городе Алматы имеет тенденцию сокращения, в 2015 году в мегаполисе зарегистрировано 10,6 тыс. человек умерших, что на 7,7% меньше показателей 2011 года. Число умерших на 1000 населения также имеет тенденцию снижения – с 8 человек в 2011 году до 6 – в 2015 году.

Увеличение рождаемости, снижение смертности оказали влияние на улучшение ситуации по средней продолжительности жизни жителей города Алматы, за период с 2011 по 2015 годы этот показатель возрос почти на 4 года – с 71,7 года до 75,3 года. Причем у женщин он почти на 9 лет выше – 79,3 лет, чем у мужчин – 70,8 лет.

Опираясь на многолетний опыт, статистики называют основные факторы, которые ощутимо влияют на демографическую ситуацию в стране. В первую очередь, по мнению Баглана Каргулова, это государственная поддержка семей, предполагающая целый комплекс мер, в том числе достойные денежные выплаты по беременности и родам, ежемесячное пособие по уходу за ребенком до достижения им возраста 1 года, другие пособия на детей в зависимости от их количества, возраста и состава семьи, различные ссуды, кредиты, налоговые и жилищные льготы.

С тем, что общая ситуация в экономике является одним из основных факторов, влияющих на рождаемость, соглашается и руководитель Центра анализа общественных проблем Меруерт Махмутова. Проследить такую зависимость очень просто: в кризис 90-х годов был очень низкий уровень рождаемости, в период же ежегодного роста в 2000-х годах, когда ВВП рос ежегодно в среднем примерно на 10%, росла уверенность граждан в стабильном будущем, тогда был и бум рождаемости, объясняет эксперт.

Не менее важно состояние систем здравоохранения и образования, системы социальной защиты.

«10 лет назад, когда Казахстан был включен в Глобальный рейтинг конкурентоспособности, ухудшали его позицию показатели здоровья. Это высокий уровень материнской и младенческой смертности; ухудшение здоровья беременных, рожениц и новорожденных; большое число абортов и высокая заболеваемость женщин; проблемы со здоровьем у детей, включая рост заболеваемости и инвалидности. Также уделялось внимание повышению доли беременных женщин, своевременно вставших на учет в учреждениях родовспоможения и снижению распространения абортов. Оснащение детских и родильных домов современным медицинским оборудованием, расширение гарантированного объема бесплатной медицинской помощи в части увеличения проведения циклов ЭКО и другие мероприятия способствовали росту рождаемости. В системе образования в 2008 году была принята Программа по обеспечению детей дошкольным воспитанием и обучением «Балапан» на 2010-2020 годы. Улучшилась обеспеченность детскими садами, сейчас можно сразу после рождения ребенка поставить его через электронное правительство в очередь в детский сад», – назвала главные достижения в борьбе за высокую рождаемость в Казахстане Меруерт Махмутова.

При этом эксперт достаточно четко обозначает и другие факты, сработавшие против демографического развития республики. Среди таковых – ряд мер в 2013 году, которые имели дискриминационный характер по отношению к женщинам и не способствовали росту рождаемости. Так, вступил в силу закон, ограничивший выплаты по беременности и родам из Государственного фонда социального страхования женщинам, зарабатывавшим на тот момент выше 186 000 тенге. До 2007 года оплата временной нетрудоспособности по беременности и родам возлагалась законодательством на работодателя, и это негативно сказывалось на вопросах трудоустройства и оплаты за труд женщин. С 2008 года было принятого решение осуществлять эти выплаты из ГФСС, чтобы исключить дискриминацию к беременным женщинам со стороны работодателей. Теперь же правительство, грозя перспективой дефолта госфонда социального страхования к 2026 году в случае сохранения существовавшей практики, частично сняло с себя обязанность по выплатам по беременности и родам, установив, что разницу на добровольной основе должен оплатить работодатель. Тем самым фактически правительство сняло с себя нагрузку, но не возложило обязательства по выплатам на работодателя, объясняет Махмутова.

- Когда я сюда пришел, в Сбербанке уже был разработан отличный продукт – депозит «Управляй». По сути, это вклад до востребования с неснижаемым остатком 3000 тенге. В начале года у нас хорошо сработала акция, которая позволила нам серьезно увеличить депозитную базу. Да, она дорогая, но она разбавляется нашими зарплатными проектами. Очевидно, что все понимают, что банки будут вынуждены снижать ставки по вкладам, долго жить в условиях дорогого фондирования они не смогут. Если Сбербанк начнет демпинговать по ценам по кредитам, банковская система вынуждена будет снижаться по ставкам, в том числе и по депозитам.

Общеизвестная проблема такого процесса как народонаселение – высокая мобильность граждан, особенно в экологически неблагоприятных регионах, другими словами – миграция населения. Перемещение людей действительно оказывает большое влияние на формирование численности населения, его половозрастного и качественного состава. И опять же, в случае с Алматы, миграция оказалась «на руку» мегаполису. За последние годы в городе сложилась тенденция увеличения численности населения главным образом за счет миграционного прироста, его доля в общем приросте населения составляет 60%. Крупнейший мегаполис республики является «центром притяжения» для достижения более высокого уровня жизни населения, получения высокого уровня доходов. Кроме того, в городе сосредоточено более 30% всех высших учебных заведений республики и соответственно он привлекателен для молодежи, в целях получения образования.

«В 2015 году на территорию Алматы прибыло 64,2 тыс. человек, выбыло 23,5 тыс. человек, миграционный прирост составил 40,7 тыс. человек. Наиболее активным для города является обмен с другими регионами Республики Казахстан, на его долю приходится 97,3% всех прибывших мигрантов и 87,7% выбывших. В миграционном потоке прибывшего из других регионов республики населения наибольший удельный вес занимают лица в возрасте 15-29 лет – 60%», – сообщил Баглан Каргулов.

Рост количества неполных семей – еще одна тенденция, которая, в конечном счете, приводит к демографическим трудностям. Увеличение числа неполных семей подтверждает анализ динамики родившихся детей вне брака, а также возрастание количества разводов. В городе Алматы, к примеру, ежегодно рождается около 5 тысяч детей у женщин, не состоявших в зарегистрированном браке, их доля в общем числе родившихся составляет более 14%. Другой негативной тенденцией последних лет является рост числа разводов, только за период с 2011 года их число возросло на 9,2%. В общем количестве разводов, доля бывших супружеских пар, имеющих несовершеннолетних детей, составила более 60%.

«Вопросы материнства и детства не являются приоритетными в государственной политике, поэтому большинство неполных семей – это матери, остающиеся с детьми на руках и пытающиеся выживать. Дети растут без отца и в дальнейшем воспроизводят модель той семьи, в которой выросли», – комментирует вопрос Меруерт Махмутова.

Еще один показатель, влияющий на демографическую стабильность, – здоровье населения. По данным Управления здравоохранения Алматы, общая заболеваемость населения в городе за период с 2011 года снизилась на 1,8%. Ну и, наконец, по-прежнему главный акцент специалисты делают на экономическую ситуацию в стране в целом. Все вышеназванные факторы вполне можно исключить, добившись лишь одного – стабильности в экономике.

Решать все эти вопросы нужно на правительственном уровне, убеждены эксперты. В противном случае совсем скоро придется иметь дело уже с последствиями указанных проблем. Казахстан на сегодняшний день является одной из стран с самым низким уровнем плотности населения. Снижение рождаемости будет в будущем создавать проблему воспроизводства населения, рабочей силы. Последствия для экономики могут быть катастрофическими. Та же Россия уже сейчас сталкивается с проблемой старения населения. Для Казахстана это пока не актуально: более 50% населения моложе 29 лет. Однако уже через 30-40 лет эта молодежь достигнет пенсионного возраста. А значит, отрезок в три-четыре десятка лет и есть тот задел, нужный для того, чтобы воспользоваться этим преимуществом и решить все актуальные на сегодняшний день вопросы демографии.

7 крутых казахстанских стартапов этого года

Алина Смирнова

Деловой еженедельник «Капитал.kz» выбрал самые интересные стартапы уходящего года. Мы смотрели на полезность идеи, уровень развития и завоеванные места на конкурсах. Часть проектов была основана еще в 2015 году, но основное развитие и инвестиции пришли к ним в последние 12 месяцев. Несмотря на кризис, молодые бизнесмены находят возможности для развития, участвуя в ежегодных стартап-мероприятиях фонда «Сколково», Almaty Tech Garden, Invest Show, «Построй свой бизнес» и других. Но вне этих событий казахстанские стартапы не умеют себя продвигать. Некоторые проекты с инновационными идеями обозначаются в СМИ как участники выставок и призеры конкурсов, но о них практически нет информации в Сети.

SmartSatu – сервис для магазинов и поставщиков товара

SmartSatu – это B2B-платформа взаимозависимых бизнесов: продуктовых магазинов, производителей и поставщиков товара. Поставщики публикуют товары, а торговые точки подбирают продукцию и заказывают. Заказы принимаются онлайн 24 часа в сутки, а значит, магазин уже не зависит от режима работы компаний-поставщиков. Так заявки обрабатываются быстрее, а учет продукции становится электронным. Стартап сотрудничает с основными производителями продуктов: «Аксай нан», «Цесна», «Алтын дан», «Адал», Raimbek Bottlers и другими. SmartSatu занял 1-е место на международном конкурсе Seedstars CEE.

«Живые сказки» – приложение для интерактивных историй

Стартап «Живые сказки» придает казахским народным сказкам эффект дополненной реальности. «Пользователь включает камеру на смартфоне или планшете, наводит ее на книгу, персонажи «оживают» и идет звуковое сопровождение», – рассказывают представители бизнес-инкубатора MOST. Цель команды стартапа – внести позитивный вклад в развитие детей, а также пробудить интерес к казахским народным сказкам.

SmartPay – мини-терминалы для безналичной оплаты

Это B2B-сервис для безналичной оплаты в розничных магазинах. Для покупки нужно отсканировать QR-код с реквизитами магазина, перейти на страницу банка и ввести данные платежной карты. Технология намного дешевле стационарных и мобильных устройств оплаты: стоимость начинается от 9900 тенге. Обычный POS-терминал стоит от 95 000 тенге. Благодаря невысокой цене и доступной технологии даже маленькие дворовые магазины смогут принимать безналичную оплату. Терминал работает везде, где ловит сотовая связь. За неполный год работы команде удалось продать почти 3000 устройств.

KazMotors – приложение для покупки автозапчастей

Стартап создан в качестве альтернативы привычным рынкам – бесплатное мобильное приложение собрало базу из 1000 продавцов автомобильных деталей. Пользователь заполняет описание запчасти, размещает объявление и получает отклики от продавцов. Покупки оплачиваются картой, через терминал Qiwi или наличными. Для покупателей приложение бесплатно – стартап получает процент с продаж от магазинов. На Invest Show 2016 KazMotors стал лучшим стартапом из 16 участников.

«Унисон» – управление снами

«Унисон» – прибор для регулирования сна, который позволяет контролировать продолжительность, глубину и яркость сновидений. Устройство излучает электромагнитные поля сверхнизкой частоты, стимулируя выработку гормона сна – мелатонина. По данным Atameken Business Channel, пользователь может выбрать, нужен ему глубокий сон или яркие сновидения, ускорить отход ко сну, поспать меньше или наоборот: погрузиться в долгий и размеренный отдых. Разработчики технологии – доктора медицинских наук, профессоры, нейрофизиологи, электротехники из Казахстана, России и Беларуси. «Унисон» взял первое место в категории «Биологические и медицинские технологии» на Startup Tour фонда «Сколково». В продажу прибор поступит после клинических испытаний.

Power Wi-Fi

Стартап предоставляет сервис по аренде устройства, которое сочетает Power Bank и 4G Wi-Fi. Сервис рассчитан на путешественников: экономия на роуминге, сим-карте и месячном пакете интернета. Клиент забирает Power Wi-Fi на информационной стойке в аэропорту и возвращает после прилета. Стоимость аренды зависит от страны, но минимальная цена начинается от $2/день за 1GB трафика. Еще $50 сервис заморозит в качестве депозита и отдаст сразу после возврата устройства. Все платежи проводятся через PayPal. Сервис действует в России, Казахстане и Великобритании.

Контроль сахара в крови

Startup Tour фонда «Сколково» присудил 2-е и 3-е места категории «Биологические и медицинские технологии» сразу двум проектам для больных сахарным диабетом. 2 место взяла Динара Молдагалиева за нанопаутину, которая может контролировать уровень сахара в крови. Электронное устройство под кожей пациента выделяет инсулин при увеличении глюкозы в крови. Третье место досталось стартапу Gluco Ways. Устройство в виде клипсы крепится на мочку уха и передает данные об уровне сахара в крови на приложение в мобильном телефоне. Технология избавляет от регулярной сдачи крови, позволяя быстрее узнавать о состоянии здоровья.

Павел Коктышев, сооснователь и руководитель бизнес-инкубатора MOST:

«В мире основными трендами были дополненная реальность (Pokemon GO), искусственный интеллект (боты и ассистенты), интернет вещей, fintech (микрокредиты) и корпоративные решения. Кризис только повысил интерес к стартапам, особенно со стороны крупных корпораций. Компании быстрее начнут поддерживать и внедрять инновации. Казахстанские банки и сотовые операторы ищут проекты, способные диверсифицировать их бизнес. Только представьте, если бы условный «Казахтелеком» вложился на раннем этапе в WhatsApp.

Будут расти и ангельские инвестиции, казахстанские бизнесмены начинают активнее инвестировать в местные стартапы. Мурат Абдрахманов стал инвестором Chocofamily, Маргулан Сейсембаев профинансировал ряд стартапов в этом году. Это только те, кто на поверхности и не боится публичности, у нас еще нет, к сожалению, сформированного сообщества бизнес-ангелов, как в той же России. Этим летом мы совместно с группой компаний «Верный Капитал» и Университетом Нархоз создали Казахстанскую ассоциацию бизнес-ангелов, задача которой – развитие культуры инвестирования в стартапы в Казахстане. Общий объем частных инвестиций в стартапы на рынке Казахстана мы оцениваем в $25 млн. В следующем году эта цифра удвоится».

Бизнес на дурацкой идее

Картошка с посланием, аренда кур и заказ священника на дом

Адина Байкинова

Растянувшись на кресле в своей кухне в Техасе, Алекс Крейг начинает рассказывать о своем бизнесе на… картошке. Одетый в джинсовый комбинезон на голое тело, он на собственном примере показывает, на чем зарабатывает: берет в руку большую картофелину, черный маркер и начинает писать на ней послание. Саму картофелину складывают в специальный пакетик, пишут на нем адрес и отправляют по почте. Стоимость услуги – $9,99. Пару лет назад Алекс решил, что миру очень не хватает «твитов» на картошке. Думаете, дурацкая идея? Отнюдь. Сервис стал настолько популярным, что теперь приносит своему владельцу по меньшей мере $10 тыс. в месяц. Представьте себе, вас поздравляют картошкой с такой надписью: «Поздравляю с помолвкой. Вот вам картоха». Странные, глупые и даже дурацкие – как бы мы ни ругали стартапы, о которых пойдет речь ниже, своим владельцам они приносят постоянный доход. Бизнес на картошке с посланием, аренда кур и заказ священника на дом – в подборке «Капитал.kz».

Аренда кур-несушек

Канадец, чтобы приобщить городских жителей к размеренной сельской жизни, предлагает арендовать кур. Причем сам идейный вдохновитель говорит, что помимо того, что жители мегаполисов могут прикоснуться к природе, для кур это тоже своеобразный отпуск. «Даже курице нужен отпуск», – гласит лозунг компании. Стоит отметить, что изначально проект основывался только на аренде кур. Теперь же предприниматель предлагает кур-несушек, которые будут обеспечивать вас свежими яйцами каждый день. Стандартный «пакет» а-ля зима-весна 2016-2017, в который входят домик для кур, две миски для еды и воды, две несушки, 100 кило натурального корма и самоучитель по уходу за курами, обойдется в $400.

Духовенство на дом

Испанский падре Рикардо Латорре не стал проклинать новые технологии, вместо этого решив, что их можно использовать во благо. Прежде всего, вызвать священника на дом через приложение. Чем вам не стартап? Специально для этого было разработано приложение Confesor Go, которое позволяет определить местоположение ближайшей церкви и, если священник не занят, исповедаться. При этом у пользователя есть возможность встретиться с падре в любом другом месте, например, в парке или на пляже. Примечательной особенностью стало то, что пока вы находитесь в «режиме ожидания» отпущения грехов, приложение напоминает вам 10 заповедей, которые вы должны соблюдать, чтобы в следующий раз грешить меньше. Покаяться теперь почти так же легко, как вызвать Uber.

Продажа снега

Когда кто-то говорит о том, что предприниматель делает деньги из воздуха, стоит

посмотреть на Кайла и Джессику Варинг, которые продают снег. Молодые супруги из Бостона, где каждую зиму выпадает более 100 мм снега, основали компанию, которая за $59 вышлет вам по почте 10 кило бостонского снега. По словам самих предпринимателей, за все время существования они переслали почти 2,5 тыс. кило снега по всей территории США, включая еще три страны за их пределами. За дополнительную плату Варинги слепят вам снеговика, которого также можно будет отправить по почте. Если посчитать приблизительный заработок, который семейство Варинг заработало, то выходит примерно $14 тыс.

Перепродажа обручальных колец

Когда невеста Джоша Оппермана на его предложение выйти замуж сказала «согласна», но позже отказалась, сказав «теперь нет», покинутому молодому человеку пришлось искать место, где можно было бы продать обручальное кольцо, которое несостоявшаяся невеста оставила Джошу. В магазине ему ответили, что смогут заплатить за него всего $3,5 тыс., хотя изначальная стоимость кольца превышала $10 тыс. Недолго думая, парень основал сервис, где молодые люди могут продать обручальные кольца своих бывших невест, которые сначала согласились, а позже передумали. Ему даже не пришлось гадать над названием. Сегодня сайт называется «Я согласна, а теперь нет». В случае покупки кольца сервис берет всего 10% от суммы сделки и позволяет избавиться от навязчивых воспоминаний о бывших возлюбленных. Что до самого Джоша, то в августе этого года он благополучно женился и счастлив, о чем он сообщает на страничке проекта.

Продажа камней

Старейший сервис, созданный еще в 1975 году, предлагает всем желающим приобрести свой собственный камень. Сайт позиционирует камни не иначе как домашних животных. Pet Rock, который в вольном переводе звучит как «животное из камня», можно купить за $19,99 с бесплатной доставкой. Кроме того, автор предлагает оригинальный сертификат и обещает, что Pet Rock – это единственное животное, которое не нужно кормить, купать или выгуливать.

«Натренированный на такие команды, как «сидеть» и «лежать», ваш Pet Rock никогда не вздумает сбежать», – с воодушевлением сообщают авторы проекта. По некоторым данным, задумка автора нашла своего покупателя. Со времени основания было продано камней на сумму более чем $15 млн.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В РК БУДУТ ПРОИЗВОДИТЬ БИОТОПЛИВО

В 2017 году в Казахстане будет построен первый мусороперерабатывающий завод, работающий на «зеленых» технологиях. Предприятие будет построено под Астаной в поселке Жибек Жолы в Акмолинской области. Мощность завода составит до 160 тонн мусора в год, который будут перерабатывать в биотопливо. Инвестором и подрядчиком проекта выступает немецкая компания Eggersmann Anlagenbau Kompoferm GmbH, которая уже возвела 800 мусороперерабатывающих заводов по всему миру. О планах по развитию зеленых технологий рассказала председатель правления ОЮЛ «Коалиция за зеленую экономику и развитие G-global» Салтанат Рахимбекова. Она отметила, что проект уникального мусороперерабатывающего завода рядом со столицей должен быть осуществлен к середине следующего года. Концептуально он должен дополнять первый полностью построенный по «зеленым» технологиям поселок Арнасай, расположенный рядом. В этом поселке установлены ветроэлектростанции, производится раздельный сбор мусора, а местная школа, куда ходят 120 учеников, перешла на энергосберегающие технологии, позволяющие ей ежегодно экономить до 3 млн тенге на отопление и электроэнергию. Также в прилегающем к месту будущего завода поселке в качестве пилотного проекта запущено развитие экологического туризма. В частности, специализация экотуризма касается выведения в акватории рыбы, которую в дальнейшем планируется раздать местным жителям для выращивания ее потомства и занятия бизнесом. **(Соб. инф.)**

НА ЮГЕ РК ПОЯВИТСЯ ТЕКСТИЛЬНАЯ ФАБРИКА

Текстильная корпорация Китая «Сяньян» и казахстанское ТОО «Хлопкопром Целлюлоза» планируют совместно открыть текстильную фабрику в специальной экономической зоне «Оңтүстік». Об этом стало известно в ходе встречи первого заместителя акима Южно-Казахстанской области Дархана Сатыбалды с представителями текстильной корпорации «Сяньян». Отметим, что в составе китайской делегации прибыли секретарь города Сяньян и глава всекитайского собрания народных представителей Лян Юэ. На совещании первый заместитель акима области ознакомил гостей с инвестиционными возможностями региона и рассказал о ряде реализованных проектах в текстильном кластере. В ходе встречи, стороны подписали меморандум о сотрудничестве и по созданию текстильной фабрики в специальной экономической зоне «Оңтүстік». В случае положительных договоренностей, фабрика будет запущена в период с 2017-2019 годы. Проект, состоящий из двух этапов, оценивается в 100 млн долларов. Как ожидается, после реализации проекта будет создано свыше 2 тыс. рабочих мест. Отметим, что в ходе рабочей поездки делегация из Китая ознакомилась с деятельностью предприятий «Назар Текстиль», «Бал Текстиль» и «Алем БТ», а также с туристическими возможностями региона, сообщает пресс-служба акима ЮКО. **(Otyrar.kz)**

В ШЫМКЕНТЕ ЗАПУЩЕН ЗАВОД ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ

В Шымкенте в индустриальной зоне «Оңтүстік» открылся завод ТОО «КазЭлМаш» по производству обмоток и капитального ремонта электродвигателей. Стоимость проекта составляет 75 млн тенге, на предприятии создано 30 рабочих мест, мощность проекта – 12 тонн катанки в год. ТОО «КазЭлМаш» будет выполнять капитальный ремонт, сервисное обслуживание электрических машин (электродвигателей постоянного тока: асинхронных, синхронных, высоковольтных, тяговых, взрывозащищенных электродвигателей, трансформаторов, генераторов). Основная деятельность – изготовление статорных и якорных обмоток высоковольтных и низковольтных электрических машин, проводов прямоугольного, круглого сечения из меди и алюминия. В акимате региона пояснили, что на сегодняшний день, в Южно-Казахстанской области аналогов данному предприятию нет. Завод претендует стать лидером в сфере ремонта электрических машин не только в ЮКО, но и в Кызылординской, и Жамбылской областях. Вместе с тем клиентами данного предприятия станут добывающие и горно-обогатительные предприятия, цементные заводы, хлопкоперерабатывающие заводы, мукомольные комбинаты и многие другие организации. В индустриальных зонах ЮКО на данный момент реализуются 168 проектов, из них 54 проекта реализованы на сумму 35,3 млрд тенге и создано 3705 рабочих мест. **(Strategy2050.kz)**

В РК СОКРАТИЛСЯ ИМПОРТ МОЛОКА

По итогам трех кварталов в Казахстане произвели 18,2 тысячи тонн творога и сыра – на 7,4% больше, чем в аналогичном периоде годом ранее. В то же время спрос увеличился на 1,8% до 32,8 тысячи тонн, из которых 31,8 тыс. тонн ушло на внутреннее потребление (+2,4% за год), и еще 0,9 тыс. тонн отправлено на экспорт (-14,4%). Таким образом, собственное производство перекрыло 55,5% спроса (по итогам 2015 года было 57,8%), и сегмент остро нуждается в импортозамещении. Примечательно, что показатели экспорта снижаются после рекордного прошлогоднего прироста. В 2015 году на внешние рынки было поставлено 1,8 тыс. тонн сыра и творога – в полтора раза больше, чем в 2014 году. Импорт составил 14,6 тыс. тонн за январь-сентябрь 2016 (минус 4,4% к аналогичному периоду 2015) — это 44,5% спроса. По итогам 2015 года доля импорта от всего объема использованной продукции составляла 40,7%. Работа по импортозамещению уже ведется. **(energyprom.kz)**

Проекты краудфандинга, у которых что-то пошло не так

Адина Байкинова

Разбираясь в бескрайнем море проектов на краудфандинговых платформах, невольно отмечаешь, что зачастую деньги получают далеко не самые технологичные или полезные проекты. Что и говорить, их даже адекватными назвать получается с трудом, не то чтобы дать денег на развитие. Изначально задуманный как способ получения «средств от народа» краудфандинг стал похож на сказочную благотворительность, которая не требует бизнес-плана или сроков возвращения инвестиций. Этакая благотворительность от доброй феи-крестной. Разработчики в очередной раз предлагают бесполезное изобретение, при этом ничуть не смущаясь, а люди готовы «скинуться», скажем, на картофельный салат или тостер с изображением лика святого. Начитавшись таких «саксез сториз», разработчики думают: «Раз картофельный салат собрал на платформе $55 тыс., то мой (нормальный) проект точно соберет не меньше». «Капитал.kz» нашел пять крутых проектов, которые собрали даже больше заявленной суммы, но сказка так и не стала былью. Может, некоторым стоит дать второй шанс?

Coolest Cooler – $13 млн

Фаворит нашего списка - портативный холодильник Coolest Cooler – по итогам краудфандинговой кампании собрал ни много ни мало $13 млн. С виду похожий на переносной холодильник для напитков, на деле оказывается многофункциональным устройством, которое вмещает в себе все необходимое – блендер, небольшой холодильник, фонарик, разделочную доску и даже беспроводную колонку с зарядным устройством. Идеальный вариант для отдыха на природе. Оказалось, что собранных средств недостаточно для того, чтобы произвести нужное количество чудо-холодильников и компания запросила еще по $97, что вызвало возмущение среди 6 тыс. заказчиков, которые грозились подать на разработчиков в суд.

Лазерная бритва Skarg – $4 млн

Осенью прошлого года на краудфандинговой платформе Kickstarter был представлен почти фантастический проект, сродни световым мечам из «Звездных войн» – лазерная бритва Skarg. Компания энтузиастов из Калифорнии обещала, что благодаря такой бритве больше не нужно будет каждый раз покупать новые насадки или, например, пену для бритья. Лазерная бритва исключает всевозможные порезы и раздражение, работает на обычной батарейке формата «ААА» и этого заряда хватает на целый месяц. Разработчики запросили всего $160 тыс., которые должны были пойти на усовершенствование продукта, но проект воодушевил 20 тыс. желающих, а супербритва получила $4 млн. Но подождите. Насколько известно, лазерная эпиляция, которую, кстати, можно провести почти во всех салонах красоты, вовсе не срезает волосы, а останавливает их рост. Получается, для того чтобы действительно срезать человеческий волос, мощность такой бритвы должна быть на порядок выше, чем у той же лазерной указки. Плюс ко всему у обычной металлической бритвы есть подвижная часть, которая повторяет изгибы поверхности, а у Skarg она статична. С тем же успехом можно было «побриться» паяльной лампой. Сомнения в проекте начались, когда разработчики отказались предоставлять реальный прототип лазерной бритвы. Все, что было на страничке проекта, – анимированные картинки и обещания. После многочисленных вопросов от пользователей, как же все-таки работает чудо-лазер, компания выпустила небольшое видео, где за целых две минуты бритва «срезала» пять волосков. Итог всему положил сам Kickstarter, удалив проект со своей платформы из-за отсутствия у компании хоть какого-то работающего прототипа.

Дрон Zano – $3,5 млн

В 2014 году компания Torquing Group из Уэльса представила на Kickstarter свой нанодрон Zano. Устройство, в которое поместили видеокамеру и фотоаппарат, весило всего 55 граммов и легко умещалось в ладони. Уверенные в своем успехе разработчики попросили менее $200 тыс., а по итогам первого дня заработали почти $1 млн. Возможность получить суперлегкий дрон, делать видеосъемку и фотографии в полете воодушевила почти 12 тыс. бэкеров, которые по итогам краудфандинговой кампании «скинулись» в размере $3,5 млн на этого мальша. Уверенности добавлял тот факт, что компания к тому времени просуществовала уже 25 лет и, конечно, специализировалась на технологиях.

На деле проект выглядел чуть менее реалистичным. Посудите сами: нанодрон должен был снимать потоковое видео в течение 15 минут, делать снимки, огибать препятствия, быть маневренным и даже вмещать тепловизорную камеру. Все это в 55 граммах. Как бы его ветром не сдуло при таком весе. По итогам кампании дроны получили всего пару сотен заказчиков. Сами устройства тоже были далеки от идеала: дроны могли отрываться от поверхности всего на пару сантиметров и при любой возможности тут же врезались в стены. Разработчик сорвал все сроки, позже признав себя банкротом.

POP – $139 тыс.

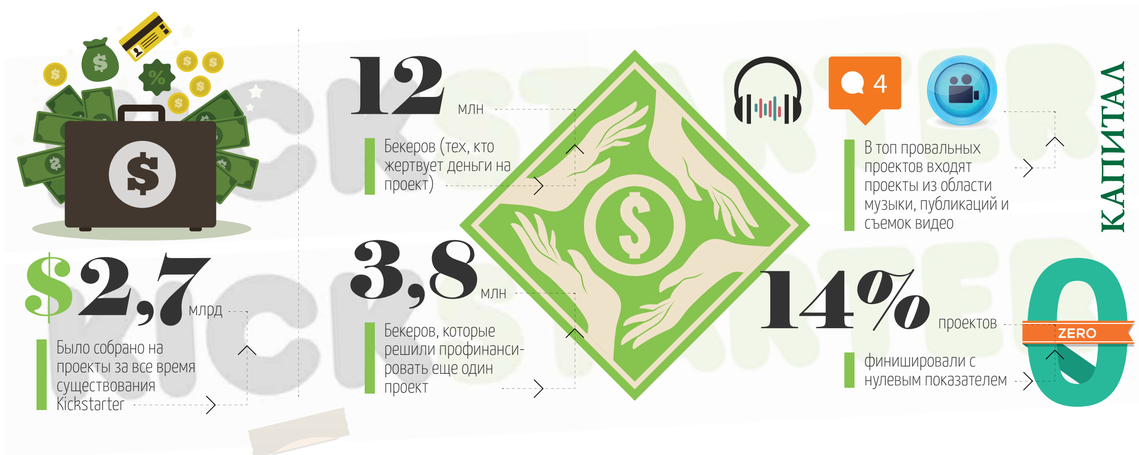
Гаджет, который выглядит как полулитровая белая жестяная банка, на самом деле представляет собой стильную перезаряжаемую батарею на 26 тыс. ампер. Этого заряда хватит, чтобы зарядить 10 iPhone. Ни один power bank с таким не сравнится. Разработчики, решившие, что основные трудности пользователей гаджетов, это проблемы с зарядкой, выпустили устройство, способное заряжать 2 смартфона или планшета одновременно. Благодаря бэкерам проект собрал $139 тыс., но так и не был реализован. По итогам кампании основной сайт разработчиков перестал работать, а дальнейшая судьба проекта так и осталась неизвестной.

Ant Simulator – $4 тыс.

«Симулятор муравья» должен был стать долгожданной игрой для желающих на время почувствовать себя муравьями. По аналогии с «Симулятором медведя» «муравей» должен был бродить по лесу в поисках припасов, строить свое жилище и противостоять более сильным жучкам. Желающие поиграть в «муравья» скинулись на проект в общей сумме $4 тыс. После того как краудфандинговая кампания была завершена, один из разработчиков – Эрик Терешински – заявил, что теперь уже бывшие партнеры-разработчики разошлись, а собранные деньги потратили. Конечно, это не $3 млн, но все же обидно.

«Я узнал, что мои бывшие бизнес-партнеры воровали деньги компании, потратив почти все полученные от пользователей деньги на алкоголь, рестораны и стриптизерш. По этой причине я решил больше не связывать свою карьеру с этими людьми. Они сказали мне: «Если ты выпустишь игру в одиночку, мы тебя засудим». У меня действительно нет иных вариантов», – сказал Эрик Терешински в видео на канале проекта на YouTube.

Больше всего пострадал сам Терешински, так как деньги в разработки (помимо собранных на платформе) он вложил самостоятельно, а партнеры были его друзьями в течение 11 лет. Дружба не прошла проверку деньгами.



Итоги года: гаджеты

AirPods, виртуальная реальность и первый ноутбук Xiaomi

Адина Байкинова

В этом году несколько производителей стали настоящими хэдлайнерами в сфере технологий. Компании из разных сфер наперегонки представляли свои новинки, да так быстро, что за год их собралось не меньше сотни. Телефоны, ноутбуки и очки дополненной реальности – «Капитал.kz» вспомнил наиболее полезные и интересные гаджеты, которые порадовали нас в этом году.

iPhone7 и AirPods

Большая часть ожиданий в этом году вертелась вокруг релиза нового iPhone 7, вышедшего в сентябре. У телефона появились особенности: две камеры, благодаря чему у iPhone7 появился цифровой зум, а также устойчивость к попаданию влаги внутрь телефона. Если опустить все подробные описания модификации и начинки, у нового телефона полностью отсутствует стандартный разъем для наушников. Одновременно с анонсом новой модели компания представила беспроводные наушники AirPods со встроенным в них микрофоном. Сами наушники хранятся в специальном белом кейсе, где и заряжаются. Подключение таких наушников к телефону происходит автоматически.

Oculus Rift и контроллеры Touch

Область виртуальной реальности продолжает свое развитие. Собственно, разработки в этой сфере и позволяют надеяться на то, что в будущем VR-технологии будут доступны всем и каждому. Главными хэдлайнерами в этой области пока остаются Oculus Rift и его конкурент HTC Vive. Последний, кстати, практически весь год оставался единственной VR-системой, у которой были возможность к подключению к компьютеру и собственные контроллеры. Но в начале декабря Oculus выпустили свои контроллеры Touch, при грамотной настройке которых вся система Oculus Rift работает практически без изъянов. Добавьте сюда большое количество игр в Oculus Home и Steam и на выходе получите практически идеальное оборудование в сфере виртуальной реальности.

Google Pixel

Google в этом году удивил и порадовал своих пользователей. Ранее Google уже выпускал телефоны Nexus, а в этом году представил новую линейку – смартфоны Pixel и Pixel XL. Оба телефона оснащены экраном с высоким разрешением, 4 ГБ оперативной памяти и основной камерой в 12 МП. В самой компании заявляют, что телефон обладает самой качественной камерой среди представленных на рынке телефонов. В довесок к телефону, пользователи могут бесплатно получить облачное хранилище для фотографий.

Умное зеркало от Google

Вторым сюрпризом от Google стало заявление компании о том, что разработчики создали так называемое «умное» зеркало. Устройство представляет собой двустороннее зеркало, с внешней стороны которого находится панель дисплея. Зеркало пока не поступило в официальную продажу, но прототип уже способен отображать прогноз погоды, новости с сайта Associated Press и часы в то время, пока вы утром занимаетесь своими делами или, например, чистите зубы.

Очки от Snapchat Spectacles

Социальная сеть Snapchat, которая переименовала себя в Snap, в сентябре этого года презентовала свой первый гаджет – очки Spectacles со встроенной велокамерой. Солнечные очки стоимостью $130 записывают 10-секундные видео, после чего синхронизируются с телефоном пользователя, чтобы тот мог выложить «снэпы» в Snapchat. Как выяснилось, камера на очках использует 115-градусный объектив, который очень близок к углом зрения человека.

Ноутбук Xiaomi Notebook Air

Китайская компания Xiaomi, которую очень часто называет клоном или даже убийцей Apple, выпустила свой первый ноутбук Xiaomi Notebook Air. По аналогии с Macbook Air от Apple ноутбук от Xiaomi очень напоминает своего старшего брата внешне: двухцветный цельнометаллический корпус и ультратонкая клавиатура с подсветкой клавиш. Новый ноутбук обладает 4 ГБ оперативной памяти и SSD-диском на 128 ГБ. Помимо этого, в ноутбуке установлена батарея, способная держать заряд в течение 11 часов. Сам же производитель делает акцент на сверхтонкую раму экрана, толщина которой составляет менее 5,6 миллиметра.

Взрывоопасный Samsung

Хуже всего в этом году пришлось компании Samsung. В августе этого года компания выпустила свой самый лучший смартфон, который получил единогласное одобрение практически всех критиков. Новый Galaxy Note 7 был оснащен водонепроницаемой поверхностью, способен распознавать сетчатку глаза пользователя и может синхронизироваться со шлемом виртуальной реальности Gear VR. В Samsung ликовали. Но с середины сентября начались проблемы. Новый смартфон то и дело воспламенялся. Например, молодой человек из американского города Сент-Питерсберг, штат Флорида, оставил телефон в машине на зарядке, после чего телефон взорвался, а вместе с ним и сама машина. Днем ранее такой же телефон взорвался в номере отеля уже в Австралии. В сети даже появились мемы и фотоколлажи, прямо или косвенно намекающие на взрывоопасность этой марки телефона. Компания решила отозвать смартфон, что, по некоторым данным, стоило ей $1 млрд.

«Турксиб» – это прорыв

Роман Райфельд

19 декабря в Алматы состоялось событие, недооценить которое невозможно, а забыть нереально. Многие из покидавших зал Театра оперы и балета им. Абая тем вечером молчали, глубоко погруженные в свои мысли, а те, что не молчали, нервно болтали, пытаясь выразить то, что разбудил в них этот спектакль, перфоманс, кинопоказ, концерт – премьера отреставрированной версии фильма «Турксиб» с новой музыкой.

Одна из первых когда-либо снятых на территории Казахстана кинокартин – «Турксиб» (1929) – немая документальная лента режиссера Виктора Турина, получившего профессиональное образование в Голливуде. Он сумел в суровые годы первой советской пятилетки и на таком «индустриальном» материале сотворить картину, полную высоких художественных достоинств. В то же время она исторический документ: настолько естественно, без выдумки и, разумеется, спецэффектов, картина передает все происходившее почти 90 лет назад в казахской степи. Хлопковые поля и пустыни, лающие собаки и земледельцы, заболоченная местность и мирно дремлющие жители казахского аула, механизмы первой половины прошлого века, перекати-поле, рабочие, руками которых знаменитая железная дорога была построена к 1930 году и, конечно же, главный герой – паровоз. Первый вопрос, который фильм вызывает после просмотра: как вообще было возможно снять это в те далекие годы, когда кинематограф, тем более документальный, делал свои первые шаги? Анимация, потрясающие планы, авангардный по тем временам постпродакшен, монтаж и размещение операторской камеры где угодно, будто снята лента в 2016-м: в воздухе, в кабине экскаватора, рядом с колесными парами паровоза.

Авторы идеи титрования на казахском языке, создания новой музыки и представления результата нашей публике – Шуконовы – директор киносети «Арман» Бауржан и его дочь кинопродюсер Наргиз. Как заметил на показе Бауржан, «так получилось, что к 10-летию независимости Куат Шильдебаев создал «Отан ана», которая в исполнении Батыра стала вторым гимном страны, и сейчас – уже к 25-летию – он создал произведение, которое по масштабам, силе и значению не уступает той песне».

С новой музыкой нашего великого (без пафоса) современника Куата Шильдебаева «Турксиб» это шедевр – настолько сильное воздействие оказывают на зрителя изображение и исполненная «Камератой Казахстана» (худрук – Гаухар Мурзабекова, дирижер – Павел Тарасевич) и солистами на народных инструментах музыка. В тот вечер звучали дудук, домбра, кылкобыз, сыбызгы и сазсырнай. Усиленное звуковое оборудование, электронные сэмплы, запускаемые с компьютера, работа звукорежиссера Ивана Федотчева и удивительное соответствие аудиоряда кинокадрам – все это вкупе и довело зрителя до экстаза. Зал аплодировал невероятно долго и для театра, и для подобных представлений, смолкнув лишь тогда, когда маэстро Шильдебаев и музыканты стали покидать сцену. Чуть погодя в фойе создатель новой музыки, до последнего бывший неуверенным в том, как прозвучит написанное им вживую, шальными глазами

смотрел в глаза подходивших к нему со словами признательности зрителей.

Невероятно, но факт: и четверть века спустя обретения независимости какие-то вещи остаются в Казахстане неизменными. Прорывные проекты, которые выводят на новый более высокий уровень сразу и культуру, и музыку, и людское самосознание, поддерживают те, кому это действительно важно и дорого, только не государство и не национальные компании. С одной стороны, полное игнорирование КТЖ премьеры фильма о железной дороге, без которой КТЖ просто не была бы тем, чем является сегодня. С другой – фонд «Сорос-Казахстан», напротив, поддерживавший проект. Среди оказавших помощь на уровне веры в проект и финансов и компания «Шеврон», тоже не в Казахстане родившаяся. Но все-таки что-то меняется, поэтому в числе поддержавших обновление «Турксиба» и бизнес-инкубатор «Мост», и фонд «Алмалы жумак» и его основатель бизнесмен Маргулан Сейсембаев.

Ко мне обратился Бауржан (Шукенов – прим. ред.). Мы друг друга давно знаем, и Куата (Шильдебаева – прим. ред.) я давно знаю. Бауржан рассказал о проекте. Вникнув в нюансы, узнав, кто, когда реставрировал картину, какую музыку делали, я решил поддержать его.

– Что повлияло на ваше решение?

– Фильм показывает Казахстан в существенный, переломный момент, когда происходило изменение уклада жизни кочевого народа. Другая причина – это немое документальное кино, классика жанра, даже британцы это признали. Третий момент касается нашей истории. Казахам не хватает материальных носителей истории, и мы должны бережно относиться к имеющимся артефактам. А наш фонд – «Алмалы жумак» – поддержал «Турксиб», потому что проект имеет прямое отношение к его программе. Все это в совокупности помогло мне принять решение и оказать помощь Бауржану и Наргиз в осуществлении их идеи. Значимость того, что сделано и сегодня было представлено публике, переоценить трудно.

– Фонд, как видно из названия, как-то связан с развитием у нас яблочной культуры?

– Мы создали его в этом году, и его цель – популяризация Алматы как города яблок. Фонд некоммерческий, мы продвигаем культуру потребления яблок и знания об истории края. Фильм «Турксиб» как нельзя лучше соответствует нашей миссии. А яблоки – это не только бизнес, выращивание, торговля, это и культура, и благотворительность. Фонд финансирует то, что не имеет отношения к собственно бизнесу: выставка картин яблок, создание музея яблок в Алматы (сейчас подбираем помещение), приобретение саженцев, которые ребята из детдома высадили на Коктюбе, Apple Fest, Alma Qala, восстановление яблонь Сиверса – это все наши проекты.

– В чем заключалась ваша поддержка проекта? Просто дали денег?

– Нет, но в творческий процесс, в работу Куата мне с моими музыкальными способностями лезть с какой стати? Когда Куат начал писать, я послушал отрывок, фрагмент – примерно 10-15% всего саундтрека – чтобы понять, в каком направлении он двигается, чтобы музыка не была слишком трагичной или, напротив, оптимистичной с точки зрения передачи настроения. Прослушав, я понял, что Куат поймал – не мне, конечно, судить, – но он поймал правильную волну. Его музыка была на контрасте с той музыкой, что сделали англичане. И я бы хотел, чтобы проект пошел дальше, чтобы как минимум в каждом областном центре страны фильм с новой музыкой показали.

Бауржан Шукенов в связи с этим уточняет: «Мы купили права у англичан только на один показ. Что будет дальше – пока не знаем. Понимаем, что вживую исполнить еще раз музыку к фильму одновременно с демонстрацией картины – это технически, да и организационно, весьма сложная задача».

Но выполнимая. Музыканты с учетом всего лишь нескольких проведенных репетиций сумели сотворить чудо. Алматинская премьера «Турксиба» удалась на славу, и это самое неэмоциональное, что можно о ней сказать. «Это настоящий прорыв!», «Нечто!», «Сильно, потрясающе!» – далеко не полный калейдоскоп мнений, которые можно было услышать в фойе театра после показа. Мой коллега журналист Вячеслав Абрамов так выразил свое отношение к прошедшему в Алматы событию: «Этот проект в моем восприятии – гораздо больше, чем просто восстановление фильма. Благодаря работе Куата это совершенно новая работа, которая персонально для меня получилась вовсе не о советской пропаганде, а о победе над традиционным укладом. «Турксиб» – история о том, как менялось общество, как менялся аул. История неоднозначная, и тем ценнее, что в этом новом звучании, восстановленном и сопровожденном музыкой Шильдебаева, о ней можно будет напомнить казахстанцам».

Искусствовед и арт-критик Валерия Ибраева окрестила киноаудиоработу «сильным деколониальным жестом». Заветной мечтой идеологов этого проекта было отыскать утерянную ленту «Джут» (фильм о классовой борьбе в Казахстане, 1931 – прим. ред.), восстановить ее и представить казахстанскому зрителю. Я не удивлюсь, если пропажа когда-нибудь все-таки будет найдена, и мечта Шукеновых осуществится. С учетом того, в какие рекордные сроки, с какой самоотдачей всех его участников и на какой художественной высоте был осуществлен проект «Турксиб», им явно покровительствуют сами Небеса.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ОБНОВЛЕННЫЙ LIFAN X60 ВОТ-ВОТ ПОЯВИТСЯ В ПРОДАЖЕ

Уже совсем скоро в Казахстане начнутся продажи рестайлинговой версии популярного китайского кроссовера. Обновленная версия кроссовера Lifan X60 FL (Facelift), которую официально показали минувшим летом, появится в продаже до Нового года. Кроссовер является самым популярным китайским автомобилем не только на территории России, но и в странах СНГ. С начала продаж на российском рынке в 2013 году было реализовано 46 тысяч кроссоверов. Успех модели в очередной раз подтолкнул компанию Lifan на обновление внешнего вида модели. Внешне обновленная версия отличается наличием пластиковых элементов на арках, видоизмененным передним бампером, а также новым корпусом боковых зеркал. Решетка радиатора теперь не сверкает от обилия хрома, а скромно носит название марки. Противотуманные фары разместились над плашкой дневных ходовых огней, а не в самом низу бампера, как это было ранее. Под бампером появилась «губа», которой не было до этого. Что же касается интерьера, то он не претерпел кардинальных изменений, но по заявлению представителей компании, стал восприниматься как более дорогой. Этому виной стало изменение качества материалов отделки. Стоит отметить совершенно новую центральную приборную панель. Блок управления системой климат-контроля позаимствован у X50. Обновленная модель получила два цветовых решения салона. Первый с темной передней панелью, двухцветной обивкой сидений (черный и красный) и черные коврики с красной прострочкой. Второй вариант сочетает темный верх панели со светлым низом (сидения и боковые дверные панели сделаны из кожи). Моторная гамма весьма скромная – под капотом расположен единственный 1,8-литровый бензиновый мотор, который работает в паре с пятиступенчатой механической коробкой передач или же вариатором. Платформа автомобиля и внутренние габариты кузова остались прежними. Как приживется обновленный китайский кроссовер в Казахстане, покажет время. Хотя неплохие продажи на территории РФ и стран СНГ доказывают, что на X60 все же есть определенный спрос.

«ДЛИННЫЙ ТИГУАН» ПОКАЖУТ В ДЕТРОЙТЕ

Пока же немцы решили побаловать публику дизайнерским скетчем Volkswagen Tiguan Allspace. На сегодняшний день точно известно, что модель, которую раньше упоминали под именем Tiguan XL, будет иметь 7 мест в салоне и ее дебют состоится на Детройтском автосалоне в первом месяце нового года. Ранее ее неоднократно видели на дорогах, причем дизайн тестового прототипа в точности соответствовал внешности обычного «Тигуана». Однако в отличие от базовой модели, новый одноименный паркетник удлинился сразу на 20 см (прибавка колесной базы составила 11 см), приблизившись своими габаритами к довольно крупному соплатформеннику Skoda Kodiaq. Также в просторном салоне будет расширен список оборудования. Механическая часть машины, в том числе и моторная гамма останутся такими же, что и у «короткого» Tiguan. В салоны фольксвагеновских дилеров Tiguan Allspace начнет поступать летом 2017-го. Первыми новинку получат американцы (собственно, автомобиль там и будет производиться – в мексиканском Пуэбло), затем Китай и к концу года – Европа.

«ЗАБЛОКИРОВАННАЯ» KALINA

Сегодня все дорожные версии Lada Kalina NFR, поступающие в свободную продажу, обзавелись механической блокировкой дифференциала, что позволило улучшить динамические показатели. Самый мощный автомобиль в линейке Lada – 136-сильная Kalina NFR получила дифференциал повышенного трения. Блокировка позволит более эффективно реализовывать крутящий момент двигателя, особенно на скользком дорожном покрытии. Новый элемент комплектации серийной Kalina NFR «унаследован» из автоспорта. Lada Kalina NFR доступна в дилерских центрах Lada с декабря 2015 года. Автомобиль оснащен мотором объемом 1.6 л мощностью 136 л.с., модернизированной механической КПП, более эффективными тормозами, перенастроенной подвеской, доработанным рулевым управлением, а также 17-дюймовыми легкосплавными дисками и низкопрофильными шинами.

Skoda представила обновленную Octavia Scout

Андрей Макаров

Чешская компания Skoda представила рестайлинговую версию внедорожного универсала Octavia Scout. Напомним, что первая версия Octavia появилась летом 2006 года.

С точки зрения дизайна автомобиль получил тот же пакет обновлений, что и обычная Octavia, и «заряженная» Octavia RS. От предыдущей модификации Scout отличается модернизированной радиаторной решеткой и измененной оптикой. Новый вариант также получил дорожный просвет в 179 мм и постоянный по требованию полный привод с многодисковой муфтой Haldex 4-го поколения, способный передавать 85% крутящего момента одному колесу.

Благодаря модернизированным бамперам угол свеса составил 16,6 и 14,5 градуса спереди и сзади соответственно.

Есть некоторые изменения и по части двигателей. Так, старый бензиновый FSI 2,0-литровый мощностью 150 л.с. заменен на бензиновый наддувный TSI 1,8 л мощностью 160 л.с., а вот дизельный 2,0 TDI в 140 л.с. остался прежним. Коробка передач – исключительно механическая 6-ступенчатая.

Для Skoda Octavia Scout будет доступна усовершенствованная информационно-развлекательная система с сенсорным дисплеем диагональю от 6,5 до 9,2 дюйма, возможностью подключения к интернету и слотом для SIM-карты.

В списке ассистентов тоже пополнение: система контроля за «мертвыми» зонами, система предупреждения о движущемся в поперечном направлении транспорте, система преднатяжения ремней безопасности и блокировки дверей в случае возможной аварии, функция стабилизации прицепа и система автоматического торможения при риске столкновения с пешеходом. Работа ассистента парковки была улучшена.

Продажи рестайлингового универсала Skoda Octavia Scout начнутся весной 2017 года.

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
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@musan.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@musan.kz
Отдел дистрибуции – 224-91-48
Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: **Олег Ни, Анна Видянова**
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 21.12.2016 г. Заказ N 2466.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04