ПРОГНОЗ Стр.2

Глава Нацбанка не ожидает резкого изменения курса тенге

ИНТРИГА Стр.7

Как быстрее попасть в мейнстрим ресторанного бизнеса

МНЕНИЕ Стр.6

Ержан Мандиев, генеральный директор АО «АЗИЯ АВТО Казахстан»

КАПИТАЛ

№8 (564)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 2 МАРТА, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Награждены обладатели премии «Ак Мерген» — страница 3

Как ИИ поможет ловить террористов — страница 10

Как умная одежда войдет в наш гардероб — страница 10

Пять книг об известных бизнесменах и компаниях — страница 11

Как бороться с теневыми схемами в строительстве?

Валерий Сурганов

Правительство страны диагностировало один из недугов бюджетной политики: локомотив экономики – строительный сектор, погряз в теневых схемах и все больше превращался в «черную дыру», куда заходили сотни миллиардов тенге, предназначенных на гражданские объекты, а на выходе государство недополучало налоги, испытывало стресс со сроками и качеством строительства. В результате кабинет министров принял решение: раз и навсегда разрубить этот гордиев узел, поставив под жесткий контроль денежные потоки на рынке строительства. Соответствующая инициатива была презентована накануне Минфином республики.

Тройной контроль

Суть вопроса сводится к тому, что теперь застройщиков, выигрывающих стройконтракты в рамках госзакупок, обложат многослойным контролем сразу с нескольких сторон. Во-первых, казначейство Минфина начнет контролировать денежные переводы между заказчиком в лице государства, генподрядчиком и субподрядчиками. Во-вторых, повышается роль инжиниринговых компаний или супервайзеров, которым будет отдан полный контроль как за качеством и сроками строительства, так и работой застройщиков со своими поставщиками. В частности, теперь придется согласовывать с супервайзером кандидатуры всех поставщиков. В-третьих, Комитет госдоходов Минфина начнет проверять поставщиков на предмет налоговой истории и в зависимости от результатов «рекомендовать» инжиниринговым компаниям соглашаться или нет на одобрение тех или иных компаний-поставщиков.

По замыслу правительства, эти меры должны сделать если не невозможным наличие «черных» схем на строительном рынке и участие в нем недобросовестных застройщиков, то, по крайней мере, существенно затруднить им жизнь.

«Во-первых, мы сталкиваемся с необоснованным завышением сметы расходов на строительство, срывом его сроков и низким качеством. Во-вторых, львиная доля нарушений бюджетного законодательства и Закона «О госзакупках» приходится на сферу строительства. В-третьих, в сегменте существует высокая доля лжепредприятий. Так, из 1 тыс. 792 лжепредприятий в прошлом году доля по отрасли строительства составляла 28,6%, или 514 предприятий. Анализ показал, что средний пороговый показатель поступлений налогов плательщиками НДС составляет 6,2%, или 137 млрд тенге, при этом по строительным компаниям, участвующим в госзакупках, данный показатель является самым низким – 4%. Тогда как среднеотраслевой пороговый показатель в целом по строительству составляет 7,7%», – обрисовал причины столь резких изменений правил игры глава Минфина Бахыт Султанов.

Любопытно, что для осуществления задуманного правительству даже не придется писать и проводить через парламент отдельный закон: достаточно просто изменить подзаконные акты, в частности, усилить полномочия инжиниринговых компаний. Сделано это будет довольно быстро – уже к 7 марта. После чего в регионах Казахстана запустят четыре пилотных проекта, общей стоимостью примерно в миллиард тенге каждый, на которых и опробуют новую методику трехступенчатого контроля – казначейство, инжиниринговые компании и комитет госдоходов.

При этом правительству удалось заручиться поддержкой НПП «Атамекен», которая контролирует бизнес-сообщество, в том числе взаимодействует с застройщиками. Глава палаты предпринимателей Аблай Мырзахметов вынужден был согласиться с министром финансов Бахытом Султановым, что эта мера хоть и болезненная для строительного сектора, однако востребована обществом.

«Это может быть и болезненная смена схемы, но понимание есть, что требование прозрачности освоения средств перевешивает. К тому же, мы понимаем, что это требование ответственности перед населением, потому что за счет государства строятся объекты социальной значимости. Хорошо, что проект внедрен в пилотном режиме, это позволит оценить шероховатости, а после начать масштабно его реализовывать», – пояснил Аблай Мырзахметов.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

1,5 млрд тенге

может сэкономить сокращение скрытых госуслуг

Подробнее [Стр. 4]

Спикер номера

Вера Хлопова,

HR-директор объединенной компании «Tele2 Казахстан» и Altel

Подробнее [Стр. 9]

Цитата номера

«На сегодня нет случаев доказанной связи между игрой «Синий кит» и совершенными суицидами»,

– Балтабек Куанышев, замначальника управления следственного департамента МВД

Подробнее [Стр. 7]

Акцент

Инвестиционный юбилей Казахстана.

За годы независимости приток ПИИ в нашу экономику совершил скачок с 1 млрд до 260 млрд долларов

Подробнее [Стр. 5]

Внимание!

Уважаемые читатели, следующий номер «Капитал.kz» выйдет 16 марта

Мы в сети

kapital.kz

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБАЙ САРКУЛОВ

− досрочно прекратил полномочия заместителя председателя правления – члена правления АО «Банк Развития Казахстана» и назначен председателем правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»

АБЫЛАЙ РАХИМЖАНОВ, КАНАТ ИСАМБАЕВ

+ избраны членами правления и назначены заместителями председателя правления АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания»

АДИЛЬ БАТЫРБЕКОВ, ГАУХАР БИСЕМБИЕВА

+ избраны заместителями председателя правления – членами правления АО «ForteBank»

АЙДАР АРИФХАНОВ

+ избран председателем совета директоров АО «Ипотечная организация «Казахстанская ипотечная компания»

АЙСУЛТАН НАЗАРБАЕВ

+ назначен вице-президентом Федерации футбола Казахстана

АЛЕКСАНДР БОРОДЮК

+ назначен главным тренером сборной Казахстана по футболу

АНДРЕЙ ЛАВРЕНТЬЕВ

− вышел из совета директоров АО «Банк Астаны»

АРМАН ЖЕТПІСБАЙ

+ назначен председателем правления АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына»

АСКАР АШИМОВ

+ назначен директором национального телеканала «Казахстан»

ВАДИМ ШАКШАКБАЕВ

+ избран членом правления, заместителем председателя правления АО НК «Казахстан инжиниринг»

ВЛАДИМИР КУРЯТОВ

+ назначен заместителем председателя правления газеты «Казахстанская правда»

ДУМАН АУБАКИРОВ

+ назначен членом правления АО «Банк Развития Казахстана»

ЗАРЕМА ШАУКЕНОВА

+ назначена директором Казахстанского института стратегических исследований при Президенте РК

КАНАТ СУЛТАНБЕКОВ

− досрочно прекратил полномочия члена правления, заместителя председателя правления АО НК «Казахстан инжиниринг»

ЛЯЗАТ АКТАЕВА

+ назначена вице-министром здравоохранения РК

МАДИ МАНАТБЕК

+ назначен генеральным директором ТОО «Республиканское радио»

МАДИНА МУКУШЕВА

+ избрана членом правления, управляющим директором АО НК «Казахстан инжиниринг»

МАКСИМ КАСАТКИН

+ назначен председателем правления ТОО «СК-Фармация»

НУРЛАН ОРАЗОВ

+ назначен заместителем директора Службы внешней разведки РК «Сырбар»

СЕРИК САПИЕВ

+ назначен депутатом Мажилиса Парламента РК

Данияр Акишев: «Не думаю, что будет резкое изменение курса тенге»

Анна Видяянова

Председатель Национального банка Данияр Акишев считает, что каких-то значительных колебаний курса тенге к доллару не стоит ожидать. Об этом глава фингрегулятора заявил на брифинге в Алматы.

«Не думаю, что какие-то значительные коррекции курса тенге к доллару возможны. Корректировка возможна, но вряд ли она будет значительной. Потому что мы видим, что сложившийся уровень мировых цен на нефть поддерживает сильный тенге и резкое изменение курса в одну или другую сторону маловероятно», – отметил Данияр Акишев.

«На валютном ранке в феврале этого года наблюдалось укрепление тенге. За месяц нацвалюта к доллару укрепилась в номинальном выражении на 3,5%, с начала года – на 6,2%. Сложившийся на конец февраля курс в 312,76 тенге является максимальным начиная со второй половины декабря 2015 года», – сообщил Данияр Акишев.

Он также уточнил, с чем связано укрепление тенге. «В первую очередь это связано с мировыми ценами на нефть. Цена на Brent стабилизировалась на уровне выше 55 долларов. Этот тренд прослеживается за счет нескольких факторов. В частности, в результате договоренностей стран ОПЕК», – отметили в Нацбанке.

Данияр Акишев дал пояснения и по курсу российского рубля. «Валюта России, по нашим оценкам, укрепилась на 3,7% в феврале, с начала года – на 4,5%», – заметил он.

«Со второй половины февраля на соотношение спроса и предложения иностранной валюты на валютном рынке повлиял сезонный фактор – налоговая неделя. Это период, когда во второй половине февраля предприятия-экспортеры продавали часть валютной выручки для уплаты налоговых платежей. Поэтому этот фактор повлиял на значительное предложение иностранной валюты на валютном рынке, что способствовало укреплению тенге… Естественно, что по завершении налоговой недели курс тенге немного скорректировался, мы видим, что он немного откатился назад. Это нормальный процесс, я бы даже больше связал это с техническими факторами», – отметил Данияр Акишев.

Он подчеркнул, что в феврале объем валютных интервенций Нацбанка был равен нулю. «Мы последние полгода не вмешивались в формирование курса тенге», – заметил Данияр Акишев.

Главный банкир страны отметил, что режим плавающего обменного курса исключает вероятность одномоментного значительного изменения обменного курса как в сторону ослабления, так и в сторону укрупнения. «Должны сложиться какие-то невероятные факторы в моменте на валютном рынке, чтобы произошла такая ситуация (как резкий скачок курса, – ред.). Учитывая, что у нас рынок сбалансирован, то курс тенге ежедневно изменяется в зависимости от множества факторов, постоянно находит равновесие между спросом и предложением. За счет этого предотвращается накопление каких-то дисбалансов в обменном курсе. Соответственно, отсутствует какая-либо необходимость резкой корректировки курса тенге как сейчас, так и в будущем. Курс тенге не определяется волей Нацбанка или его желанием, или по каким-то нашим внутренним таргетам. Курс определяется исключительно на основе спроса и предложения», – рассказал Данияр Акишев.

В Нацбанке отметили, что процесс дедолларизации продолжается. «По итогам января 2017 года доля депозитов в иностранной валюте в депозитной базе достигла 53%. Ровно год назад, в январе 2017 года, доля таких вкладов была на уровне 70%. По физическим лицам: доля депозитов в иностранной валюте снизилась до 60,2%, год назад доля таких вкладов была на уровне 80%. По юридическим лицам: доля долларовых вкладов сжалась до 47,3%, год назад такие депозиты составляли 62%», – заявил Данияр Акишев.

Золотовалютные резервы, по предварительным данным, на конец февраля составили $29,9 млрд, увеличившись за месяц на 1,1%. «Общая сумма международных резервов страны, включая активы Национального фонда – $63,1 млрд, достигла $93 млрд», – отметили в Нацбанке.

Как правительство будет бороться с коррупцией в строительстве

[Начало на стр. 1]

Что же касается главы правительства, то он не только поддержал эту идею, но и призвал Минфин жестко бороться с возможным саботажем пилотного проекта.

«Самая главная задача, чтобы этот пилотный режим сработал. Я полагаю, что будут сопротивляться. Будут специально делать, чтобы пилот не получился, чтобы вернуться к старой схеме. Жестко надо будет пресекать: и у себя внутри, в комитете казначейства все задействованные люди должны четко выполнять поручения», – дал премьер-министр полный карт-бланш.

Дьявол кроется в деталях

В свою очередь, в разговоре с нашим изданием один из ведущих экспертов в сфере строительства, вице-президент Национальной ассоциации проектировщиков Казахстана, глава Союза архитекторов Астаны Серик Рустамбеков заметил, что правительство идет в правильном направлении, ведь коррупцию в строительном секторе давно пора было разрушить. Другой вопрос – как будут формироваться, и кто будет работать в инжиниринговых компаниях. Ведь сейчас на рынке огромный дефицит не только профессионалов, а просто квалифицированных специалистов. Не станут ли случайные люди, которые получат массу полномочий как супервайзеры, сами рассадником новой коррупции.

«На строительном рынке давно определились свои лидеры. Эти строительные организации научились высасывать деньги из бюджета, научились создавать целые цепочки из аффилированных компаний, которые одно и то же изделие продают друг другу. Это изделие проходит через несколько фирм и в конечном итоге его стоимость оказывается достаточно высокой, но ничего нельзя сделать, ведь кругом сидят «свои» люди. Они рассматривают эту практику как дополнительную прибыль. Есть такая схема, она работает и естественно те, кто привык так работать, им не понравится эти нововведения. Создание инжиниринговых компаний можно только приветствовать, потому что проектирование и строительство – это целая отрасль и управлять ею должны профессионалы. Однако на деле у нас с профессионалами не все так безоблачно. В идеале инжиниринговые компании должны стать буфером между заказчиком и всеми остальными, кому нужно платить деньги, чтобы реализовать строительство, начиная от проекта, кончая уже сданным объектом. И тут имеются обоснованные опасения: эти управляющие компании наделяются большими полномочиями, практически контролем за деньгами и за поставщиками. И как бы сами они не превратились в рассадник коррупции, не стали неким очередным посредником между заказчиком и строительной компанией», – прокомментировал Серик Рустамбеков.

Он пояснил, что за рубежом такие управляющие компании безбедно существуют – они живут на средства заказчиков, забирая от 10% до 25% стоимости строительства объекта себе. В конце концов они сдают объект заказчику под ключ. Они содержат многочисленный штат квалифицированных специалистов, контролируют стоимость и качество работ, несут ответственность перед заказчиком. У нас же ситуация другая: в Казахстане существует технический надзор, который обладает сравнительно небольшими деньгами, которые закладываются в смету проекта, однако эти деньги не позволяют осуществить технический надзор.

«Настоящую инжиниринговую компанию за эти деньги не создашь, не найдешь нормальных специалистов. Сами технадзоры вроде бы независимые, имеют аттестаты. Но честно вам скажу, что технический надзор существует больше на бумаге, он достаточно формален. Потому что уровень специалистов очень низкий. Как правило, туда идут те, кто не смог себя реализовать ни как проектировщик, ни как строитель. Просто это способ заработывания денег, не более. На стройке представители технадзора часто ведут себя как короли, выкручивают руки строителям. Но квалификация и опыт работы у них оставляют желать лучшего. Поэтому вопрос – из кого будут набираться новые инжиниринговые компании, которым передадут большое количество контрольных полномочий, какие объемы финансирования будут заложены на их содержание? Не выйдет ли так, что это будут те же наши технадзоры, только в профиль?» – задался вопросами Серик Рустамбеков.

Как отметил эксперт, дьявол кроется в деталях: если окажется, что проверку эти инжиниринговые компании будут осуществлять, не выходя из кабинета – бумажно-отчетную, то «нарисовать» можно будет все что угодно.

«Сейчас планируется запустить четыре пилотных проекта в разных областях, стоимостью около 1 млрд тенге. Дай бог, чтобы все получилось. Для этого время есть. Но я хотел бы напомнить, что ежегодно строятся тысячи объектов по всему Казахстану. Например, сейчас речь идет о 40 тысячах объектах, из них около 12 тыс. объектов построено в прошлом году за счет государственных средств. Объекты разные – маленькие и большие. На каждой стройке поставщиков товаров и услуг тоже может доходить до тысячи. И все, конечно, не проследишь. Но в целом, идея верная: если ее получится реализовать, это может нанести серьезный удар по отмыванию денег через строительный сектор, по лжепредприятиям, по черным схемам с нелегальными рабочими, за которых не платят ни подоходный, ни социальный налоги, и в итоге бюджет недополучает от строительной отрасли», – заверил Серик Рустамбеков.

Как вода может обеспечить здоровье семьи?

Edel Wasser от Zepter – собственный источник чистой воды дома

Вы знали, что в действительности у воды отсутствует вкус? Вкус ей придают примеси, которые в ней содержатся. Повышенное содержание сульфатов придает воде горьковатый привкус, хлоридов – соленый вкус, солей железа и марганца – чернильный. При очистке эти примеси удаляются, и вода вновь приобретает свои качества.

Всемирная организация здравоохранения публикует шокирующую статистику: некачественная вода – причина 90% болезней человека, а ведь вода – основная составляющая жизни. В организме взрослого человека обычно содержится около 70% воды. У детей процент содержания воды в организме выше. Для поддержания жизненных функций и крепкого здоровья нам необходимо пить от 2 до 3 литров воды каждый день.

В Казахстане качество воды из-под крана всегда было под вопросом. В каждом городе свои претензии: в Таразе и в Актау – на вкус, в Астане жалобы на цвет, в Алматы, Уральске и Караганде сетуют на большое содержание хлора.

В воде присутствует множество загрязнений, поддающихся удалению, однако в ней гораздо больше токсинов, которые порой невозможно уничтожить. Водопроводную воду часто очищают растворителями, например хлоридом, или же другими химическими веществами. Такая «очищенная» водопроводная вода, поступающая в наши дома, часто перенасыщена железом, так как она проходит через старые ржавые, покрытые коррозией трубы. Только подумайте, мы пьем и используем воду, которая течет по ржавым трубам. Длительное воздействие всех этих факторов может привести к серьезным проблемам со здоровьем!

Самостоятельно поменять трубу вряд ли получится, но позаботиться о здоровье семьи можно. На сегодняшний день на рынке представлен большой ассортимент фильтров – различных по качеству, дизайну и цене. Но

не все они справляются с задачей полной очистки воды, поэтому необходимо тщательно проверять наличие свидетельств о сертификации, контроле качества и безопасности, а также технических данных о качестве очищенной воды.

Фильтрованная вода может стать самым лучшим, полезным и дешевым решением, если выбрать правильный фильтр.

Edel Wasser от Zepter – система очистки воды, идеально подходящая для установки на столешнице, позволит навсегда отказаться от дополнительных расходов на приобретение бутилированной воды, сократить потребление электроэнергии и, что немаловажно, защитить здоровье вашей семьи.

Компактная, красивая и простая в эксплуатации система станет отличным украшением для любого места, в котором вы решите ее установить: на кухне, в офисе, в студии, в приемной. Она создана для ежедневной заботы о вашем здоровье и комфорте.

Система очистки воды Edel Wasser отвечает самым высоким требованиям, предъявляемым к сохранению здоровья, дизайну, охране окружающей среды, экономичности и удобству использования, что делает ее востребованной на долгие годы вперед. Предвосхищая постоянно растущий спрос на чистую питьевую воду при существенном сокращении ее запасов, Edel Wasser от Zepter способна обеспечить своего владельца собственным источником чистой воды как для питья, так и для других нужд.

5 преимуществ Edel Wasser:

1. Не требует подключения к электропитанию.
2. Работает бесшумно.
3. Стильно смотрится на кухне или в офисе.
4. Идеально очищает воду, пропуская ее через 5 фильтров.
5. Гигиенический фильтр защищает воду от микробов и повторного загрязнения внутри.

С Edel Wasser в вашем доме появится настоящий источник чистой воды от Zepter.

С очищенной водой блюда и напитки вновь обретают свои полезные свойства, даже чай, который вы пьете каждый день, станет радовать вас больше. Edel Wasser от Zepter эффективно удаляет из воды загрязняющие вещества, делая ее чистой и свежей. Пить такую воду – одно удовольствие.

Награждены обладатели премии «Ак Мерген»

Завершился многомесячный «марафон» казахстанского профессионального конкурса PR-проектов «Ак Мерген». Напомним: 25 октября прошлого года Национальная ассоциация по связям с общественностью Республики Казахстан объявила прием заявок для участия в этом конкурсе. На участие в конкурсе было подано 39 заявок. В последний день зимы, 28 февраля, по результатам защиты проектов были определены победители «Ак Мерген»-2016.

Нынешний конкурс приготовил много сюрпризов. Так, в роли его участников выступили не только казахстанцы, но и PR-специалисты из ближнего зарубежья: «МегаФон Таджикистан» и компания Wargaming из Беларуси, благодаря чему конкурс приобрел статус международного. В этом году конкурентная борьба была особенно жесткой – за премию боролись 39 проектов. В шорт-лист были отобраны 15 проектов – по 5 в каждую из номинаций. И в последний день зимы проектные команды защищали свои проекты перед профессиональным жюри.

«Одна из целей нашей ассоциации – профессионализация PR-рынка и рост квалификации специалистов. Конкурс «Ак Мерген» как раз и выполняет эту миссию. С его возникновением у наших коллег появилась отличная возможность показать качество своей работы, креативные идеи, сложность проектов. А для руководителей компаний это возможность по достоинству оценить своих специалистов по управлению репутацией. Растущая популярность конкурса и усиление конкуренции среди претендентов позволят вывести его на качественно новый уровень, повысить стандарты работы и транспарентность на рынке коммуникаций», – прокомментировала председатель правления Национальной ассоциации по связям с общественностью Асель Караулова.

В категории «Лучший проект в области бизнес-коммуникаций» были номинированы следующие проекты:

«МегаФон на высоте», компания «МегаФон Таджикистан» (ЗАО «ТТ Мобайл»);

«Как сделать маленький театр настоящей достопримечательностью города», Экспериментальный театр «АRTиШОК»;

«Запуск услуг 4G в Казахстане», компания Beeline Казахстан (ТОО «КаР-Тел»);

«Встретимся в ОЦО», компания КМГ Глобал Солюшнс;

«Счастливый сотрудник – счастливый клиент!», Банк Хоум Кредит.

В этой номинации победил проект театра «АRTиШОК», представленный управляющим директором театра Анастасией Тарасовой.

В категории «Лучший проект в области социальных коммуникаций и благотворительности» в лауреаты премии номинированы:

«Будущее зависит от тебя», компания «МегаФон Таджикистан» (ЗАО «ТТ Мобайл»);

«Домик дядюшки Асана», автор проекта – Аида Джексинова;

Конкурс «Достойный гражданин Казахстана», компания BI Group;

«Безграничные возможности», компания Beeline Казахстан (ТОО «КаР-Тел»);

«Футбол для дружбы», компания «АГТ Казахстан».

Победителем в этой номинации стала компания BI Group с проектом «Достойный гражданин Казахстана». Проект представляла PR-директор BI Group Development Гаухар Керимова.

В номинации «Лучший проект в интернете» в шорт-лист попали следующие проекты:

Флеш-моб в соцсетях «Говорит бизнес!», Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»;

Вирусный ролик «Оператор на гироскутере», АО «Казпочта»;

«Мониторинг качества воздуха. Мобильное приложение AUA», Общественный фонд «Common Sense»;

«Портал о книгах и читателях I Book You», автор Марина Шарипова;

Проект «OYLA», Научно-популярный журнал «OYLA»;

Победителем в этой номинации стал проект «Оператор на гироскутере», представленный менеджером пресс-службы АО «Казпочта» Арнай Ормаш.

Председатель жюри конкурса «Ак Мерген», председатель правления агентства «Медиа-Систем» Майра Салыкова так прокомментировала итоги конкурса: «Попадание в шорт-лист уже является значительным достижением. Многие знают, что просто быть номинантом на «Оскар» – это уже здорово. В этом году нас потрясло не только количество, но и качество проектов, представленных на конкурсе. Уровень выполнения проектов, креативность авторов заслуживают восхищения!»

По итогам конкурса несколько проектов были отмечены жюри особыми призами за креативность, актуальность темы и масштабность проекта или же за особую душевность. Специальные сертификаты благодарности получили следующие проекты:

«Домик дядюшки Асана», автор проекта – Аида Джексинова;

«МегаФон на высоте», компания «МегаФон Таджикистан» (ЗАО «ТТ Мобайл»);

«Мониторинг качества воздуха. Мобильное приложение AUA», Общественный фонд «Common Sense»;

«Портал о книгах и читателях I Book You», автор Марина Шарипова;

«Запуск услуг 4G в Казахстане», компания Beeline Казахстан (ТОО «КаР-Тел»);

«Счастливый сотрудник – счастливый клиент!», Банк Хоум Кредит.

Лауреатом премии в номинации «Мастер года» стала Асель Караулова – президент Национальной ассоциации по связям с общественностью Казахстана (НАСО). Награду вручала председатель жюри Майра Салыкова, которая отметила, что это звание Асель Караулова уже давно заслужила. «Человек-легенда, она внесла огромный вклад в развитие PR-отрасли страны. Бессменный руководитель Казахстанского пресс-клуба, создатель клуба «PR-ши» и отраслевого PR-форума, президент Национальной ассоциации по связям с общественностью. За это решение единодушно проголосовали все члены НАСО и большинство экспертной группы», – добавила Майра Салыкова.

Члены НАСО от души поблагодарили победителей конкурса, а также главного информационного партнера «Ак Мергена» – центр деловой информации Kapital.kz, спонсоров конкурса АО «Raimbek Group» и Международный университет информационных технологий (МУИТ), в конференц-зале которого ежегодно проводится защита проектов. Напомним, что оператором конкурса «Ак Мерген» в 2017 году является агентство «Медиа-Систем».

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ПРЕЗИДЕНТ ПОДПИСАЛ ЗАКОН ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подписал Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам совершенствования гражданского, банковского законодательства и улучшения условий ведения предпринимательской деятельности». Закон направлен на совершенствование гражданского и банковского законодательства, улучшение позиций Казахстана в рейтинге Всемирного Банка Doing business. Напомним, Казахстан поднялся до 35-го места из 190 стран в ежегодном рейтинге Doing Business – 2017 Всемирного банка (ВБ) и Международной финансовой корпорации (IFC). По 7 из 10 показателей Казахстан улучшил свои позиции: поднялся на 56-е место в получении разрешений на строительство, на 27-е место по подключению к электроснабжению, на 22-е место по защите миноритарных инвесторов и вошел в первую тройку стран мира по этому показателю. На 9-м месте улучшились казахстанские позиции по регистрации предприятий, международной торговле и разрешению неплатежеспособности. По двум критериям Казахстан остался на прежнем месте – регистрация собственности и обеспечение исполнения контрактов, а по двум снизился – на три пункта по налогообложению и на пять пунктов по получению кредитов. **(Пресс-служба Акорды)**

СРЕДСТВА ПО E-LEARNING РАСХОДУЮТСЯ НЕЭФФЕКТИВНО

Премьер-министр Казахстана Бакытжан Сагинтаев возмутился неэффективностью расходования средств по программе e-Learning. Об этом стало известно в ходе заседания правительства. «Мы знаем, что технологии очень быстро меняются, и по 30 млрд тенге каждый раз выделять, а потом сетовать на то, что технология поменялась… И что делать с этим оборудованием? Надо тогда требования правильно ставить, когда мы переходим на ту или иную инновацию: у кого брать, какой оборот, кто может быстро адаптироваться к новым условиям, чтобы потом не получилось того, что мы сейчас имеем», – подчеркнул Бакытжан Сагинтаев. При этом премьер-министр поинтересовался, работает ли оборудование, купленное по программе e-Learning. **(Соб. инф.)**

300 МЛН В ГОД ДЛЯ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Аким Южно-Казахстанской области Жансеит Туймебаев встретился с генеральным директором ТОО «Казахстанско-французское совместное предприятие «Катко» Жераром Фриессом. СП «Катко» будет ежегодно выделять 300 млн тенге на развитие социальной сферы Южно-Казахстанской области. Меморандум об этом стороны подписали в ходе встречи. Документ принят в рамках социальной ответственности бизнеса. Вместе с тем в рамках меморандума уранодобывающее предприятие будет закупать необходимые товары у отечественных производителей. До подписания этого меморандума на социальную сферу компания ежегодно выделяла 150 млн тенге. ТОО «Казахстанско-французское совместное предприятие «Катко» занимается добычей урана на месторождении Майпынкум, расположенном в Созакском районе Южно-Казахстанской области. Ежегодно компания добывает до 4 тыс. тонн урана, а в 2016 перечислила в казну государства 22,6 млрд тенге. **(Пресс-служба акима ЮКО)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЗА 2016 ГОД ЗАМЕТНЕЕ ВСЕГО ПОДОРОЖАЛ БЕНЗИН АИ-92

За январь НПЗ поставили на рынок 302,4 тыс. тонн бензина – сразу +35,5% за год. Уровень самообеспечения по итогам 2016 года достиг 72,5% против 67,1% годом ранее. Среди видов топлива заметнее всего подорожал популярный АИ-92 – на 11,2% за год. Среди трех ключевых регионов наибольший прирост производства показала Атырауская область (здесь расположен Атырауский нефтеперерабатывающий завод) – сразу +62,8% год к году, до 72,3 тыс. тонн. Павлодарская область, где расположен самый мощный НПЗ – Павлодарский нефтехимический завод, – увеличила объемы на 33,8%, до 124,8 тыс. тонн, ЮКО – на 22,5%, до 100,2 тыс. тонн (в Шымкенте расположен «ПетроКазақстан Ойл Продактс»). По сообщениям национальной компании «КазМунайГаз», в январе 2017 года НПЗ произвели 296,5 тыс. тонн топлива, что выше плана на 4,75%. Также было произведено 357,9 тыс. тонн дизельного топлива, +1,71% к плану, и полностью выполнен план по авиакеросину – 20,1 тыс. тонн. Всего тремя НПЗ в январе было переработано 1,24 млн тонн сырой нефти, что на 32,8% больше показателей января 2016 года (934 тыс. тонн). В многолетней динамике: после заметного спада в 2015 (минус 5,1% за год), в 2016 в отрасль вернулся оптимизм – год закончен с приростом в 2,8%, до 2,95 млн тонн. **(energyprom.kz)**

БУРОВАЯ УСТАНОВКА САТТІ УСПЕШНО ПРОШЛА ИСПЫТАНИЯ

Самоподъемная плавучая буровая установка (СПБУ) «Сатті» прошла все основные испытания и готова к работе, сообщил главный специалист отдела по госнадзору в нефтегазодобывающей отрасли и магистральных трубопроводов областного департамента комитета индустриального развития и промышленной безопасности Ахан Телманов. «СПБУ «Сатті» прошла испытания на соответствие требованиям промышленной безопасности. Как показали результаты испытаний, буровая установка готова к работе в суровых условиях Каспия», – отметил он. Как сообщалось, СПБУ «Сатті» вышла из сухого дока, расположенного на территории ТОО «Ерсай Каспиан Контрактор» в Каракиянском районе Мангистауской области, в апреле 2015 года. «Данная буровая установка предназначена для бурения на глубине до 80 метров. К примеру, ее можно использовать на иранском шельфе, где глубина достигает 40 метров. СПБУ имеет ширину 72 метра и высоту 64 метра, способна бурить скважины на глубинах до 6 метров», – рассказал Ахан Телманов. Заместитель акима Мангистауской области Ракимбек Амиржанов сообщил, что это первая буровая установка, построенная целиком в Казахстане на двух верфях – на верфи в ТОО «Keppel Kazakhstan» на территории СЭЗ «Морпорт Актау», с окончательной сборкой в ТОО «Ерсай Каспиан Контрактор». **(«Интерфакс-Казахстан»)**

«ГАЗПРОМ» ОТКАЗАЛСЯ ОТ СЛАНЦЕВОЙ ЛИХОРАДКИ

«Газпром» не намерен участвовать в «сланцевой лихорадке», охватившей мир. Об этом, как сообщает ТАСС, заявил во вторник, 28 февраля, член правления газового концерна Олег Аксютин. Он также спрогнозировал рост экспортных цен на газ приблизительно на 10%. «Мы осознанно и обоснованно приняли решение не участвовать в мировой сланцевой лихорадке. На наш взгляд, это решение было правильным», – сказал он, отметив при этом, что у компании имеются собственные технологии по добыче «нетрадиционных углеводородов». Строительство морского участка газопровода «Турецкий поток», как сообщил Олег Аксютин, начнется в ближайшие месяцы. К настоящему времени, по его словам, завершена большая часть работ по расширению газотранспортной системы. **(lenta.ru)**

ХЕДЖ-ФОНДЫ ЗАКАЗАЛИ НЕФТЬ ПО $60

Хедж-фонды продолжают агрессивную скупку контрактов на сырую нефть. Ставки спекулянтов на дальнейший рост котировок «черного золота» растут четвертую неделю подряд, обновляя рекорды биржевой статистики. За неделю по 21 февраля управляющие спекулятивным капиталом приобрели на Нью-Йоркской бирже контрактов еще на 20 млн баррелей нефти WTI, увеличив суммарную длинную позицию до 453 млн баррелей. В результате на руках у фондов оказались фьючерсы на 87% всей нефти, накопленной в коммерческих хранилищах США (521 млн баррелей). Еще 3,2 млн баррелей хедж-фонды выкупили с рынка, закрывая ставки на падение цен, объем которых опустился до минимума за 12 лет (39,9 млн баррелей). Чистая длинная позиция фондов (разница между ставками на рост и падение) составила 414 млн баррелей, вновь установив исторический рекорд, следует из данных Комиссии по торговле товарными фьючерсами США. Контракты покупаются при стабильных ценах, с начала года спекулянты приобрели 95 млн баррелей. Это означает, что фонды делают ставку на то, что из коридора 54-57 долларов за баррель, где котировки зажаты уже два месяца, рынок сделает новый рывок наверх, говорит аналитик Citi Futures Perspective в Нью-Йорке Тим Эванс. «Управляющие фондов полагают, что либо будет дальнейший приток (спекулятивных) денег на рынок, который поддержит цены, либо ОПЕК продолжит сокращение добычи, что приведет к уменьшению накопленных излишков нефти», – объясняет он. **(vestifinance.ru)**

Сокращение скрытых госуслуг может сэкономить 1,5 млрд тенге

Это суммарный эффект для получателей услуг и государства

Елена Тумашова

«Допустим, дом, в котором вы живете, пришел в аварийное состояние. Государство должно предоставить вам жилье взамен признанного негодным для проживания. Эта услуга есть в реестре госуслуг. Стандарт ее предоставления предполагает, что претендентам на новое жилье необходима справка о признании их жилища аварийным. Но где взять эту справку – никто не знает, это не прописано в стандартах. Человек даже не будет знать, куда нужно обращаться, чтобы получить такую справку, и при этом, что интересно, в разных городах чиновники могут направить человека по разным «кругам» для получения справки», – Сергей Пизиков, руководитель проекта «Качество услуг – зона общественного контроля», приводит типичный пример скрытой государственной услуги. Частный фонд «ФИПРО» (Усть-Каменогорск) объявил о начале проведения исследования в Алматы. В итоге должна быть разработана методология выявления скрытых государственных услуг. Эксперт рассказал, какие цели преследуют организаторы и какой эффект должен получиться.

Сколько на самом деле?

В настоящее время в реестр государственных услуг, оказываемых физическим и юридическим лицам, включено 739 услуг, оказываемых центральными и местными исполнительными органами. На каждую прописан стандарт – как она должна оказываться, но на практике «всплывают» услуги, которые не включены в этот перечень и для них не прописаны нормативы. По оценочным данным, в разных областях и в компетенции различных госорганов скрыто от 10-15 до 150 государственных услуг.

Государство проводит работу – выявляет скрытые госуслуги. Однако единой методологии для этого нет. «И на самом деле, сколько точно существует скрытых госуслуг, никто не знает», – комментирует Сергей Пизиков.

Сэкономить 1,5 миллиарда

Первая фаза проекта была реализована в 2015-2016 годах в Восточно-Казахстанской области, вторая будет проходить в Алматы до конца 2017 года. Третьей, будущей, локацией выбрана Павлодарская область.

На первом этапе фокус был сделан на применении метода «Анализ регуляторного воздействия» (АРВ), который позволяет рассчитать выгоды и затраты, помогает понять, как принимаемые законы отразятся на целевых группах. С помощью этого метода было исследовано десять государственных услуг, в итоге сообщество неправительственных организаций, представители гражданского общества сделали выводы о том, к каким затратам может привести то или иное предложение.

К слову, метод АРВ в 2014 году был внесен в законодательство о частном предпринимательстве, он предполагает обязательный расчет эффектов в отношении нормативно-правовых актов, касающихся бизнеса.

Ключевой момент – сколько будет стоить предоставление прописываемых государством услуг и кто должен это оплачивать. Каков экономический и социальный эффект от государственного регулирования – законов, постановлений?

По предварительным подсчетам, сокращение списка скрытых госуслуг суммарно даст эффект в 1,5 млрд тенге – за счет сокращения различных затрат как для граждан, так и для самих госорганов.

Помогут получатели госуслуг

Госорганы и сейчас выявляют скрытые государственные услуги. «Этот вопрос решается командой вниз. Но никто не знает, как это делать. Почему мы вообще решили заняться этой темой? Мы столкнулись с таким подходом: акимат просто собирает положения о всех госорганах и перечитывает. Иногда доходит до абсурда – настолько сложными в своем воплощении на практике становятся госуслуги», – продолжает собеседник.

Сказать заранее, в какой сфере больше всего скрытых госуслуг, сложно. Так же, как предположить, кто чаще сталкивается с этим «явлением» – бизнес или население. Картина прояснится по мере реализации проекта.

Организаторы планируют собирать фокус-группы, которые будут состоять из получателей госуслуг и тех, кто представляет услугодателей, – через партнеров, таких, как Палата предпринимателей. «Один из инструментов отбора участников – данные госорганов, у них есть списки обратившихся. Мы разошлем этим людям приглашения. Также будем работать с представителями госорганов, они точно знают, что есть в реестре, чего нет», – рассказывает о том, как будет проходить работа.

Но прислушается ли государство?

Как пояснил Сергей Пизиков, задачи выявить все скрытые госуслуги в этом проекте не стоит, вероятно, это станет «сопутствующим эффектом» обкатки положений методики, которую предстоит разработать.

«Мы хотим создать инструмент и к концу года представить его в Министерство национальной экономики РК, и если это произойдет, он может стать обязательным. Тогда можно будет говорить о распространении на другие регионы и повышении экономического эффекта», – говорит спикер.

Естественным образом возникает вопрос: примет ли государство методику, которую предложит частный фонд. Представитель «ФИПРО» отмечает, что государство вправе принять или не принять любое предложение, по которому, безусловно, будет делаться заключение соответствующих структур. Однако уже есть положительные примеры сотрудничества.

Один из них – из практики прошлого года. «Есть госуслуга – обеспечение бесплатного подвоза детей из отдаленных сельских местностей к учебному заведению и обратно. По стандарту для ее предоставления списки учеников должны были утверждаться несколько раз, причем родители должны были писать заявление, чтобы ребенка забирал автобус, а для этого нужно ехать в райцентр. Но ведь на самом деле все просто. Учителя по своим функциональным обязанностям перед началом учебного года делают обход и выясняют количество учеников. У каждой сельской школы есть свой автобус, и он в любом случае ездит в отдаленные сельские пункты, которые относятся к школе. Поэтому неважно, будет 5 или 15 детей, автобус все равно сделает рейс. Если количество детей превысит количество сидячих мест, автобус совершит два рейса. Министерство образования приняло эту нашу рекомендацию. Если рекомендации разумны, они принимаются государством», – рассказывает Сергей Пизиков.

По его словам, вместе с методикой фонд и потенциально выявленными скрытыми государственными услугами предложит и свои рекомендации по их усовершенствованию.

Отметим, что проект реализуется в рамках программы Фонда Евразии по Центральной Азии «Инициатива в поддержку эффективного управления» при финансовой поддержке Агентства США по международному развитию (USAID).

Чем Казахстану интересна продажа уранового концентрата Ирану?

Дмитрий Совин

Иран может приобрести у Казахстана 950 тонн уранового концентрата. Такая информация была опубликована СМИ на этой неделе. Источники ссылались на главу Иранской организации по атомной энергетике Али Акбара Салехи.

В сообщениях указывалось, что поставку уранового концентрата планируется осуществить частями – 650 тонн в течение первых двух лет двумя партиями и 300 тонн в последующий за этим год. Полученный гексафторид урана будет отправлен назад в Казахстан. В источниках приводятся слова Али Акбара Салехи о том, что Иран впервые в истории продаст гексафторид урана.

Помимо этого отмечалось, что Иран рассчитывает на помощь России в производстве ядерного топлива. «В ядерных переговорах мы достигли окончательного соглашения о совместном производстве ядерного топлива с Россией. Мы попросили помощь России, и российская сторона согласилась проконсультировать нас», – это еще одна цитата, приведенная информагентствами.

Прямых рисков не предвидится

Если сделка между Казахстаном и Ираном состоится, то Иран займет «явно не последнее» место в числе покупателей урана в Казахстане, отмечает Тимур Жантикин, заместитель председателя Комитета атомного и энергетического надзора и контроля МЭ РК.

«Тем более речь идет не только о поставках уранового сырья, но и о его переработке на иранских мощностях по конверсии», – добавляет он.

Для Ирана, предполагает спикер, наверное, тоже будет неплохо покупать уран в Казахстане – в силу географической близости, удобной логистики и надежности поставок.

Спикер считает, что прямых коммерческих или технических рисков от такой сделки не предвидится. Что касается возможной стоимости уранового концентрата, это оговаривается в контракте. «Обычно компании не любят, когда данные по коммерческим контрактам публикуются в широкой прессе», – отмечает он.

Необходимо одобрение

Вместе с тем, как поясняет Тимур Жантикин, сделка должна быть одобрена группой государств по так называемому каналу поставок, установленному по Совместному всеобъемлющему плану действий по Ирану. На сегодня Великобритания воздерживается, о чем говорится в сообщениях СМИ».

Напомним, что соглашение по Иранской ядерной программе было достигнуто группой 5+1 (США, Россия, Китай, Великобритания, Франция, Германия) и Ираном в июле 2015 года, взамен с Ирана сняли санкции.

В сообщениях о возможной сделке между Казахстаном и Ираном по урановому концентрату информагентства приводят слова главы Иранской организации по атомной энергетике: Тегеран, сказал он, получил согласие на сделку от США, Франции, Германии, Китая и России, ответ Великобритании пока в режиме ожидания (страна «передумала в последний момент» из-за выборов в США и проблем на Ближнем Востоке).

Поддержит добычу, укрепит связи

Комментируя эту информацию, Дмитрий Баранов, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент», подчеркивает: «Никакой сделки пока нет! Есть только планы осуществить ее». По его словам, это означает, что позже будут определены условия, включая стоимость уранового концентрата, и, если будут известны детали, можно будет назвать возможные риски.

Говоря о том, какие выгоды сделка может принести Казахстану, эксперт перечисляет следующие. Сделка укрепит связи между странами, положительно скажется на взаимном сотрудничестве. Также поддержит добычу в Казахстане, будет способствовать определенной стабилизации этого направления в добывающей отрасли республики.

Отметим, что в 2016 году в Казахстане было добыто урана на 1,7% больше, чем в 2015 году, – около 24 тыс. тонн. Однако в 2017 году ожидается сокращение добычи примерно на 8% (минус 2 тыс. тонн) из-за «слабой рыночной конъюнктуры, связанной с переизбытком урана». Весь добытый уран Казахстан поставляет за рубеж, поскольку нет собственных АЭС, при этом основным покупателем является Китай (более 50%). Такая информация приводится в обзоре исследовательской команды АО «Самрук-Казына», опубликованном в конце февраля.

В январе о намерении сократить добычу сообщила Национальная атомная компания «Казатомпром». Тогда была озвучена цифра планируемого сокращения – 10% от планового производства 2017 года, более 2 тыс. тонн. Решение о сокращении добычи стало ответом на «длительное восстановление на урановом рынке», пояснил тогда председатель правления НАК Аскар Жумагалиев. Для Ирана, продолжает Дмитрий Баранов, выгоды от возможной сделки могут заключаться в следующем. Сделка позволит загрузить иранские обогатительные мощности, даст дополнительный опыт, положительно скажется на квалификации персонала.

«Вероятная сделка может положительно сказаться на атомной энергетике в мире, способствует увеличению конкуренции и развитию сегмента обогащения урана в целом», – заключает спикер.

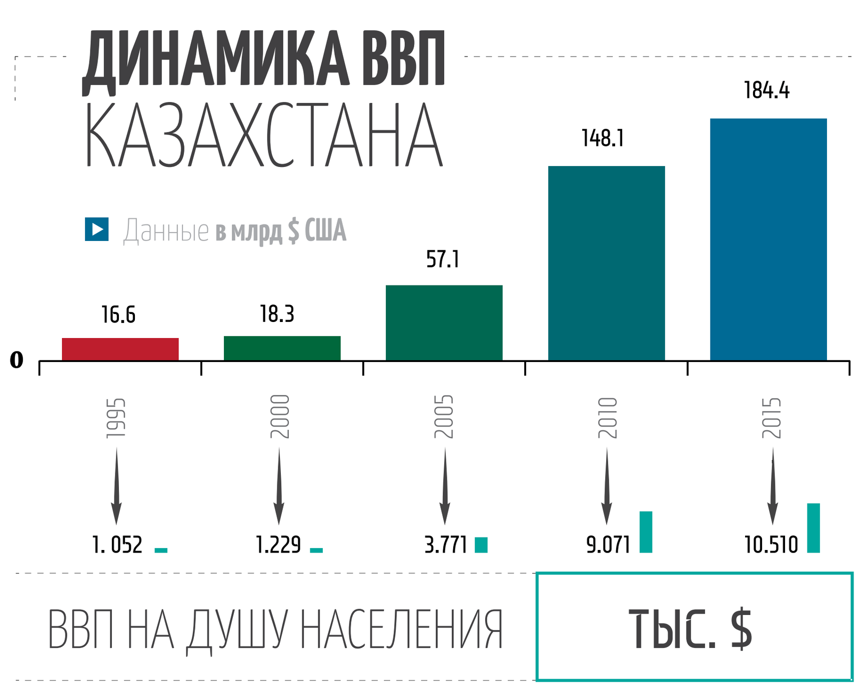
РЕЙТИНГ 2015 «ЛУЧШИЕ СТРАНЫ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА»

Швеция занимает в рейтинге – 1 место, Грузия – 43, Казахстан – 58, Украина – 74, Россия – 79

	КАЗАХСТАН	РОССИЯ	УКРАИНА	ГРУЗИЯ	ШВЕЦИЯ
Чистые зарубежные инвестиции к ВВП	5%	- 3,2%	3,7 %	7,9 %	- 0,2 %
Свобода торговли	77	98	47	4	7
Свобода финансового рынка	95	135	127	50	4
Защита собственности	79	90	114	89	7
Развитие инноваций	59	56	51	114	6
Развитие технологий	56	62	84	65	4
Исполнение законов	39	24	19	8	14
Защита инвесторов	3	52	67	7	19
Борьба с коррупцией	113	109	119	47	3
Личная свобода	110	121	64	64	1
Налоговая нагрузка	53	40	69	21	27
Уровень развития фондового рынка	3	12	41	нет	35

Источник: Forbes

КАПИТАЛ

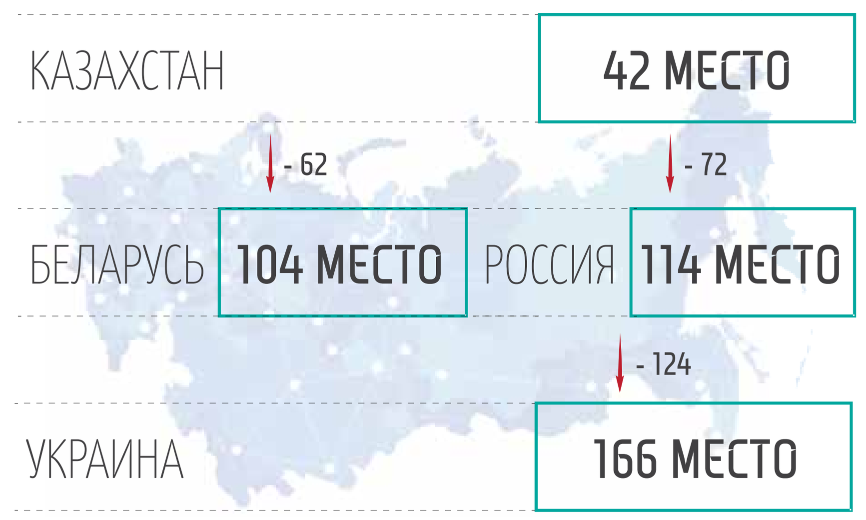


Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики РК

КАПИТАЛ

РЕЙТИНГ «ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЫ» ВСЕМИРНОГО БАНКА 2016

Казахстан занял первое место в мире среди стран СНГ
Данные **за 2016 г.**



Права собственности	56,1 %
Эффективность правительства	38,0 %
Судебная система	56, 5 %
Бизнес свобода	74,5 %
Свобода труда	82,5 %
Денежная свобода	73,9 %
Государственные расходы	85,7 %
Налоговая нагрузка	93,3 %
Фискальное здоровье	98,9 %
Свобода торговли	78,5 %
Инвестиционная свобода	40,0 %

Источник: Данные Всемирного банка

КАПИТАЛ

Инвестиционный юбилей Казахстана

За годы независимости приток ПИИ в нашу экономику совершил скачок с $1 млрд до $260 млрд

Валерий Сурганов

Ровно 20 лет назад – 28 февраля 1997 года – президент Казахстана Нурсултан Назарбаев подписал Закон «О государственной поддержке прямых иностранных инвестиций в РК». Впоследствии в 2003 году этот закон был изменен и дополнен, получив новое емкое название – Закон «Об инвестициях». Однако именно первый законодательный акт заложил основы для бурного притока иностранных инвестиций в республику, обозначил понятные правила игры на внутреннем рынке и сформировал привлекательный имидж Казахстана для международного бизнес-сообщества.

Как инвестиции помогли нашей экономике

Символично, что в год принятия этого основополагающего закона в нашу страну пришло всего лишь $2,1 млрд чистых иностранных инвестиций. А если учитывать, что закон был подписан в феврале, то есть начале года, то нетто-объем иностранных инвестиций на тот момент был и без того скудным: всего лишь – $1,7 млрд. Сегодня, оглядываясь назад, трудно представить, сколь мизерный иностранный капитал приходил в нашу экономику. И это притом что вся промышленность испытывала жуткий финансовый голод, банковская система еще не сформировалась, а уровень производства и торговли, мягко говоря, оставлял желать лучшего.

Спустя 20 лет, в наши дни, картина разительно изменилась. Только за 9 месяцев минувшего 2016 года в страну пришло чистыми $12,3 млрд. И это в самый кризисный год падения цен на энергоносители и лихорадки на валютном рынке. Притом что в самый пиковый год экономического роста – в 2013-м в страну зашло $24,1 млрд прямых иностранных инвестиций. И это на фоне сформированного Национального фонда, запасы которого вместе с золотовалютными резервами страны составляют свыше $90 млрд.

Судите сами: только за 20 лет в период с 1995 по 2015 годы валовый приток прямых иностранных инвестиций в экономику Казахстана вырос с $2,91 млрд до $256,38 млрд. Разница просто умопомрачительная: именно ПИИ стали одним из тех драйверов, которые сделали нашу экономику конкурентноспособной, выведя на абсолютное первое место по разным показателям среди стран СНГ и сделав явью вхождение Казахстана в 50 самых конкурентоспособных стран мира.

Недаром глава государства, выступая в ноябре 2016 года на заседании Астанинского клуба, куда входят предприниматели и эксперты в сфере бизнеса, отметил, что казахи никогда в своей истории не жили так хорошо, как сейчас.

«Мы начинали с того, что 40% казахстанцев жили ниже черты бедности. Годовая инфляция в 1994 году составила 3100%. Все предприятия были остановлены, два миллиона безработных. И ВВП на душу населения составлял $600. Вот с чего мы начинали. Во-первых, первые 7-8 лет мы боролись, чтобы просто выжить и остаться как государство. Все говорили, что Казахстана как государства не будет. Внутри будет хаос. И мы старались доказать, что этого не будет. Мы только начали подниматься и попали в кризис Юго-Восточной Азии 1998 года, когда начавшийся рост экономики рухнул. Это пережили, и рост был 9-11%. Если считать до 2014 года, за это время бедность снизилась до 3%. Трехпроцентная бедность везде есть, и в Соединенных Штатах тоже, еще больше. На душу населения экономика стала $13 тыс. Мы, казахстанцы, стали выше средней зажиточности. Доходы населения выросли в 20 раз. Экономика – в 21 раз. Я могу заявить публично, что казахи никогда в своей истории не жили так, как сейчас», – заявил Нурсултан Назарбаев.

Лучшие по защите инвесторов

Слова президента подтверждаются конкретными цифрами. Достаточно отметить, что в рейтинге экономической свободы, опубликованном Всемирным банком за 2016 год, Казахстан занял высокое 42-е место среди более чем двухсот стран мира. При этом мы заняли самое высокое место среди всех стран СНГ. Для примера, наши соседи по Евразийскому экономическому союзу Беларусь и Россия заняли – 104-е и 114-е места соответственно. В то время как всегда остро конкурировавшая с нами по экономическому развитию Украина скатилась на 166-е место. Казахстан показал феноменальные результаты по таким критериям, как развитие судебной системы, бизнес-свобода, свобода труда, денежная свобода, государственные расходы, налоговая нагрузка и фискальное здоровье. Кроме того, нашей республике удалось обойти такие страны, как Польша, Румыния, Бельгия и Турция.

По другому исследованию Всемирного банка, сделанному за 2015 год среди стран СНГ, Казахстан занял прочное первое место по показателям прироста ВВП на душу населения с 1992 по 2015 год. В общей сложности за этот период ВВП нашей страны вырос на 30,2 % до $10 508 на человека.

Подчеркнем также, что по паритету покупательской способности Казахстан за 2015 год занял третье место среди стран бывшего Советского Союза (с включением Латвии, Литвы и Эстонии) и стран Восточной Европы. В частности, мы уступили только России и Польше, обогнав Чехию, Венгрию и страны Прибалтики.

В свою очередь в рейтинге «Лучшая страна для ведения бизнеса» за 2015 год, опубликованном журналом «Форбс», Казахстан занимает 58-е место среди двух сотен стран. При этом по такому показателю, как «Защита инвесторов», мы занимаем 3-е место, опережая Швецию, занявшую по этому критерию лишь 19-е место (Швеция в общем рейтинге «Лучшая страна для ведения бизнеса-2015» занимает первое место). В то время как по такому показателю, как «Уровень развития фондового рынка», наша республика также заняла высокое 3-е место, вновь опередив Швецию (35-е место), Россию (12-е место), а также Украину, с которой мы привычно конкурировали в нише развития фондового рынка (41-е место), и Грузию (нет фондового рынка), которая за счет туристического кластера в общем рейтинге поднялась на 43-е место.

Важный залог успеха

Немаловажно и то, что успехи Казахстана по привлечению инвесторов складываются из разных факторов: преференций, налоговых льгот, в том числе предлагаемым иностранным бизнесменам, открывающим свое дело на территории казахстанских СЭЗ. Влияет и уровень развития компетенции судебной системы, которая с точки зрения разрешения инвестиционных споров возрастет еще больше после того, как по окончанию международной выставки ЭКСПО-2017 в Астане на территории выставочного комплекса заработает Международный финансовый центр «Астана». При нем будет функционировать арбитраж, в составе которого будут работать судьи, специализирующиеся на английском праве.

Однако еще одним важным фактором, обеспечивающим приток иностранных инвестиций, является политическая стабильность и политический климат в стране. Ведь не следует забывать ту простую истину, которая, кстати, отражается в большинстве рейтингов Всемирного банка и других международных финансовых институтов, что первые места в списке причин, мешающих развитию как крупного, так и малого и среднего бизнеса, предприниматели и инвесторы обычно называют «политическую нестабильность». После чего обычно идут «цены на энергоресурсы», «высокая конкуренция» (что само по себе хорошо), «отсутствие рынков сбыта», «неквалифицированная рабочая сила», «налоговая нагрузка», «коррупционные издержки» и т.д. Тем не менее именно фактор политической нестабильности с большим отрывом опережает все остальные в списке причин, тормозящих приток иностранных инвестиций в ту или иную страну.

Для примера, выступая еще 10 лет назад, в 2006 году на встрече с иностранными инвесторами и представителями бизнес-кругов в Лондоне, Нурсултан Назарбаев констатировал: «Сегодня наша страна характеризуется как одно из наиболее динамично развивающихся государств мира. Казахстан стал одной из наиболее привлекательных для инвестиций страной в регионе. По оценкам международных экспертов, более 80 процентов всех иностранных инвестиций, пришедших в Центральную Азию, находятся в Казахстане. Казахстан продолжает оставаться лидером среди государств СНГ по объему привлеченных прямых иностранных инвестиций на душу населения, а также является первым среди стран СНГ, получившим международный рейтинг инвестиционного класса».

Подчеркнем, что в тот период в страну уже хлынул поток иностранных инвестиций. Так, с 1991 по 2009 годы в экономику Казахстана в основной капитал пришло 1 трлн 221 млрд 239 млн тенге, в обрабатывающую отрасль – 122 млрд 508 млн тенге, в горнодобывающий сектор – 381 млрд 169 млн тенге. Однако только за пять лет, начиная с 2010 по 2015 год включительно, наша республика проделала настоящий инвестиционный рывок: в основной капитал зашло уже 5 трлн 804 млрд 300 млн тенге, в обрабатывающую отрасль – 624 млрд 408 млн тенге, в горнодобывающий сектор – 1 трлн 816 млрд 044 млн тенге. Стремительно выросло производство нефтепродуктов, отрасли машиностроения, производство строительных материалов, фармацевтики, пищевой и легкой промышленности.

Новая инвестиционная стратегия

Между тем, выступая 31 января 2017 года с новым Посланием народу Казахстана, глава государства еще раз обратил внимание на необходимость усиления работы с иностранными инвесторами, в том числе и с одним из главных инвесторов нашей экономики последнего времени – КНР. Несмотря на то, что в совокупном объеме прямых иностранных инвестиций в Казахстан Китай занимает четвертое место, Поднебесная продолжает наращивать темпы инвестирования в экономику нашей республики.

Как сказал президент, нужно сохранить лидерство по привлечению иностранных инвестиций.

«Нам следует встраиваться в глобальные цепочки производства и сбыта товаров и услуг. Это нужно делать прежде всего за счет привлечения транснациональных компаний.

Необходимо эффективно реализовать совместную с Китаем инвестиционную программу по созданию производств в Казахстане. Договоренности с китайской стороной достигнуты. Объекты обозначены. Нужно конкретно работать.

Это будут современные производства с созданием порядка 20 тысяч новых рабочих мест для казахстанцев. На сегодня начата реализация шести проектов, а два проекта уже запущены. Один из них – завод по крупноузловой сборке гибридных и полностью электрических автомобилей JAC. Поручаю проработать вопрос дальнейшего развития производства электромобилей с экспортной ориентацией, предусмотрев создание необходимой инфраструктуры.

В целом у Казахстана должна быть своя инвестиционная стратегия. Правительству нужно подготовить ее до 1 сентября текущего года», – дал поручение глава государства в новом послании.

К тому же президент дополнительно поручил создать при правительстве Совет по экспортной политике. В него должны войти представители бизнес-сообщества.

При этом уже на минувшей неделе, выступая на коллегии Министерства по инвестициям и развитию РК (МИР), глава ведомства Женис Касымбек рассказал, что до конца июня этого года должна быть разработана национальная стратегия по привлечению инвестиций, где будут определены приоритетные отрасли и перспективные ниши для привлечения инвесторов в текущей экономической ситуации.

«Для этой работы мы привлекли экспертов Всемирного банка. На базе национального агентства по экспорту и инвестициям Kaznex Invest создается специализированная национальная компания по инвестициям – «Казахинвест», которая будет выступать в качестве единого переговорщика с целевыми транснациональными компаниями и крупными инвесторами от имени правительства. Все процедуры реорганизации и создания нацкомпании планируется завершить в ближайшие две недели», – сообщил Женис Касымбек.

Говоря о продвижении экспорта, глава МИР РК акцентировал внимание на том, что Казахстан экспортирует более 960 товарных позиций в 117 стран мира. Так, за 11 месяцев прошлого года экспорт в обрабатывающей промышленности составил $11,5 млрд. Министр подчеркнул, что для усиления этой работы будет создан национальный совет по экспорту при правительстве, а также на базе компании «КазЭкспортГарант» – специализированная нацкомпания «Казахэкспорт», которая должна объединить все рычаги по продвижению казахстанского экспорта.

Новые меры по привлечению инвесторов

На следующий год после подписания Закона «О господдержке прямых иностранных инвестиций в РК» с 30 июня 1998 в стране заработал еще один институт, обеспечивающий улучшение инвестиционного климата и выработку основных направлений инвестиционной политики государства. Это Совет иностранных инвесторов при президенте Казахстана. За почти без малого 20 лет этот консультативно-совещательный орган при главе государства собирался на регулярной основе, обсуждая наиболее актуальные новации, которые можно было бы ввести на законодательном уровне или через президентские указы стимулирования привлечения иностранных инвестиций.

Например, одной из последних получивших широкую известность инициатив Совета стало упрощение процедуры прихода и оформления документов инвесторами благодаря введению принципа «одного окна».

Так, председатель правления ассоциации «Казахстанский совет иностранных инвесторов», глава представительства Deutsche Bank в Казахстане Ульф Вокурка в разговоре с нами отметил, что в Казахстане создаются хорошие предпосылки для прихода и работы иностранных инвесторов, в том числе такие как открытие «единого окна» для национальных и иностранных инвесторов.

В частности, только с 1 января 2016 года, когда система «единого окна» для инвесторов заработала при профильном министерстве по инвестициям и развитию, через нее прошло более 5,5 тыс. обращений инвесторов и было оказано более 8 тыс. госуслуг.

К примеру, в «единое окно» обращались предприниматели, собирающиеся производить стройматериалы, в том числе из бетона, стеклянную тару, минеральные воды и другие безалкогольные напитки, изделия из кожи и меха, сельскохозяйственную и лесохозяйственную технику, трубы и трубопроводы, а также желающие оказывать услуги складирования, хранения грузов и логистики.

«Президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым были приняты беспрецедентные меры по поощрению иностранных инвестиций. Они касаются облегчений по визовому режиму, налоговому режиму, по обслуживанию крупных иностранных инвесторов по принципу «одного окна». Был учрежден инвестиционный омбудсмен и введены облегчения по квотам на иностранную рабочую силу в части необходимых технических и высококвалифицированных специалистов на период строительства крупных проектов и первый год после ввода в эксплуатацию этих проектов. Тем самым Казахстан достаточно позитивно отличается от стран региона, даже от тех стран, с которыми Казахстан состоит в Евразийском экономическом союзе. Казахстан находится в центре Евразии, а это очень далеко для инвесторов из США, Западной Европы и Дальнего Востока, поэтому такая инвестиционная политика является жизненно необходимой и правильной. Поэтому в отношении Казахстана идет оживление инвесторов и, насколько я могу судить, намечаются крупные инвестиционные проекты из стран Европейского союза», – прокомментировал Ульф Вокурка инвестиционную стратегию Казахстана.

А буквально на днях вице-министр по инвестициям и развитию Ерлан Хаиров сообщил, что инвестиционный климат Казахстана соответствует высоким стандартам Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

«23 февраля 2017 года Совет ОЭСР одобрил присоединение Казахстана к Декларации ОЭСР по международным инвестициям и многонациональным предприятиям, а также вступление в Комитет по инвестициям ОЭСР в качестве ассоциированного члена. Это показатель высокой оценки проведенных нашим правительством и всеми государственными органами за последние пять лет реформ, направленных на совершенствование инвестиционного климата. Эта работа будет продолжена в соответствии с поручением главы государства», – заявил Ерлан Хаиров.

Материал подготовлен при поддержке Пресс-службы Президента РК

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

КИТАЙ СОКРАТИТ 500 ТЫС. РАБОЧИХ МЕСТ

Китай намерен и дальше сокращать раздутые отрасли в 2017 году для поддержки других секторов, включая сферу услуг и IT-отрасль, и создания новых рабочих мест. Власти страны ликвидируют еще 500 тыс. рабочих мест в отраслях с избыточными мощностями, сказал глава Министерства трудовых ресурсов и социального обеспечения КНР Юй Вэйминь на брифинге в Пекине. Это станет частью плана по сокращению 1,8 млн рабочих мест в стальной и угольной отраслях в течение нескольких лет. В прошлой году было ликвидировано 726 тыс. рабочих мест в этих отраслях, отметил Юй. Власти Китая пообещали решить проблему с загрязнением воздуха и неэффективности отраслей с избыточными мощностями, однако правительство КНР намерено сделать это так, чтобы не вызвать массовых волнений из-за большого числа сокращений. Для того чтобы субсидировать трудоустройство уволенных работников, властями было выделено 100 млрд юаней ($14,5 млрд), более чем 30 млрд юаней из этой суммы были потрачены в прошлом году, сообщил министр. По словам чиновника, перемещение работников, потерявших свои рабочие места, является главным приоритетом в плане по сокращению избыточных мощностей. **(Bloomberg)**

ЮЖНАЯ КОРЕЯ ЗАИНТЕРЕСОВАНА В ПРОЕКТАХ С РК

Аким Актюбинской области Бердыбек Сапарбаев встретился с директором «Казахстанско-корейского центра по содействию сотрудничеству» Ву Джонг Хи. Стороны обсудили перспективные направления дальнейшего сотрудничества. Аким области Бердыбек Сапарбаев отметил, что в регионе имеются большие резервы для укрепления культурно-деловых связей с Южной Кореей, особенно в торгово-экономической сфере. «Республика Корея является одним из ключевых партнеров Казахстана. На территории только нашей области работают около 10 предприятий с участием корейского капитала. В 2016 году объем товарооборота между Актюбинской областью и Южной Кореей составил почти $100 млн, что на 15 % больше чем в 2015 году. Если сотрудничество будет развиваться такими темпами и далее, уверен, что объем товарооборота может увеличиться в несколько раз», – считает аким области. **(Kapital.kz)**

САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ БАНКИ ЗА 2016 ГОД

Заморозка кредитования не мешает казахстанским банкам фиксировать рекордные уровни прибыльности – совокупная прибыль банков в 2016 году составила 401,8 млрд тенге, достигнув самого высокого показателя за последние 5 лет. Напомним, что в 2012 году банковский сектор зафиксировал совокупный убыток в размере 205,5 млрд тенге. По итогам 2016 года практически все банки в РК получили прибыль, кроме одного — убыток казахстанской «дочки» ВТБ составил 3,8 млрд тенге. Лидерами 2016 года по объему заработанной прибыли стали Народный банк и Казком, на которых приходится 58% всей прибыли банковского сектора – 123,5 млрд тенге у Народного и 107,6 млрд тенге у Казкома. Значительно отстает от двойки лидеров Ситибанк с показателем в 28,8 млрд тенге. Народный банк в 2016 году достиг самого высокого показателя за последние 10 лет, предыдущий рекорд приходился на 2014 год, когда банк заработано 120,2 млрд тенге. За год объем прибыли увеличился на 20,5 млрд тенге. Банк является лидером рынка по объему чистого результата на протяжении последних 5 лет. Ситибанк в прошлом году заработал 40,8 млрд тенге – и это самый высокий показатель для него за последние 10 лет. **(ranking.kz)**

ГОД ДЛЯ ДОЛЛАРА НАЧАЛСЯ С АНТИРЕКОРДА

Казахстанцы теряют интерес к американской валюте. В январе обменники продали всего $651 млн, почти минус 40% за годы. По итогам января жители РК выкупили в обменных пунктах валюты (EUR/RUB/USD) на 302,3 млрд тенге – это самый низкий старт за три года. К январю 2016 отмечено сокращение на 34,2%. Снижение обеспечено падением интереса к американской валюте: так, за январь текущего года казахстанцы купили всего 651 млн долларов, минус 28,5% к декабрю, и минус 39,3% к январю 2016. В тенговом эквиваленте это составило 215,6 млрд (-45% за год). Более низкие показатели по приобретению казахстанцами американского доллара наблюдались лишь в первом полугодии 2016 года, а до того — более 10 лет назад, в начале 2006. Даже снижение курса доллара к тенге на 9,5% за год не повлияло на подъем спроса к американской валюте. Спрос на две другие ключевые валюты в мультивалютной корзине, напротив, показал прирост. Так, объем выкупленных рублей составил 10,8 миллиарда, +1,1% к декабрю и +16,2% к январю 2016 года. Это 59,8 млрд в тенговом эквиваленте – плюс 35,9% за год. Продажи евровалюты в обменниках выросли год к году на 31,1%, до 76,4 миллиона евро. В тенговом эквиваленте это составило 26,9 млрд, на 16,1% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. **(Ranking.kz)**

Ержан Мандиев: «Половина покупателей Lada Vesta и XRay – вчерашние владельцы иномарок»

Олег Ни

Зачем Казахстану новый автомобильный завод? Как изменился «АВТОВАЗ» под контролем Renault-Nissan? Готовы ли казахстанцы сменить бензиновый двигатель на электрический?

Эти и другие вопросы «Капитал.kz» обсудил с генеральным директором АО «АЗИЯ АВТО Казахстан» Ержаном Мандиевым.

- Недавно мой коллега на страницах «Капитал.kz» задался вопросом, реально ли пересадить казахстанцев на «Ладу»? Вы как считаете?

- Пересадить? Нам такая идея в голову не приходила.

- Лукавите…

- Нет, все проще. Казахстанцы с «Лады» не «спешивались» – за последние 5 лет они купили 170 тыс. машин. Только в «БИПЭКе». Плюс 24 тыс., ввезенных «в индивидуальном порядке». В основном при сильном тенге.

- В масштабах рынка это много или мало?

- Считайте сами: за те же 5 лет в стране продано 550 тысяч новых легковых авто. Каждый третий проданный автомобиль – «Лада».

- Это больше «Тойоты»? Она ведь у нас считается «машиной мечты».

- Больше. Втрое больше. За 2012-2016 годы в стране продано 48 тыс. единиц «Тойоты» – это 9% рынка. Ровно такой же объем – 48 тыс. – у Hyundai. 49,5 тыс. у KIA. Ближе этих марок к Lada никто не подобрался.

Я согласен, в дорожном потоке двух столиц Lada, возможно, не бросается в глаза на фоне обилия японцев и корейцев. Но 15 млн казахстанцев живут за пределами Астаны и Алматы. Рекомендую вам заглянуть в города не республиканского и даже не областного значения – там проще понять, на чем ездят казахстанцы.

«Пересадить» себя на транспорт, который им не по душе и не по карману, они вряд ли позволят. У нас ведь на рынке официально представлено четыре десятка брендов. Причем некоторые из них даже доступнее, чем Lada. Так что цена – не главный фактор популярности марки.

- Многие думают иначе.

- Не многие – только те, кто еще не видел Vesta и XRay. Половина их покупателей – вчерашние владельцы иномарок. Снимите с этих моделей логотип Lada и они органично впишутся в линейку любого из мировых брендов первой десятки. Это работа Стива Маттина, нового шеф-дизайнера «АВТОВАЗа». На минуточку, этот человек создал силуэты культовых моделей Mercedes-Benz, Maybach и Volvo.

- Самое смешное, что новые модели «АВТОВАЗа» уже скопировали китайцы.

- Да. И это, согласитесь, показательно.

- Но это только дизайн. Начинка, конструктив, качество сборки – что происходит с ними?

- В 2014 году «АВТОВАЗ» вошел в состав альянса Renault-Nissan. Результатом стал единый подход к проектированию и выбору поставщиков. Скажем, XRay и Largus построены на той же платформе, что Renault Logan и Nissan Almera. Нынешний менеджмент «АВТОВАЗа» – тоже глобальная, интернациональная команда. За инжиниринг отвечает немец Харальд Грюбель. Дирекцию по качеству «АВТОВАЗа» возглавляет Сигэру Накамура, десятки лет посвятивший этой работе в Nissan.

Сегодня на производствах в Тольятти и Усть-Каменогорске действует тот же стандарт AIMS (Alliance Integrated Manufacturing System), что на заводах Renault-Nissan под Парижем или в Йокогаме.

Вообще, эволюция линейки «АВТОВАЗа» идет гораздо быстрее, чем того хотел бы казахстанский потребитель. Самой продаваемой моделью на нашем рынке была Priora. В 2015 году она была снята с производства – чтобы уступить место новым продуктам. В Казахстане это вызвало просадку в продажах, но на длинной дистанции новая продуктовая стратегия себя оправдывает: в прошлом году «АВТОВАЗ» увеличил и выручку, и рыночную долю на внутреннем рынке.

- Тем не менее мощности «АВТОВАЗа» недозагружены.

- Что касается Ижевского завода, о котором многие «переживали», в прошлом году его загрузили почти полностью, на 85%. Для сравнения: среднемировой уровень загрузки в автопроме сейчас 78%… И это высокая цифра, отрасль на подъеме.

На основном конвейере в Тольятти демонтирована линия «классики» – то есть свободные мощности сократились. Да, при рынке 1,4 млн автомобилей стопроцентной загрузки добиться сложно, но еще в 2012 году продажи в России достигали 2,7 млн единиц. Так что потребность в новых мощностях – вопрос времени, состояния экономики и активной позиции государства. Это касается и российского рынка, и казахстанского.

- Но Казахстан – страна с небольшим населением. Один из участников рынка даже заявил недавно, что одного автозавода достаточно. Одна страна – один завод.

- Одна страна, один народ… один завод. Ничего не напоминает? Германия, 30-е…

Даже в Узбекистане с его государственным автопромом – два завода по выпуску легковой техники. Это без учета производителей грузовиков, автобусов и автокомпонентов. В Чехии и Бельгии с населением 11 млн – по 8 заводов. В Австрии и Португалии – по 5 производств.

Но считать заводы – все равно что мерить отрасль в попугаях. Некомпетентный подход. Производственная мощность и число выпускаемых платформ – вот на что необходимо опираться при планировании отраслевых мощностей.

- «АЗИЯ АВТО» сотрудничает не только с «АВТОВАЗом». Среди ваших партнеров Skoda, General Motors с брендом Chevrolet и KIA. Почему производство полного цикла вы строите именно с «АВТОВАЗом» и Renault-Nissan?

- Первый и главный мотив я назвал – объем потребительского спроса. «Renault-Nissan»-«АВТОВАЗ» – игрок №1 на рынках двух стран. В его портфеле четыре бренда массового сегмента, в том числе Lada и Datsun. Плюс премиальная марка Infiniti. В сумме это 34,7% рынка России и 31% рынка Казахстана – абсолютный рекорд. Ни один из глобальных игроков такого успеха на постсоветском пространстве не имеет. Почему это важно? В масштабах Казахстана только кроссплатформенные продукты альянса могут обеспечить загрузку в диапазоне 60-120 тыс. машин в год. А это пороговые цифры, при которых появляется экономический смысл в локальном производстве комплектующих. Не на словах, а на деле.

И здесь мы выходим на еще один важный аспект: «Renault-Nissan»-«АВТОВАЗ» – лидер по локализации автокомпонентов на российском рынке. То есть партнер, который готов не только делиться добавленной стоимостью сборки, сварки и окраски – он умеет организовать производство комплектующих. Мы уже заключили 7 соглашений с поставщиками альянса, готовыми наладить выпуск автокомпонентов в Усть-Каменогорске.

Их интерес среди прочего обеспечен особым статусом проекта – наше строящееся производство включено в стратегию развития Renault-Nissan, и «АВТОВАЗ» является не просто партнером, а его полноправным акционером. Иными словами, альянс воспринимает Казахстан всерьез. Ведь не секрет, что, скажем, китайские автопроизводители рассматривают нашу страну как возможную «форточку» для входа на российский рынок. Другие игроки налаживают сборку только с целью обхода пошлин.

У нас другой случай. Наш партнер уже доминирует на российском и казахстанском рынке. И если бы мы сомневались в выбранной стратегии, то не вложили бы в проект $60 млн. Это ведь собственные средства – не государственные, как у нас зачастую бывает.

- Судя по цифрам, казахстанский авторынок наконец-то нащупал дно, и производство подает признаки роста. Но насколько это правильный момент для строительства нового производства? Не лучше ли дождаться восстановления рынка и уже тогда вводить новые мощности?

- Это модель «догоняющего развития». Задачу преодоления технологической отсталости она не решит. Следуй мы этой логике – возможно, в Казахстане до сих не возникло бы автопроизводства. Ведь «АЗИЯ АВТО» был построен при рынке вдвое меньше сегодняшнего, и этот рынок не был защищен.

Проекты в крупносерийном машиностроении не рассчитаны на текущую ситуацию – мы опираемся на объемы спроса в следующем десятилетии. При нынешних скромных 217 авто на тысячу жителей в их росте сомнений нет. Накануне кризиса, я напомню, казахстанский рынок за два года вырос почти в четыре раза! Парк наш наполовину старше даже российского. Уровень душевых доходов после глобальной эпидемии девальваций последних трех лет тем не менее сравним с цифрами Турции и Бразилии. И если мы сфокусируемся на развитии ключевых импортозамещающих отраслей, таких как автопроизводство, рост доходов возобновится.

Кроме того, есть экспортные рынки. Это вторая опора нашего проекта. Возьмите узбекский автопром: основной рынок сбыта – за пределами страны. В нашем случае доступ к внешним рынкам изначально оговорен с партнерами и зафиксирован в соглашениях. А это принципиально важно – на соседний рынок можно попасть, только если брендодержатель дал «зеленый свет». Мы ведь немало слышали «анонсов» поставок казахстанских машин за рубеж. Как правило, анонсами все и заканчивается.

Глава государства сегодня делает особый акцент на развитии экспортных производств. И если кто-то из участников казахстанского автобизнеса добился результатов на этом направлении, то это «АЗИЯ АВТО». В минувшем году мы отправили первые партии автомобилей в Кыргызстан и Туркменистан. В феврале этого года прошла уже третья отгрузка в Китай. На российском рынке наша собственная сеть насчитывает уже 18 автоцентров в 14 городах! А я напомню, что даже с учетом спада рынок России сегодня восьмой по величине в страновом рейтинге. Есть за что бороться.

- И последний вопрос: электромобили выпускать планируете?

- Пилотную партию мы выпустили еще в 2014 году. Испытали при минус 30, оценили реакцию казахстанцев. Пока потребитель говорит: электромобиль – это классно, но непомерно дорого и неудобно. Рынка пока нет. Даже в России. Следовательно, вложенные деньги будут потеряны. Даже «агитаторы» за электромобилестроение это понимают, поэтому «на свои» эту идею воплощать не спешат. А это главный показатель.

Если завтра ситуация изменится и хотя бы каждый сотый покупатель будет выбирать авто на электротяге – мы начнем их выпускать. Технологически мы готовы. Переоснащения производства это не требует. Более того, наш партнер – игрок №1 на этом рынке – с 2010 года Renault-Nissan продал более 350 тыс. электромобилей. Это вдвое больше продаж Tesla за всю ее 9-летнюю историю. В сумме 40% всех проданных на планете электромобилей. И это еще один мотив нашего партнерства.

Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Домогаться малых выгод ценой большой опасности — все равно что удить рыбу на золотой крючок: оторвись крючок, и никакая добыча не возместит потери.
Октавиан Август

Невозможно пересечь море, только глядя на воду.
Рабиндранат Тагор

Кто пассивно ждет — в конце концов получает ожидаемое, но только то, что осталось после тех, кто действовал энергично.
Авраам Линкольн

Ставьте перед собой цель, достаточно значительную, чтобы в процессе ее достижения и самому стать более значительным.
Джим Рон

Как открыть бургерную и попасть в мейнстрим ресторанного бизнеса

Адина Байкинова

При входе в бургерную SMUG Burger Bar висит круглая черная вывеска в виде мангала, где красными буквами написано название заведения. Буквы словно пылают на углях. На входе нас встречает молодой человек, одетый в белую рубашку в мелкий синий горошек и застегнутый на все пуговицы, он представляется: «Дидар Сакенов, операционный директор», и широко улыбается.

Бургерная SMUG Burger Bar – новый формат для казахстанского рынка, хотя сейчас открытие таких заведений – это настоящий мейнстрим ресторанного бизнеса.

«Нельзя путать фастфуд и то, что предлагаем мы. Мысль была такая: SMUG Burger Bar – это заведение, где подают бургеры самого высокого качества, приготовленные на открытом огне. Мы даже специального шеф-повара приглашали, чтобы он составил для нашего меню четыре авторских бургера. В каком фастфуде делают так?» – спрашивает Дидар, пока мы устраиваемся на мягких креслах внутри.

Об открытии бургерной, поставщиках и идеальном мясе деловому изданию «Капитал.kz» рассказал операционный директор SMUG Burger Bar Дидар Сакенов.

Обмен опытом

Идея заведения пришла, когда я находился в командировке в Москве. Тема бургерных была очень популярна. К тому же, формат таких заведений кардинально отличался от привычных нам фастфуд-сетей. Таких заведений было много, и они были очень востребованы. Тогда я и подумал: «А что, если привезти концепт в Казахстан и открыть что-то похожее в Алматы?»

Так как я в области общепита работаю уже лет четырнадцать, то каких-то масштабных сложностей при открытии заведения не возникало. Главное было донести до гостя, что нельзя путать нас и фастфуд. Мысль была такая: SMUG Burger Bar – это заведение, где подают бургеры самого высокого качества, приготовленные на открытом огне. Тогда же встал вопрос о поставках качественной говядины. Нужно было найти хорошее мясо, которое бы соответствовало формату заведения. Перед открытием мы, кажется, перепробовали мясо это всех местных поставщиков – никто нам не подошел. Тогда мы обратились к российским поставщикам, которые обеспечивали своей продукцией московские бургерные такого же формата. У россиян уже было налаженное производство полного цикла, а значит, проблем с поставками не должно было возникнуть.

Для меню выбрали мяса породы Black Angus, которое заранее, перед тем как попасть на кухню, проходит период ферментации. Из-за этого бургеры получаются мягкими и сочными. Импорт мяса сказался на цене. Но разница не так велика, как может показаться. В конечном итоге цена на бургеры возросла на 150-200 тенге, но взамен гости получили бургеры высокого класса. Труднее всего пришлось перед самым новым годом. Тогда у нас возникли проблемы с поставкой мяса для бургеров, а это сказалось на бизнесе. Был даже момент, когда клиенты заранее звонили и спрашивали, когда же прибудет партия мяса, чтобы прийти к нам. Но потом все наладилось.

Трудности перевода

Меню для бургерной разрабатывалось специально. Раздел с бургерами мы поделили на две части. Есть специальные бургеры, которые для нас разработал приглашенный шеф-повар. Их состав не меняется. Фишкой стала возможность создавать авторские бургеры, так называемые конструкторы, когда гости сами могут выбрать вид мяса, сыр, соус или овощи. Конечно, основной акцент мы сделали на приготовлении бургеров, но про остальные блюда не забыли. В меню есть также супы, салаты и десерты.

На то, чтобы приготовить один бургер, у нас уходит в среднем 15-20 минут. В самом начале некоторые гости говорили: «Вы же фастфуд. Почему так долго?» После чего нам приходилось объяснять, что каждый заказ делается индивидуально, и, конечно, мы ни в коей мере не позиционируем себя как фастфуд. Это своего рода проблема рынка. Бургерные по-прежнему кажутся клиентам чем-то вроде фастфуда, которые мы видим на фуд-кортах в торговых центрах.

Надо понимать, что готовить бургеры на открытом огне не так просто. Для этого нужна специально оборудованная кухня, которую нам пришлось заказывать за границей. Нужно было установить специальные плиты и вентиляцию. Из-за того, что планировка каждой кухни в заведениях разноплановая, все оборудование собирается под отдельное помещение и продается, соответственно, по отдельности. На оборудование кухни у нас ушло порядка 10 млн тенге.

Войти в топовую десятку

С выбором локации особых проблем не возникло. Мы выбрали помещение в центре города и расположились сразу на двух этажах. Первый этаж более семейный. Здесь бар, большие окна и небольшая детская площадка. Второй этаж обычно выбирают молодые посетители. Там и столы на большую компанию есть. Как и у всех заведений, «час-пик» у нас приходится на пятницу – субботу. Вечер пятницы и выходные – самые загруженные дни, а из-за того, что мы работаем до 2 часов ночи, для некоторых мы стали таким pre-party заведением. Молодые люди приходят к нам до закрытия, ужинают, может, выпивают, а потом едут куда-то дальше.

Мы не стали брать помещение в аренду. Решили, что купить его будет выгоднее в долгосрочной перспективе. Конечно, когда ты владелец помещения, это меняет дело. Заведение мы открыли всего три месяца назад, так что пока рано говорить о конкуренции. Вы наверняка уже видели публикации или подборки «топов». Например, 10 лучших мест, где можно попробовать хорошие бургеры. Мы есть практически в каждом таком топе.

Заведение открывали на свои деньги, инвестиции со стороны были минимальными. Не могу пока сказать, сколько мы вложили в открытие. Дело в том, что мы все еще продолжаем что-то дорабатывать или доделывать, а это тоже стоит определенных денег.

После открытия к нам стали поступать предложения открыть заведения в Астане, так как рынок там большой и развивающийся. Также были предложения инвестировать в наш проект. Пока далеко идущие планы строить рано, но мы бы хотели открыть еще пару таких же заведений в Алматы.

«Синий кит»: повод для тотального контроля?

Алина Смирнова

«Синий кит», «Тихий дом» – суицидальные игры среди детей и подростков – вызвали волну паники среди родителей и учителей. Экспертное обсуждение аналитической группы «Кипр» и Фонда Сорос-Казахстан показало две новые точки зрения на проблему детских самоубийств. Есть мнение, что проблема «синих китов» преувеличена средствами массовой информации и может быть использована как повод для повышения контроля за интернетом и социальными сетями. Деловой еженедельник «Капитал.kz» проанализировал, насколько реальна проблема и как подростковые игры могут повлиять на регулирование информационной среды.

Почему проблема «Синих китов» может быть преувеличена?

«На сегодня нет случаев доказанной связи между игрой «Синий кит» и совершенными суицидами», – утверждает Балтабек Куанышев, замначальника управления следственного департамента МВД. «Влияние групп наподобие «Синий кит» очень относительное. Если человек готов покончить жизнь самоубийством, то будут «Синие киты» или нет – он это сделает, если вовремя не будет оказана помощь», – подтверждает Сергей Скляр, детский психиатр и координатор программ по суицидологии Республиканского научно-практического центра психического здоровья. Сергей Скляр также привел данные о том, что идет планомерное снижение подростковых суицидов за последние 5 лет. По его мнению, способ подачи этой проблемы в СМИ создает противоположное впечатление. «В конце января – начале февраля у нас шла, я бы сказал, активная пропаганда «Синего кита». Я по-другому не могу это назвать. Потому что почти во всех средствах массовой информации сразу показывают передачи, что дети вовлекаются в эту игру. И сразу идет обратная связь от детей. Привожу дословно: «Они уже достали с этими «китами». Часть детей начинает интересоваться этим, чтобы обвести вокруг пальца модераторов этих «Синих китов». А часть детей, которая находится в депрессивном состоянии, начинает искать подобных себе».

По данным МВД, с начала текущего года по республике было зарегистрировано 70 обращений, связанных с вовлечением несовершеннолетних в суицидальные игры под названием «Синий кит» и «Тихий дом». Всего 45 несовершеннолетних причинили себе телесные повреждения. Также зарегистрировано 61 уголовное дело по 105 статье «Доведение до самоубийства». Лидирующее положение занимает Атырауская область – 12 фактов, Южно-Казахстанская – 12 фактов, Восточно-Казахстанская – 10 фактов. А в городах Алматы и Астана процент зарегистрированных дел очень маленький.

Эта статистика ставит под сомнение стереотип, что именно интернет и социальные сети влияют на подростковые самоубийства. В Алматы и Астане процент проникновения интернета выше, чем в других городах РК, но это не вызывает ожидаемый высокий процент суицидов. Наоборот, проблема острее стоит в менее развитых регионах страны. Ряд очевидцев на обсуждении высказались, что в регионах не хватает кружков и клубов внешкольной занятости, а также служб психологической помощи. «Я убеждена, что причина большого количества суицидов детей в сельской местности – насилие физическое, моральное психологическое и сексуальное. Если в городе ребенку иногда не к кому пойти со своими проблемами, то там (в сельской местности – прим. авт.) он вообще остается один, и еще пресловутый «уят», пресловутое осуждение, и мы просто не оставляем им выбора», – считает Татьяна Бажова, социолог и проектный менеджер ОФ «Аман-саулык».

«Синий кит» может стать поводом для повышения госконтроля

Всплеск сообщений о суицидальных играх погрузил общество в страх за своих детей. Поэтому социум готов обсуждать любые решения проблемы самоубийств: от внутрисемейных разговоров и терапии до радикальных, вплоть до полного контроля интернета. Но здесь важно понять, какие меры действительно станут разумными, а какие вызовут новые проблемы. «Государство постоянно ищет поводы ужесточить регулирование информационной среды: будь то «Синий кит», суициды, экстремизм либо что-то еще. Попытки зарегулировать сеть на фоне экономического кризиса и ожиданий транзитного периода вполне понятны. Однако государство рискует повысить офлайн-протестность, зажимая свободу слова в соцсетях. Чрезмерное регулирование также радикализирует общество», – разъясняет Адиль Джалилов, директор Международного центра журналистики MediaNet. Эксперт считает, Facebook помогает «выпускать пар» и решать социальные проблемы именно благодаря социальным сетям, а ограничения интернета напрямую повлияют на уровень экономики и инвестиционного климата.

Проще всего ограничить интернет, но проблема находится не в способе распространения данных, а в более глубинных причинах депрессии и нежелания жить. Работа с сознанием юных членов общества требует гораздо больше времени и усилий, нежели единовременное внедрение контроля. «Сенсацию» «Синих китов» активно раздули, распиарили, и как некое решение предлагается государственными органами ограничение доступа к социальным сетям и интернету. Мы видим, что интернет и соцсети не являются причиной суицида. Здесь нужно задуматься, какие меры будут действительно эффективными. Ограничение прав и свобод граждан в информационном пространстве не даст нужного результата и не снизит количество суицидов, но очень сильно повлияет на свободу слова», – высказался Ерлан Смайлов, руководитель АГ «Кипр».

Президент Центра анализа и расследования кибератак Олжас Сатиев перечислил наиболее эффективные меры предупреждения подростков в «группы смерти»: таргетированная реклама предупреждающего характера, в том числе в соцсетях, методические рекомендации для учителей, проведение тренингов и лекций в школьных учреждениях и обучение навыкам поведения в соцсетях в рамках внеклассной работы.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БИЗНЕСУ ДАДУТ УЧАСТОК В ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЗОНЕ

Аким Южно-Казахстанской области Жансеит Туймебаев подписал 10 постановлений в целях предоставления предпринимателям в индустриальной зоне земельных участков, площадью 74,5 гектаров. Для повышения инвестиционной привлекательности Южно-Казахстанской области и создания благоприятных условий для предпринимателей в регионе создано 11 индустриальных зон. На этих территориях реализуются 170 проектов на сумму 199,2 млрд тенге. Вместе с этим, ожидается реализация инвестиционных проектов на сумму 8,6 млрд тенге. В частности, на территории Толебийского района выделено 30 га для строительства солнечных электростанции, 18,5 га — для добычи стенового камня на территории Сарыагашского района. Также в индустриальных зонах выделены 26 гектаров для строительства заводов по выпуску строительных материалов, листового стекла и цеха по производству офисных мебелей. **(Kapital.kz)**

РЫНОК АРЕНДЫ СКАЗЫВАЕТСЯ НА БИЗНЕСЕ

Стоимость аренды производственных помещений в 2016 году выросла на 3%, офисов – на 2%, торговых помещений – на 1,3%. Арендодатели и девелоперы повысили цены для своих клиентов, несмотря на общее замедление роста экономики в 2016 году. За год услуги по аренде и эксплуатации недвижимого имущества в РК выросли на 1,5% по сравнению с уровнем 2015 года. Наибольшее давление в связи с ростом стоимости аренды помещения испытали производственные предприятия – для них аренда за год увеличилась на 3%. Примечательно, что в 2015 году производственникам и владельцам помещений удавалось договориться, годовой рост цен составил всего 2,3%. Однако, в 2016 году арендодатели решили наверстать упущенное. Вместе с тем девелоперы учли фактор падения реальных доходов казахстанцев – стоимость аренды торговых помещений и пунктов бытового обслуживания и сервиса в 2016 году выросла не столь значительно, прирост не превышал 1,3%. Стоимость аренды для ресторанов, кафе, а также административно-офисного предназначения увеличилась более значительно, уровень прироста колебался от 2% до 2,5% в 2016 году. **(Finprom.kz)**

DELTA BANK ПОЛУЧИЛ ЗАЕМ

Delta Bank получил заем на сумму 45,6 млрд тенге. Эта сумма составляет 25% и более от размера собственного капитала банка. «Решение о получении займа было принято 21 февраля 2017 года. Договор банковского займа был заключен 22 февраля 2017 года. Цель получения займа — для исполнения обязательств. Процентное соотношение размера полученного банком займа к размеру его собственного капитала на дату принятия органом банка решения о получении займа — 77%», — говорится в сообщении. Отметим, обстановка вокруг Delta Bank стала накаляться в начале ноября 2016 года. В то время Нацбанк принял решение о приостановлении на три месяца лицензии на прием депозитов физических лиц и открытие банковских счетов физлиц Delta Bank и Казинвестбанка. В конце декабря стало известно, что финрегулятор возобновил действие лицензии Delta Bank. **(Kapital.kz)**

КРУПНЫЙ АКЦИОНЕР ПОЯВИТСЯ У BANK RBK

Акционер Казахмыса и KazMinerals Владимир Ким намерен стать крупным участником Bank RBK. В настоящий момент его доля составляет 7,26% простых акций банка. «О сроках подачи в Национальный банк Республики Казахстан документов на согласование Владимира Кима в качестве крупного участника банка мы сообщим дополнительно в ближайшее время», — говорится в пресс-релизе. Также сообщается, что стратегия развития банка на ближайший период предполагает фондирование за счет увеличения акционерного капитала банка, а не за счет повышения доли депозитов. **(Kapital.kz)**

2,4 ТРЛН ТЕНГЕ НА НОВУЮ АГРАРНУЮ ПРОГРАММУ

На новую программу министерства сельского хозяйства планируется выделить 2,4 трлн тенге. Средства будут направлены на финансирование аграрных кооперативов, повышение уровня локализации при сборке сельхозтехники и строительство водохранилищ. Об этом на заседании правительства заявил первый вице-министр сельского хозяйства РК Канат Айтуганов. «Первая задача — вовлечение мелких и средних хозяйств в сельскохозяйственную кооперацию. Для этого предусматривается приоритетное кредитование кооперативов Фондом финансовой поддержки сельского хозяйства с погашением первоначального платежа за счет инвестиционных субсидий. А также выделение субсидий кооперативам для возмещения расходов по НДС. При этом будут заключены трехсторонние планы между МСХ РК, Минтруда и соцзащиты и акиматами с конкретными показателями в разрезе регионов на каждый год», — сообщил Канат Айтуганов. Вторая задача программы — насыщение внутреннего рынка отечественной продукцией и развитие экспортного потенциала, третья — эффективное использование мер государственной поддержки. В целом на реализацию госпрограммы предусматривается 2,4 трлн тенге, из них за счет республиканского бюджета — 1 трлн 200 млрд тенге, местных бюджетов — 852 млрд тенге. **(Kapital.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

GOOGLE ОБВИНИЛ UBER В КРАЖЕ ТЕХНОЛОГИИ

Компания Waymo – структура Google, разрабатывающая средства управления беспилотным автомобилем, – подала в суд на Uber и ее стартап Otto, обвинив их в использовании украденной технологии. Иск был направлен в четверг, 23 февраля, в окружной суд Сан-Франциско. В документе утверждается, что команда инженеров, работавшая на Google, украла разработки лидара – лазерного дат-чика, который обеспечивает автомобилю ориентацию относительно окружающих объектов. «Отто и Uber взяли интеллектуальную собственность Waymo таким образом, что позволило им избежать рисков, потерь времени и средств на самостоятельную разработку своих собственных технологий», – подчеркивается в иске. В денежном выражении истец оценивает ущерб от кражи в более чем полмиллиарда долларов. В качестве фигуранта дела упоминается один из первых членов команды, работавшей над беспилотником Google, – Энтони Левандовски. После девяти лет работы, в январе 2016 года, он основал Otto. Шесть месяцев спустя Uber купил Otto за 680 млн долларов. Истец утверждает, что за шесть недель до ухода из Google Левандовски скачал более 14 тыс. конфиденциальных файлов с информацией о разработках Waymo. Как отмечает истец, он узнал о краже, когда его адрес был случайно скопирован в электронное письмо с чертежами платы лидара Uber, «имеющей поразительное сходство» с разработками Waymo. Uber заявила, что ознакомилась с обвинениями и «внимательно рассмотрит» этот вопрос. **(lenta.ru)**

SPACEX ОТПРАВИТ КОСМИЧЕСКИХ ТУРИСТОВ НА ЛУНУ

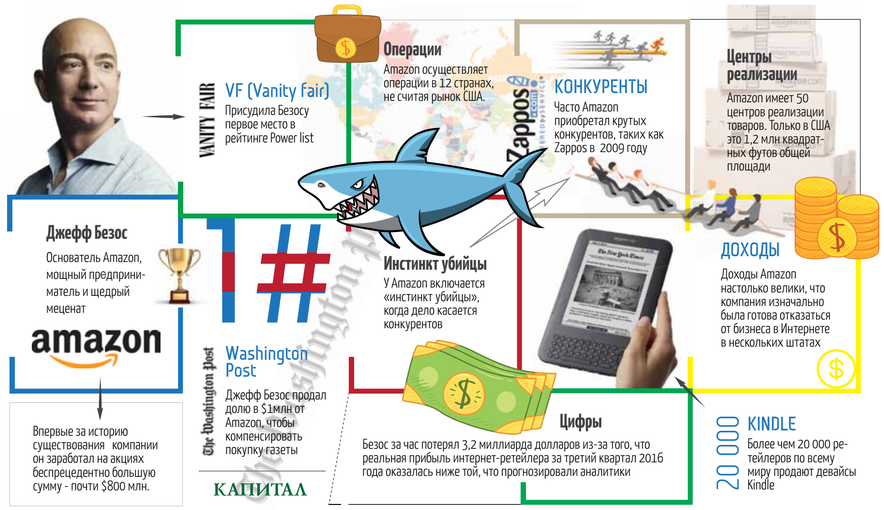
Американская частная космическая компания SpaceX объявила о своих планах отправить в конце 2018 года в недельный полет вокруг Луны двух туристов. Это следует из сообщения, опубликованного на официальном сайте компании. «Мы рады сообщить, что SpaceX отправит двух частных лиц в полет вокруг Луны в конце следующего года. <…> Эти люди будут путешествовать в космос, неся надежды и мечты всего человечества, движимые всеобщим человеческим духом первооткрывательства», – говорится в заявлении. Имена туристов по их же просьбам не разглашаются. Компания отметила, что они уже оплатили большую часть суммы всего полета. Уже в этом, 2017 году они начнут проходить необходимые медицинские тесты и тренировки. Туристическую миссию планируется провести на грузовике Dragon 2 (Crew Dragon), который его на орбиту будет ракета-носитель тяжелого класса Falcon Heavy. Это новые для SpaceX космические аппараты, которые в настоящее время еще находятся в разработке и тестируются в пилотных режимах. Первые полеты Dragon 2 и Falcon Heavy намечены на 2017 год. Последней туристической космической программой, которую анонсировала SpaceX, была марсианская миссия Interplanetary Transport System. Этот проект основатель компании Илон Маск называет основной целью частной космонавтики. Согласно планам компании, на Марс необходимо основать поселение. **(РБК)**

РЫНОК МОБИЛЬНЫХ УСТРОЙСТВ ДОСТИГНЕТ $1,67 ТРЛН

Объем рынка мобильных устройств, программного обеспечения и услуг будет расти среднегодовыми темпами в 2,1% с 2015 по 2020 год и достигнет 1,67 трлн долларов. Об этом сообщает «Интерфакс» со ссылкой на отчет исследовательской компании IDC. Ожидается, что в 2017 году выручка в секторе повысится на 2,6% и составит 1,57 трлн долларов. «Рынок мобильных устройств и услуг из нишевого и нового сегмента превратился в основного поставщика компьютерных технологий для конечных пользователей в корпоративном сегменте. Мобильные платформы и сервисы создают принципиально новые бизнес-модели и возможности для взаимодействия с клиентами», – говорит глава подразделения Enterprise Mobility в IDC Фил Хохмут. Основные расходы на мобильные устройства и услуги придутся в 2017 году на банковский сектор, сектор профессиональных услуг и сферу дискретного производства – в совокупности 166,3 млрд долларов, прогнозируют эксперты IDC. Наиболее высокие среднегодовые темпы роста затрат в 2015-2020 годах, как ожидается, будут зафиксированы в телекоммуникационной отрасли – 4,2%. **(IDC)**

INSTAGRAM ЗАПУСКАЕТ НОВУЮ ФУНКЦИЮ

Соцсеть Instagram запускает новую функцию, которая позволит уместить до десяти фотографий и видеороликов в одном посте. Мультимедийный контент отобразится в виде «карусели», прокручиваемой свайпами. Когда пользователь поделится записью в ленте, его подписчики увидят рядом с ней синюю точку, указывающую на новый формат. «Карусель» идеально подходит для рассказа историй. «Делитесь избранными моментами сюрприза, устроенного ко дню рождения вашего лучшего друга, от приготовлений к вечеринке до момента входа в дверь. Или создайте пошаговый рецепт пирога, который люди всегда смогут найти в вашем профиле», – пояснили в компании. Кроме того, по словам представителей Instagram, пользователям больше не придется выбирать «только одну фотографию или видео, чтобы оставить воспоминания о пережитом опыте». Пользователи смогут накладывать фильтры на снимки и ролики по отдельности или на все сразу, изменять порядок показа и отмечать друзей. Описание, геолокация, лайки и комментарии будут прикреплены ко всему посту. Новая функция станет доступна на iOS и Android-устройствах в течение ближайших недель. **(hitech.vesti.ru)**



Продать все, что продается

История крупнейшего в мире онлайн-ретейлера Amazon.com

Адина Байкинова

В полутемном гараже в задней части дома за сколоченным из старых дверей столом сидит Джефф Безос. Весь в веснушках и с густой шевелюрой, молодой парень из Альбукерке в будущем создаст крупнейший в мире онлайн-ретейлер. Это о его компании будут говорить, что она «продает все, что продается». Пока что ему без малого шестнадцать. В гараже он собирает свою первую солнечную батарею из фольги, перебирает дедовский комбайн, трактор и даже мастерит новый подъемный замок для входной двери из старого будильника. История Джеффа Безоса и его крупнейшего в мире онлайн-ретейлера Amazon.com в материале «Капитал.kz».

На две тысячи процентов

Для начала небольшая ремарка. Мать Джеффа, еще будучи тинейджером, вышла замуж за участника труппы Unicycle Wranglers, которые выступали на местных ярмарках и цирковых шоу. Брак продолжался меньше года, после чего родители Джеффа развелись, а его мать вышла замуж повторно. Новым отцом Джеффу стал кубинский эмигрант Майк Безос, который дал свою фамилию мальчику. Позже Джефф признается, что «единственный раз, когда я вспоминаю, что у меня есть биологический отец, так это когда доктор просит заполнить меня медкарту». После школы молодой Джефф Безос поступает в Принстон и через четыре года оканчивает университет с красным дипломом. Безос без труда находит работу на Уолл-Стрит в инвестиционной компании D.E. Shaw. Как-то раз, сидя вечером у себя в офисе, Безос «серфил» в интернете в поисках новых предприятий для компании. На одном из сайтов он прочел информацию о том, что глобальная паутина растет на 2300% в месяц. Тот вечер определил дальнейшую судьбу Безоса.

На следующий день он уволился, чем вызвал немалое удивление со стороны семьи и коллег. Еще бы, ведь за четыре года работы Безос быстро поднялся по служебной лестнице и вскоре стал самым молодым старшим вице-президентом в истории компании. Надо сказать, что глава D.E. Shaw Шоу, узнав о решении своего вице-президента, предложил Безосу пройтись. Гуляя по Центральному парку в Нью-Йорке, Шоу долго уговаривал Безоса остаться, на что тот ответил, что «он предпочел бы попробовать и потерпеть неудачу, чем не попробовать вообще».

Самая длинная река

Безос решил, что лучшим местом для ведения дел будет Сиэтл, штат Вашингтон. Пока жена Безоса везла их на шоссе из Техаса в Сиэтл, он раздумывал над названием. Расположившись на заднем сидении, Джефф сказал, что начнет с продажи книги онлайн, а магазину даст имя Cadabra. Уже в Сиэтле, когда юрист Безоса случайно перепутал буквы, назвав компанию «cadaver», что в вольном переводе означало «труп». Безос подумал, что это плохая идея, так как клиенты тоже будут путаться в буквах.

Переехав в Сиэтл, Безос быстро накидал приблизительный список товаров, которые он мог бы продавать через интернет-магазин. В него, помимо книг, вошли компакт-диски и программное обеспечение. В том же году Верховный суд США решил, что компании, выпускающие почтовые каталоги, не должны платить налоги в штатах, где они не имеют физического присутствия. Тем самым Безос обеспечил себе нулевой налог на продукцию, которую он продавал через интернет. Компания, кстати, получила название Amazon.com. Джеффу понравилось, как в его голове резонируют два названия – самая длинная река на планете и крупнейший книжный магазин, который он планировал создать.

Летом 1995 года бета-версия сайта заработала. Безос решил повесить колокольчик, в который нужно было звонить, когда Amazon совершается продажа товаров. Уже в сентябре объем продаж компании достиг показателя в $20 тыс. в неделю, а книги продавались во всех 50 штатах.

Потеснить конкурентов

Главным конкурентом Amazon оставалась сеть книжных магазинов Barnes & Noble. В то время сеть принадлежала двум братьям из Бронкса – Леонарду и Стиву Ригго. Чтобы подружиться с конкурентами, Безос пригласил Леонарда на ланч. Зная нелегкий характер Лео, который описывали как «твердый, как гвозди», Джефф решил проявить мягкость и где-то даже лесть. Barnes & Noble, наряду с падением продаж печатных книг в своих магазинах, также собиралась запустить онлайн-версию магазина. Лео предложил Безосу открыть совместный проект по технологии Amazon, но тот отказался.

Компании особенно яростно сражались за место на рынке после того, как Amazon решила выйти на IPO. В 1997 году, за три дня до того, как компания станет публичной, Barnes & Noble подала иск против онлайн-ретейлера в федеральный суд за лозунг Amazon, который в то время звучал так: «Самый большой книжный магазин Земли». Время было выбрано специально, ведь перед IPO Безос был обязан соблюдать семинедельный «период тишины». По правилам, глава компании не мог общаться с прессой и хоть как-то ответить на выпады Barnes & Noble. Нападки Леонарда, напротив, оказали Amazon услугу – все внимание было приковано к Безосу и его компании. Специальный автор для The New York Times Питер Д. Джонг написал в своем материале, что Barnes & Noble пытается «обернуть свои руки вокруг шеи фантома».

Уже немного попозже, увидев, что рынок бумажных книг стагнирует, Безос решил сделать шаг в сторону инноваций и анонсировал запуск электронных книг Amazon Kindle. С выпуском Kindle, Amazon обеспечила себе чуть ли не 95% рынка США, пока в 2010 Apple не зашла на рынок со своим iPad.

Медведя не кормить

После того, как на рынке появился eBay, Amazon забеспокоился. eBay очень быстро росла и так же, как когда-то Amazon, собиралась выходить на IPO. Бизнес-модель eBay Безосу казалась совершенной: компания брала небольшую комиссию от каждой продажи на сайт, а для работы не требовалось специальных упаковок или складов для хранения товара. Безос предложил CEO eBay Пьеру Омидьяру купить компанию за $600 млн – именно столько eBay собиралась выручить на IPO, но Омидьяр отказался. Тот период был не самым благоприятным в жизни компании, но веселым. Чтобы нагнать конкурентов, Amazon запустила «Аукционы» – специальную трансляцию на сайте, где люди могли приобретать аукционные товары, в том числе с Sotheby's. Безос и сам стал коллекционировать предметы искусства. Как-то раз на аукционе он купил скелет медведя ледникового периода за $40 тыс. и выставил его в вестибюле тогда еще новой штаб-квартиры Amazon в здании Тихоокеанского медицинского центра с табличкой, которая гласила: «Пожалуйста, не кормите медведя».

Модный бренд

Стать пионером электронной коммерции Безосу казалось мало. Расширение компании позволило ему продолжать экспериментировать с новыми линиями продукции и услуг. С начала 2000-х Amazon бралась за любой более-менее жизнеспособный бизнес: добавила продажу одежды в производственную линию, организовала дочернюю компанию по продаже игрушек и открыла интернет-магазин спортивных товаров. В 2007 году Безос сказал своим сотрудникам: «Чтобы стать компанией, которая стоит $200 млрд, мы должны научиться продавать одежду и еду». На «раскачку» фешен-подразделения у Amazon ушло без малого пять лет. В 2012-м компания анонсировала, что собирается всерьез заняться продажей одежды онлайн. Согласно отчету eMarketer review, каждый второй американец, который собирается совершить покупку через интернет, сначала проверяет, что ему может предложить Amazon. Если верить тому же отчету, в 2015 году на продаже одежды Amazon удалось заработать $16,3 млрд и аудиторию в 285 млн активных пользователей.

Blue Origin

Несмотря на многомиллиардный бизнес, в душе Безос по-прежнему оставался тем конопатым парнем, который что-то мастерил в гараже своих родителей. У матери Безоса до сих пор сохранился листочек с памятной речью Джеффа со времен школы, в котором он рассказывает, как хочет создать парк обитаемых орбитальных космических станций на Земле. В 2004 году Безос решил воплотить свою детскую мечту и основал аэрокосмическую компанию Blue Origin, которая занималась разработкой новых технологий для космических полетов. Безос видел конечной целью компании «прочное присутствие человека в космосе». Сегодня у Blue Origin свой научно-исследовательский кампус и частная площадка, с которой Безос запускает ракеты New Shepard. Сам Безос описывает свои ракеты не иначе, как мультипассажирское реактивное транспортное средство для поездок в суборбитальный космос. И все это по конкурентоспособной цене. После того, как в 2015 году компании удалось запустить ракету в космос, а потом посадить ее без каких-либо происшествий, событие назвали не иначе, как «историческим». В прошлом году Безос даже предложил перенести в космос тяжелую промышленность для сохранения экологии Земли. По его словам, это может произойти в течение нескольких сотен лет.

The Washington Post

В августе 2013 года Безос покупает The Washington Post, а также все приложения, которые выпустила газета за время своей работы. Газета обходится предпринимателю в $250 млн наличными. Стоит отметить, что бывшему владельцу Дональду Э. Грэхему было не так просто расстаться с изданием, ведь его семья купила газету еще в 1933 году и владела ею на протяжении четырех поколений. Позже он скажет, что «The Washington Post мог выжить в собственности компании, но мы хотели сделать больше, чем просто выжить. Я не говорю, что это гарантирует успех, но это дает нам гораздо больше шансов на успех».

Во время предвыборной гонки за пост президента США Трамп обвинил Безоса, что тот использует газету в качестве «налогового убежища» для другой своей компании – Amazon. Ответ от Безоса последовал незамедлительно. В своем блоге в Twitter Безос предложил отправить Трампа подальше, а именно в космос. «Мы оставим ему место на ракете Blue Origin», – написал он тогда.

КРУПНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ AMAZON

Вера Хлопова, СП Tele2 и Altel: «При слияниях и поглощениях 1+1 не всегда равно 2»

Олег Ни

В ноябре 2015 года казахстанский телеком-рынок всколыхнула новость о планах по созданию совместного предприятия «Tele2 Казахстан» и Altel. Процессы слияния компаний всегда сопровождаются ротацией, перестановками и увольнением части сотрудников. «Капитал.kz» выяснил у Веры Хлоповой, HR-директора объединенной компании «Tele2 Казахстан» и Altel, с какими кадровыми проблемами они столкнулись при объединении, на каком уровне произошли наиболее серьезные кадровые изменения и какая философия стала основой корпоративной культуры объединенной компании.

- Что для вас стало самым сложным в процессе объединения компаний?

- Безусловно, трудными были все решения, связанные с дальнейшей судьбой людей: кто остается в объединенной компании, а кто уходит, кто из двух претендентов на одно место займет его.

Любая логика слияний и поглощений исходит из простой математики – 1+1 не равно 2. Наш кейс не был исключением, и в самом начале интеграции компаний Altel и Tele2 были определены должности, которые предполагалось оптимизировать. В частности, управленческие позиции, которых по философии Tele2 не должно быть много.

Первой задачей, которую мы себе поставили, было упрощение структуры компании и избавление от чрезмерной иерархии. В современных условиях ведения бизнеса иметь многоуровневую иерархию в высококонкурентной среде уже невозможно. Если вопрос в нашей компании будет решаться неделю, застревая на каждой из утверждающих и согласующих ступенях, а у конкурентов аналогичный вопрос решается за день, то логично, что мы проиграем и винить в этом должны только себя. В Tele2 действует программа Challenger, где есть такой показатель, как speed to the market – быстрота реакции на изменения рынка. Поэтому мы и решились пойти на такую непопулярную меру, как упростить структуру, что в конечном итоге привело к упразднению ряда должностей.

- В нашу редакцию обращались читатели с утверждениями, что в регионах сокращались целые отделения Altel. И наверняка писали они не только нам, об этом говорил рынок. Не повлияло ли это на имидж компании?

- Стоит с самого начала прояснить, что наша оптимизация численности не проводилась в отношении конкретной компании Altel или Tele2. Мы провели открытую оценку персонала в обеих компаниях сразу, после того как было объявлено о сделке, использовали ее результаты для принятия последующих решений.

Что касается репутации, то мы учитывали риски, связанные с оптимизацией. Поэтому мы в первую очередь рассматривали возможность перепрофилирования сотрудников. Нам удалось это сделать для части сотрудников, переобучив их с тем, чтобы решить вопрос нехватки персонала в смежных структурных подразделениях. При этом в своих решениях во время интеграции компании мы ориентировались на то, какие знания и уровень профессионализма имеет сотрудник, чтобы занять место в объединенной компании, а не отказа сотрудник конкретно – из Altel или из Tele2. Таким образом, мы протестировали всех сотрудников обеих компаний и оставили в своей команде самых лучших.

Нам было важно, чтобы те сотрудники, с кем было принято решение расстаться, не испытывали финансовых затруднений в первые месяцы поиска новой работы. Поэтому с ними договоры расторгали по обоюдному соглашению, с выплатой компенсации и предоставлением льготы на медицинское страхование. Мы также взяли на себя обязательства по дальнейшему их трудоустройству и для этого заключили договоры с рекрутинговыми агентствами, которые работали с нашими бывшими сотрудниками.

- Сколько вообще человек пришлось сократить, сколько поменяли свои позиции?

- Численность персонала в обеих компаниях уменьшилась приблизительно на 30%.

- Один из самых болезненных вопросов в таких случаях – «место одно, а начальника два», что делать с «освободившимися» директорами?

- В Tele2 неизменен принцип – всегда обходиться меньшим количеством работников, чем наши конкуренты. Естественно, для того чтобы небольшая команда могла добиваться больших побед, она должна состоять из «звезд». Мы последовали этому принципу и убрали дублирующие позиции во всех бизнес-подразделениях. При этом вне зависимости от прежней должности там, где имелась свободная вакансия, она предлагалась в первую очередь сотрудникам внутри компании.

Со статусностью в нашей компании тоже нет проблем – некоторые бывшие директора сейчас работают заместителями либо перешли на менеджерские позиции. Двух начальников в одной команде быть не должно – это правило. Иначе не произойдет интеграции двух команд в одну Люди должны получать задачи от одного менеджера и отчитываться об их выполнении ему же.

- На каком кадровом уровне произошли наиболее серьезные кадровые изменения, они больше коснулись управляющего персонала среднего и высшего уровня или рядовых сотрудников?

- Перемены коснулись в первую очередь управленческого звена. Мы очень тщательно подошли к сохранению людей, которые драйвят бизнес – инженеры и продавцы. От них зависит стабильность нашего бизнеса, поэтому компромиссов в данном вопросе мы не допускали.

- Выросла ли после этого текучесть кадров или у вас показатели средние по рынку?

- В Tele2 по всему миру всегда было трудно попасть и всегда комфортно работать. Поэтому, традиционно, текучесть у нас намного ниже средней по рынку. Для нас это означает, что мы умеем удерживать наших «звезд».

Объединение двух бизнесов Tele2 и Altel имело стратегическую цель – создать более сильного игрока на телеком-рынке Казахстана. Учитывая рост финансовых показателей совместного предприятия, абонентской базы, доли рынка, мы становимся более привлекательными на рынке труда. Ведь для многих соискателей критериями выбора потенциального работодателя служат стабильность компании и возможность профессионального развития. Изучив статистику открытых вакансий, мы можем сделать вывод, что заинтересованных соискателей стало больше. В среднем на одну вакансию инженера приходит около 300 откликов. Подобная картина и с юристами.

- Все-таки «Tele2 Казахстан» – компания с европейским стилем управления, в отличие от Altel. Какая философия стала основой корпоративной культуры, как вы объединяете людей, которые пришли из компаний с разными миссиями, стилем управления и организационной культурой?

- Думаю, что набор ценностей, аналогичных тем, что есть в Tele2, в одинаковой степени присущ любому бизнесу, и компания Altel не была исключением. В частности, в Tele2 ценят 6 основных качеств – открытость, решительность действий, бережливость (рачительность), забота о качестве, смелость бросить вызов и гибкость. Без этого набора ценностей редкий бизнес сможет противостоять конкуренции и выжить в турбулентные экономические времена. Как я уже упомянула выше, небольшие различия были, пожалуй, только в восприятии иерархии. Культура Tele2 основана на отсутствии статусности и максимальном упрощении всех процессов. Это заложено в ДНК компании еще ее основателем – Яном Стенбеком, шведским бизнесменом, сумевшим создать новую философию бизнеса, которая помогла сделать его успешным!

Вполне естественно, что такое отношение между сотрудниками и к сотрудникам нравится всем. Мы видим, что нам удалось создать единую команду. Сотрудники Altel и Tele2 хорошо интегрировались, объединенные едиными целями и задачами, и делают компанию все более и более успешной.

- На казахстанском телеком-рынке сейчас три игрока. Переманивали ли вы когда-нибудь специалистов из компаний-конкурентов? Считаете ли вы в принципе, что хантить кадры в рыночных условиях корректно?

- Мы всегда ведем себя порядентельменски, в том числе и по отношению к конкурентам. Будущих сотрудников себе мы ищем через открытые ресурсы, чаще всего размещая объявления о вакансиях в hh.kz и на собственных сайтах. А также пользуемся услугами рекрутеров, которые, как правило, имеют собственные базы данных кандидатов, открытых к новым предложениям о работе.

Возвращение легенды

Нургуль Айтпаева

Именно так назвали громкий анонс Nokia 3310 на крупнейшей выставке мобильных технологий Mobile World Congress. Обновленная неубиваемая звонилка от финнов имеет узнаваемые черты оригинальной модели, а любители поностальгировать оценят «Змейку» и фирменные рингтоны Nokia. По сравнению с предшественником телефон работает значительно дольше – выдерживает 22 часа разговоров на одном заряде и около месяца в режиме ожидания.

Однако аналитики сразу назвали выпуск этой модели хорошим маркетинговым ходом и попыткой напомнить о себе. Сразу стали звучать критические отзывы о том, что Nokia 3310 в отличие от своего предшественника обладает слишком тонким корпусом и не имеет необходимого запаса прочности. Цветной экран не утоплен в корпус и при неаккуратном использовании может быстро разбиться.

Отпугнуть ностальгирующих может и цена устройства в 49 евро, ведь за такие деньги можно купить полноценный смартфон.

Напомним, выпуск старой Nokia 3310 был прекращен в 2005 году, за это время было продано около 120 млн штук.

Для интересующихся «Капитал.kz» предлагает сравнить характеристики этих двух телефонов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ТУРЦИЯ ОТМЕНИЛА НДС ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Парламент Турции принял закон, по которому иностранные покупатели недвижимости освобождаются от оплаты налога на добавленную стоимость. По новому закону, от НДС освобождаются покупатели, которые приобретают первое офисное или жилое помещение в Турции и оплачивают сделку в иностранной валюте. У инвесторов не будет права продать объект в течение года, в противном случае они должны будут возместить налог государству. В январе 2017 года продажи недвижимости в Турции подскочили на 12,8% за год. По данным Национального статистического комитета, собственников сменили 95389 домов и квартир. Иностранцы приобрели 1386 объектов, что на 5,2% меньше, чем годом ранее. Большинство январских сделок совершили граждане Саудовской Аравии (144), Кувейта (115), Афганистана(107) и России (60). Участники рынка ожидают, что новые законы, в числе которых возможность получить гражданство Турции за инвестиции в недвижимость, подстегнут продажи иностранцам. **(Prian.ru)**

ВИЗЫ В ЕГИПЕТ ПОДОРОЖАЮТ

Египет повысил стоимость въездных виз в страну с 25 до 60 долларов. К исполнению соответствующего указания властей уже приступил международный аэропорт Каира. В качестве одной из причин увеличения сбора при получении разрешения на въезд называется снижение обменного курса египетского фунта и проблемы с экономикой. По данным портала ExpatCairo, распоряжение о повышении стоимости виз 16 февраля выпустил министр внутренних дел Египта Магди Абдель Гаффар. Глава МВД ввел новые правила пребывания иностранцев на территории страны, повысив сбор при получении документов на въезд как для туристов, так и для дипломатов. 23 февраля распоряжение утвердил МИД Египта. **(«Коммерсант»)**

ПРИБЫЛЬ AIRBUS УПАЛА НА 60%

Чистая годовая прибыль аэрокосмического концерна Airbus за 2016 год составила 995 млн евро, что на 63% меньше, чем годом ранее. Об этом сообщается на сайте компании. Резкое падение прибыли связано с дополнительными издержками по программе создания военно-транспортного самолета A400M. Так, были выявлены проблемы перегрева и выхода из строя отдельных элементов редуктора воздушного винта. Airbus пришлось внести изменения в конструкцию самолета, что обошлось концерну в 2,2 млрд евро. Прибыль от гражданских самолетов составила 2,8 млрд евро (плюс два процента к 2015 году), от вертолетов – 350 млн евро (минус 18%). После публикации отчетности акции Airbus подешевели на 2%. 7 февраля сообщалось, что самолет A400M, используемый для перелетов министром обороны Германии Урсулой фон дер Ляйен, сломался во время первого же рейса. Глава Минобороны ФРГ не смогла воспользоваться им из-за отказа одного из двигателей. **(lenta.ru)**

BOEING ОТКРОЕТ ЗАВОД В ЕВРОПЕ

Boeing планирует в 2018 году открыть завод в Шеффилде, на севере Англии. Он станет первым европейским заводом для компании. Новый завод обойдется Boeing в $25 млн и будет специализироваться на системах пропуска, которые отвечают за работу закрылок. В частности, на нем будут производиться комплектующие для ближнемагистрального Boeing 737 и широкофюзеляжных Boeing 777. В компании создание завода объяснили необходимостью увеличения производства собственных систем привода. Это поможет повысить эффективность производства, усилить контроль качества и снизить стоимость логистической цепочки, говорится в заявлении компании. **(РБК)**

ТОКИО ВЫПЛАТИТ ОКИНАВЕ $264 МЛН

Окружной суд города Наха (префектура Окинава) обязал правительство Японии выплатить компенсацию местным жителям за шум от самолетов ВВС США, находящихся на базе Кадена. Об этом сообщает телеканал NHK. Сумма выплаты по групповому иску, в котором участвовали 22 тыс. человек, составляет 30 млрд иен (около 264 млн долларов). Суд удовлетворил иск местных жителей, которые посчитали, что шум от американской авиации превышает установленные законом ограничения как в дневное, так и в ночное время, что приводит к проблемам со здоровьем. Вместе с тем суд отклонил требование о полном запрете на полеты военных самолетов и конвертопланов MV-22 Osprey в этом районе. В конце прошлого года суд вынес аналогичное решение по иску японцев, проживающих рядом с другой авиабазой США Футэмма на Окинаве. Тогда от государства потребовали выплатить компенсации в размере 2,45 млрд иен (около 22 млн долларов). Кроме того, 26 декабря губернатор Окинавы Такэси Онага в соответствии с постановлением Верховного суда Японии отменил запрет на работы по переносу военной базы США Футэмма на территории этой префектуры. При этом он пообещал и дальше через суды добиваться вывода американских военных объектов за территорию Окинавы. На острове Окинава располагается основная часть американских военных объектов в Японии, в том числе крупнейшая за пределами США база ВВС. На острове также дислоцируются дивизия морской пехоты. В общей сложности на Окинаве находится около 50 тыс. американцев, 30 тыс. из которых – военнослужащие и персонал военных баз. **(lenta.ru)**

Как искусственный интеллект поможет ловить террористов

Кирилл Звягин

Алгоритмы искусственного интеллекта (ИИ), которые мониторят общество и ищут потенциальные террористические угрозы, уже обсуждались в книгах и фильмах. Например, в сериале «В поле зрения» от сценариста «Интерстеллара» Джонатана Нолана программист Гаролья Финч создал алгоритм, который наблюдает за всеми через уличные камеры, читает все сообщения и почту, анализирует звонки и указывает на людей, которые скоро могут стать либо жертвами, либо угрозами общества, в том числе террористами. После теракта 11 сентября людям нужна была защита любой ценой, и неважно, что для этого использовалась личная информация, которую защищает Конституция.

Но важность защиты личной информации ставится под сомнение, когда оказывается, что терроризма можно было поймать на основе очень подозрительного поведения в интернете. Перед террористическими атаками в Нью-Йорке и Нью-Джерси в сентябре 2016 года Ахмад Хан Рахами закупал вещества для создания взрывчатки на eBay, смотрел экстремистские ролики в социальных сетях и уже сидел за решеткой. «Если бы только власти соединили все точки», – сокрушается Крис Штром, журналист Bloomberg.

Если верить авторам книги «Суперфрикономика», то алгоритмы уже соединяют нужные точки, по крайней мере, в отношении финансирования террористов. Стивен Левит и Стивен Дабнер пишут, что после атак 11 сентября анализ банковских счетов 19 террористов выявил типичные элементы поведения. Например, террористы часто создавали один крупный депозит и снимали с него небольшие суммы, пользовались наличными деньгами чаще, чем чеками, а вместо адреса почты указывали «до востребования».

Генеральная прокуратура РК также составила портрет типичного радикала. Согласно официальному сайту госоргана, это «в основном молодые люди с криминальным прошлым, не имеющие постоянной работы и высшего образования». Потенциальные радикалы не имеют религиозных познаний, не читали и не хотят читать религиозную литературу, а свои взгляды о религии, добре и зле основывают на сомнительных материалах из интернета и слепо доверяются проповедникам терроризма.

У систем поиска террористов есть еще целый ряд показателей, но, во-первых, они также не раскрываются, а во-вторых, мы не узнаем, сработали ли они. Возможно, если бы не этот алгоритм, в мире было бы гораздо больше атак, о которых мы и не подозревали.

Возможно, такой механизм уже работает, но общество пытается защищать право на личную жизнь. В феврале 2016 года ФБР требовало, чтобы Apple помогла взломать iPhone террориста из Сан-Бернардино. Тим Кук в открытом письме заявил об отказе сотрудничества с властями, так как схема разблокировки ставит под угрозу конфиденциальность данных пользователей.

Кажется, вопрос не только в том, как работают эти системы, но и в том, имеют ли они право влезать в жизнь обычных людей и следить за каждым? Павел Дуров, основатель «ВКонтакте» и Telegram, полагает, что борьба с терроризмом – это лишь предлог для тотальной слежки. «Ежегодно от несчастных случаев в ванной умирает в тысячи раз больше людей, чем от террористических атак. Но если завтра спецслужбы США или другой страны решат установить видеокамеры в наших ванных комнатах для «нашей же безопасности», мы все же заклеим их объективы. Потому что наша личная жизнь – не их дело», – считает Павел Дуров. Он также заявляет, что его мессенджер Telegram полностью шифрует переписку, и он не собирается открывать доступ спецслужбам даже под лозунгом общественной безопасности.

Но для борьбы с терроризмом не всегда нужно незаконное использование личной информации. ИИ уже учится следить за террористами на основе открытых данных – моделей поведения в боевых действиях. Так, алгоритм, разработанный в Университете Бингхамтона, предсказывает атаки ИГИЛ через анализ их прошлых действий. Для анализа используются данные времени, типа оружия прошлых 140 тысяч террористических атак с 1970 по 2014 год. Точность прогноза равнялась почти 90%, пишет neuroscienceneews.com.

ИИ из сериала «В поле зрения» вряд ли существует в полной мере, но, возможно, система уже работает и прямо сейчас знает, что вы читаете о ней.

SMS из носка: как умная одежда становится частью гардероба

Кирилл Звягин

Умная одежда – это еще один технологический тренд с большими перспективами и неясным будущим. Как в случае других «умников» – смарт-украшений, смарт-домов и прочих смарт-технологий, возникает вопрос: это круто, но когда все будут пользоваться? Ответ прост: тогда, когда это станет дешево и когда эту одежду можно будет купить где угодно.

Для начала нужно прояснить, что у умной одежды нет проводов или ткани с особыми свойствами. «Интеллект» технологий заключается в подключаемом или уже вшитом в одежду устройстве. Большая часть умной одежды создана для спорта: то есть для отслеживания биометрических показателей. Но есть и альтернативные варианты. Например, Samsung представил SmartSuit – умный костюм, а также линейку умной одежды для спорта. Весь «ум» костюма заключен в пуговице, которая при контакте с телефоном переводит его в беззвучный режим. Функции пуговицы можно изменить: например, отправить свои контакты коллеге. Идея от Samsung не удивляет технологичностью, но здесь важнее сам концепт использования пуговиц в качестве умного девайса. Еще одной новинкой корпорации стал Welt – классический кожаный пояс со скрытой технологией. У аксессуара всего одна функция, но зато – крайне заботливая. Пояс самостоятельно «расслабит хватку» на пару креплений, когда почувствует, что его владелец плотно пообедал.

Идея Samsung с пуговицей была интересной, но Spinali Design переплюнул корейского гиганта в креативности. Джинсы, платья и даже бикини – вряд ли кто-то мог ожидать интеллектуальный купальник. В джинсы встроены GPS-навигатор и два вибрирующих датчика. Датчики находятся в боковых карманах и вибрацией подсказывают, идти налево или направо. А если вы идете в неверном направлении, то оба датчика завибрируют одновременно. Длительность и интенсивность сигнала можно настраивать, как и его назначение. Например, «чувствовать» уведомления от важных контактов и приложений. Купальник от Spinali вибрировать не умеет. Зато отправит уведомление на смартфон: сколько времени вы уже находились под солнцем, напомнит о солнцезащитном креме и изменениях погоды.

Вернемся к Samsung: техногигант презентовал линию Body Compass 2.0: спортивные штаны и футболку. Датчик Body Compass в режиме реального времени анализирует активность тела, сердцебиение и уровень жира в организме. Эта умная одежда может определить, какой тип упражнения вы выполняете, посчитать повторы и напомнить, что перерыв между ними затянулся, пишет Mashable.

У разных производителей свое представление о том, где должен находиться датчик на умной одежде. Обычно они помещают там, где показания будут измеряться наиболее точно. У Samsung приборы находятся на сердце и в нижней части живота. А у футболок от Hexoskin датчик располагается на талии. Но и функции у этого производителя немного другие. Помимо ожидаемых сенсоров сердцебиения, потраченных калорий и шагомера, Hexoskin измерит глубину дыхания и то, какой объем воздуха вы потратили за минуту. Батарея работает 14 часов в активном режиме и 400 часов в спящем. У женского топа OMbra датчик находится в районе ребер. Топ имеет встроенные биосенсоры, которые улавливают сердечный ритм и ритм дыхания. Производитель утверждает, что трекинг сердцебиения и дыхания непосредственно у грудной клетки дает гораздо более точный результат, чем данные от умных часов или браслета. Приложение накапливает информацию о вас и адаптируется к телу – со временем анализ данных становится все более и более точным. Функции у топа те же, что и у большинства спортивных сенсоров: ритм сердца, дыхания, шагов и потраченные калории. Комплект спортивного набора завершат умные носки Sensoria с сенсорами на подошве. Три сенсора передают информацию о распределении давления на ступню и данные об активности спортсмена, а виртуальный тренер даст подсказки, как улучшить тренировки.

Стартап Enflux создал, пожалуй, самый продвинутый вариант спортивной одежды. Десять крошечных сенсоров в руках, ногах и торсе отследят ваши движения во время упражнения и создадут 3D-модель в реальном режиме. Анимацию можно просматривать в записи, повторять, изучая точность техники упражнения, вплоть до углов положений тела. Приложение покажет, насколько ваша техника отличается от идеальной и что нужно улучшить. Результаты тренировки можно отправить тренеру – человеческие рекомендации тоже не помешают. Если вы занимаетесь в наушниках, приятный голос приложения озвучит ваши биометрические показатели. Первичная версия приложения поддерживает тренировки с весами, плиометрику, бег и более 50 популярных упражнений на поднятие веса, работу с собственным весом и беговых упражнений. Разработчики планируют расширить версию до других видов спорта и активностей, в том числе йоги, футбола, баскетбола, гольфа и других. Костюм не боится стирки, а его батарейки хватит на 2 недели ежедневного использования. В марте 2017 года компания отправит одежду для первых покупателей с Kickstarter и начнет продавать массово. Розничная цена составит $400.

Время снукера

Эльнар Ахмедьяров

Считается, что снукер придумал британский полковник колониальных войск в 1875 году в Индии. Сегодня этот вид бильярда развивается семимильными шагами и стал очень популярным во многих странах Азии. Турниры по снукеру постоянно транслируются на самых рейтинговых телеканалах мира, таких как Eurosport и BBC Sport. О том, в каком положении находится снукер в нашей стране корреспонденту «Капитал.kz» рассказал президент Федерации бильярдного спорта Казахстана Ансары Каранеев.

- Расскажите, когда появился снукер в Казахстане?

- Снукерные столы в Казахстане были еще с 1998 года, однако в него играли очень редко, лишь некоторые ребята. С тех пор развития снукера совсем не было. Я бы мог раскрутить снукер и раньше, но все упиралось в финансы. Тогда все средства направлялись на развитие русского бильярда, но сейчас я вижу, что в этой области мы достигли максимальных успехов. Поэтому теперь можно направить все силы на развитие снукера. И я уверен, что наши спортсмены добьются хороших результатов.

- Какими темпами развивается снукер в нашей стране?

- Мы находимся только на старте формирования этого спорта. Сейчас будем ставить дополнительные столы по снукеру. В этом году уже ввели официальный статус чемпионата Казахстана по снукеру, и у нас уже определился первый официальный чемпион – Даурен Урынбаев. Теперь мы будем вести отдельный рейтинг, лучших игроков отправлять на турниры за границу. Но пусть любители русского бильярда не путаются, его развитие не прекратится, просто больший упор мы сделаем именно на снукер.

- Будете ли открывать школы по снукеру в Казахстане?

- Да, мы планируем открыть школу по снукеру. С этого года будем приглашать ведущих специалистов для подготовки тренеров и игроков, возможно, пригласим тренеров из Англии. Сейчас уже ведем переговоры с хорошим английским тренером – Аланом Триггом. Он переехал в Украину, и мы пытаемся его переманить к нам, в Казахстан. А пока в нашей стране совсем нет тренеров по снукеру.

Главное, я хочу сообщить всем, что в бильярдном клубе «Бастау», который является базовым клубом Федерации бильярдного спорта РК, в этом году будет открыта школа по снукеру. И для развития этого спорта она будет абсолютно бесплатной.

- Считаете ли вы, что снукер может стать очень перспективным спортом в Казахстане?

- Конечно, считаю. Например, в этом году на официальном первом чемпионате страны было 32 участника. Для меня это хороший результат, и я уверен, в будущем будет намного больше, так как на первый чемпионат Казахстана по русскому бильярду в 1998 году пришло всего 8 человек. Сейчас желающих участвовать на турнирах по русскому бильярду более 200 человек. Я считаю, что снукер – это очень интересный вид спорта, по моим прогнозам, он станет олимпийским видом спорта.

- Есть ли у вас готовый календарь игр по снукеру на этот год?

- Пока готового календаря игр с конкретными датами у нас нет. Но, хочу отметить, что с этого года наша федерация официально входит в Азиатскую и Международную конфедерацию по снукеру. В сентябре планируем провести чемпионат по «Полному снукеру», а в ноябре – Открытый чемпионат по снукеру. Сейчас известно лишь то, что следующий чемпионат Азии по снукеру пройдет 13 мая в Бишкеке.

- Наши игроки участвовали ранее на крупных турнирах?

- В прошлом году мы провели отборочный турнир, а победителя Михаила Ли отправили на чемпионат мира по снукеру среди любителей в Катар. Это был наш первый опыт, так сказать, «съездили на разведку». Мы знаем, что пока конкурировать на мировом уровне мы не можем, но наша цель – узнаваемость наших спортсменов во всем мире.

- Какие, по вашему мнению, основные проблемы роста бильярдного спорта в Казахстане?

- Я вынужден совмещать должность президента федерации бильярдного спорта и предпринимательскую деятельность, потому что сам спонсирую развитие этого спорта в стране. Единственное, что я хочу, чтобы хотя бы налоги на бильярдные столы снизили, потому что мы платим с одного стола более 50 тыс. тенге.

- Почему вы не получаете финансовую поддержку от государства?

- Бильярд не является, к сожалению, олимпийским видом спорта. Повидимому, это причина отсутствия финансирования. Но со временем ситуация должна измениться в лучшую сторону.

- Откуда у вас такая любовь к бильярду?

- Я вкладываю столько усилий в развитие бильярда, потому что очень люблю этот вид спорта. Я начал играть еще с детского возраста и до сих пор играю. И хочу, чтобы мои дети в этой области добились успеха. Мой сын Алихан Каранеев является заслуженным профессионалом, он уже был в русском бильярде 2-кратным чемпионом мира. Сейчас он тоже очень сильно заинтересовался снукером и даже в Англии успел потренироваться у тренера легендарного снукериста Ронни О'Салливана – Дела Хилла. Благодаря ему Алихан может делать брейки до 126 очков.

Также на несколько вопросов корреспондента ответил первый официальный чемпион Казахстана по снукеру Даурен Урынбаев.

- Вы заслуженный МСМК (мастер спорта международного класса) по русскому бильярду, почему вы решили принять участие в чемпионате по снукеру?

- Я услышал нашего президента федерации бильярдного спорта. Он еще в начале года говорил о том, что будет делать основной акцент на развитие снукера. И я сам считаю, что в русском бильярде по сравнению со снукером больше перспектив не осталось. Например, в снукере можно заработать намного больше денег, так как в русский бильярд играют только в СНГ, а снукер любят во всем мире.

- Сложно ли было перестроиться с русского бильярда в снукер и наоборот?

- Очень сложно, потому что после снукера русский бильярд выглядит как боулинг – шары кажутся очень большими. После ряда игр по снукеру было сложно заново вклиниться в игру русского бильярда. Пропали многие навыки и спортивные чувства. Поэтому, я считаю, что тут нельзя быть мастером в двух видах спорта сразу. Нужно быть либо там, либо здесь.

- Готовились ли вы специально к этому турниру?

- К этому турниру я особо не готовился. Можно сказать, решил принять участие наобум. А победить, я считаю, мне помог опыт, полученный от игр русского бильярда. К этому чемпионату многие ребята готовились заранее, но то, что они проиграли мне, это их вина. Тренироваться нужно усерднее. Пусть для них это станет мотивацией.

Каранеев и Урынбаев не сомневаются в том, что снукер приживется в Казахстане, а наш поклонник бильярда без труда разберется с правилами этой игры.

Пять интересных книг об известных бизнесменах и успешных компаниях

Олег Ни

Учиться всегда лучше на чужих ошибках. Еще лучше, когда есть возможность учиться на опыте людей, которые, преодолев все трудности, построили успешные компании с миллиардными оборотами.

«Капитал.kz» рекомендует пять интересных книг об известных бизнесменах и успешных компаниях.

1. Сэм Уолтон «Сделано в Америке. Как я создал Wal-Mart»

История создателя сети Wal-Mart – крупнейшего мирового ретейлера, человека, построившего великую торговую империю с должности менеджера-стажера в магазине. Проработав в розничной торговле более двадцати лет, в 1962 году он открыл первый магазин Wal-Mart, скромную лавочку, в которой не видели серьезного конкурента. Всего за несколько десятилетий он превратил маленький магазин в центре провинциального городка в крупнейшую в мире сеть розничной торговли. В своей книге Сэм Уолтон пишет о вдохновении, смелости, оптимизме и тяжелом труде, позволившем ему «оседлать» мечту и стать лидером мирового бизнеса. Эта книга – не просто история успеха. Это своеобразный учебник по ведению торгового бизнеса, написанный подлинным профессионалом своего дела. Уолтон был богатейшим человеком США вплоть до своей смерти в 1992 году. В книге есть глава «Десять правил, которые помогли мне вести дела процветающей компании», в которой изложена суть метода Сэма Уолтона, а также глава про то, как богатейший человек воспитывал своих детей.

2. Ричард Брэнсон «Теряя невинность. Как я построил бизнес, делая все по-своему и получая удовольствие от жизни»

Эта книга – автобиография одного из самых известных, богатых и харизматичных людей Великобритании. Сэр Ричард Брэнсон является создателем и вдохновителем целой империи, объединяющей около двухсот успешных компаний под общим названием Virgin Group. Корпорация занимается совершенно разными бизнесами – от производства линий одежды и газированных напитков до космического туризма и авиаперевозок, а ее основатель и руководитель Ричард Брэнсон запросто здоровается за руку с мировыми политиками и звездами шоу-бизнеса. Он человек необыкновенной судьбы, создавший свою империю с нуля, человек-шоу, человек-бренд. В своей книге автор дает бесценные советы по бизнесу, рассказывает о сильных и слабых сторонах созданных им бизнесов. «Как ни крути, человеку свойственно ошибаться, и Брэнсон – не исключение. Ввязываясь в дела непредсказуемые и рискованные, он ставил на карту многое, бывало и такое, что он оказывался в полном дерьме (in deep shit), но он всегда находил в себе силы, чтобы снова подняться. Именно поэтому книга несет в себе столько оптимизма и дает такой мощный позитивный импульс, что кажется, будто у тебя вырастают крылья. «Правила существуют для того, чтобы их нарушать» – эти слова могут быть эпиграфом к автобиографии Брэнсона, пишет в предисловии к этой книге российский предприниматель Олег Тиньков.

Книга наполнена юмором, самоиронией, позитивом и таким количеством жизненной энергии, что хочется взять и что-то сделать.

3. Вайз Дэвид «Google. Прорыв в духе времени»

Книга знакомит читателя с историей создания, становления и расцвета самой успешной интернет-компании в мире. Причем автор книги пишет: «Хочу предупредить: есть большая группа людей, которым ни в коем случае нельзя читать эту книгу. Это студенты и преподаватели бизнес-школ. Почему, спросите вы? Да потому, что практически в каждой главе приводятся примеры ниспровержения всех преподаваемых в этих школах теорий». Книга не о том, как зарабатывать деньги, а скорее о том, как претворять свои мечты в жизнь.

«Прорыв в духе времени» – эмоциональный рассказ о судьбе бывшего москвича Сергея Брина и выходца из штата Мичиган Лари Пейджа. Они, еще будучи студентами Стэнфордского университета, создали одну из самых успешных ИТ-компаний. Рассказ об их семьях, во многом предопределивших их карьеру, преподавателях и первых инвесторах, о людях, помогавших создать Google не деньгами, но своей поддержкой и трудом. В книге также подробно описаны бизнес-стратегии компании, позволяющие налаживать взаимовыгодное сотрудничество с рекламодателями и веб-сайтами, а также раскрыта суть ее девиза «Не навреди!».

4. Деарлав Дез «Бизнес-путь. Билл Гейтс: 10 секретов самого богатого в мире бизнес-лидера»

Имя Билла Гейтса давно стало легендарным в мире бизнеса. Не менее легендарна основанная им компания Microsoft, а также ее продукция. Автор книги рассказывает о взлетах, промахах и падениях Билла Гейтса, его сильных и слабых сторонах. Он уникальный феномен современного бизнеса, величайший из техномагнатов. Богатство и технический гений Билла Гейтса – это только часть его притягательности. Его замечательная способность предугадывать развитие процессов в бизнесе и страстное стремление к победе создали стиль лидерства, который радикально отличается от всего, что видел прежде деловой мир. О способности Билла предугадывать события ходят легенды. У кого, как не у богатейшего человека планеты учиться искусству бизнеса?

Книга не только раскрывает секреты поразительного успеха Гейтса, но также извлекает из его жизни и карьеры универсальные уроки и определяет стратегии, которые будут полезны каждому, желающему добиться успеха в бизнесе. Вы узнаете, как нанять на работу самых умных людей, действительно влюбленных в вашу деятельность, как превратить конкурентов в пыль, и многие другие секреты Гейтса, которые помогли ему достичь вершин в бизнесе.

Эта поучительная книга является бесценным уроком инвесторам, бизнесменам, менеджерам всех уровней. Изучение головокружительной истории успеха такой компании, как Microsoft, и такого гениального и неординарного человека, как Билл Гейтс, – это одна из лучших форм инвестиций в развитие ваших личностных качеств и профессиональных навыков.

5. Чарльз Декер «99 секретов успеха P&G»

Любой супермаркет мира изобилует продукцией этой компании, широту ассортимента выпускаемых Procter & Gamble товаров трудно себе даже представить. При этом покупатели, приобретающие более 300 наименований продукции, зачастую даже не подозревают о том, что популярные марки – собственность компании P&G. Принятая в этой компании система управления марками работает эффективно потому, что сводится к принципу: потребители покупают не просто товары, они покупают марки. В мире бизнеса P&G является эталоном четкого позиционирования, грамотного инвестирования оборотных средств, постоянных инноваций, а также многолетнего лидерства компании во многих областях.

Помимо коммерческого успеха, Procter & Gamble обладает уникальной корпоративной культурой. Недаром принципы управления P&G изучают в бизнес-школах по всему миру.

Чарльз Декер, успешно проработавший в этой компании, в своей книге анализирует и раскладывает по полочкам ее деятельность и излагает правила, внедренные в компании еще с момента основания, в 1883 году. Удивительно, но они работают до сих пор, претерпевая модернизацию с учетом времени, но не меняясь в главном.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

ЛЖЕ-HYUNDAI «ОБУЛ» КИТАЙСКИЕ ВЛАСТИ НА $87 МЛН

Восемь лет жулики успешно выдавали себя за представителей корейского автоконцерна, регулярно получая инвестиции в несуществующее производство. Об этой масштабной афере рассказало азиатское деловое издание Global Times. Выяснилось, что злоумышленники зарегистрировали компанию Hyundai RNC Investment Group Ltd в Гонконге с уставным капиталом всего 50 тыс. гонконгских долларов ($6500). В 2009 году они представили чиновникам городского округа Ханьдань (провинция Хэбэй, Северный Китай) проект по привлечению инвестиций в этот городской округ. Девелоперский проект мошенников предполагал освоение площади в 666 тыс. кв. метров, возведение там станций технического обслуживания автомобилей, а также международного (!) выставочного автоцентра Hyundai. Ради этого в 2011 и 2013 годах власти выделили фальшивой компании средства в размере 600 млн юаней (около $87,3 млн). Как пишет Global Times, чиновники за восемь лет сотрудничества с компанией так и не попытались проверить ее принадлежность к Hyundai. Кроме того, в документации ее название Hyundai RNC Investment Group Ltd было неправильно переведено на китайский как Hyundai Group. Косвенной причиной произошедшего стала директива центрального правительства КНР органам власти на местах о том, чтобы последние активнее привлекали иностранные компании и инвестиции в свои регионы.

«АВТОВАЗ» ПРОДОЛЖАЕТ НЕСТИ УБЫТКИ

Российский автогигант закончил 2016 год в минусе. Как сообщает пресс-служба автопроизводителя, чистый убыток группы «АвтоВАЗ» составил 44,8 млрд руб. ($773 млн), и это включая обесценение и затраты на реструктуризацию. Однако операционный убыток до обесценения и затрат на реструктуризацию составил 15,6 млрд руб., что на 36,8% меньше, чем в 2015 г. (24,7 млрд руб.). Расходы на обесценение и реструктуризацию составили 25,0 млрд руб. Тем не менее «АвтоВАЗ» ситуацию пытается выровнять за счет оптимизации использования производственных площадей, сокращения затрат, связанных с процессами производства, при участии всех задействованных подразделений автопроизводителя и поставщиков. Повышена эффективность работы персонала и оборудования, применены система производства Альянса (APW – Alliance Production Way) и другие лучшие практики бережливого производства. Кроме того, снижены общие и административные затраты во всей группе «АвтоВАЗ», включая сокращение консалтинговых расходов. Запасы на конец года были снижены на 3,6 млрд руб. (-15%) по сравнению с 2015 г., несмотря на увеличение продаж в IV квартале на 20%. Доля Lada на внутреннем рынке легковых автомобилей выросла на 2,2 пункта – до 20,1%. В Казахстане доля автомобилей Lada – 17,4%, впервые за последние десять лет бренд уступил первое место японской Toyota.

ЛАСКОВЫЙ СЕНТЯБРЬ

В Tesla официально уведомили общественность, что выпуск компактного электроседана Model 3 стартует в начале этой осени. Об этом говорится в отчетности по итогам 2016 года, которая была опубликована на минувшей неделе. Из положений документа явствует, что производство Model 3 в тестовом режиме планируется начать в июле. Объем выпуска будет наращиваться постепенно: до конца 2017 года его планируется довести до 5 тыс. автомобилей в неделю, а в 2018 году – до 10 тыс. в неделю. При этом модель уже прошла положенные в таких случаях заводские краш-тесты. Оборудование для производства Model 3 сейчас устанавливают на заводах в штатах Калифорния и Невада. При этом в Неваде в январе начали выпускать батареи такого же типа, как и те, которые будут применены в Model 3. Представители Tesla также указали, что в течение года намерены выбрать места для еще двух своих заводов. Ожидаемая стоимость Model 3 в базовой комплектации составит около 35 тыс. долларов, что вдвое дешевле самых доступных на сегодня электроседанов. Эта новость определенно порадует тех 370 тыс. клиентов, что оставили на машину свои предзаказы с момента дебюта «тройки» в конце марта 2016 года.

xDrive Life 2017: горы, снег и BMW

Заснеженный горный серпантин и BMW – идеальное сочетание. Алматинские предгорья как нельзя лучше предназначены для такого тандема – и это прекрасно известно «Автоцентру-Бавария», официальному импортеру BMW в Казахстане в составе компании «Астана Моторс». Ведь именно на склонах Заилийского Алатау они организовали масштабный тест-драйв под названием BMW xDrive Life 2017.

Специально разработанные маршруты и опытнейший инструктор BMW AG Дэвид Клаудио из Германии предоставили гостям возможность в полной мере насладиться не только самими автомобилями – кроссоверами BMW X5 и X6 и новейшим представительским седаном BMW 7 Series, но и невероятным потенциалом интеллектуальной системы полного привода «баварцев» xDrive.

Крутые повороты, сложные подъемы по засыпанным снегом дорожкам, лед, колея – не каждый день водителям удается испытать свой автомобиль в столь разных, порой экстремальных режимах, когда каждый поворот становится открытием. Но для xDrive это – не проблема.

Интеллектуальная система полного привода «баварцев» действует быстро, предугадывая проблемную ситуацию под колесами. Практически моментальная адаптация под резко изменившиеся условия на дорожном покрытии дает системе возможность за доли секунды перераспределять крутящий момент между передними и задними колесами.

Отвечает за это многодисковая муфта с электронным управлением и функция продольной блокировки колес, которую обеспечивает система динамического контроля курсовой устойчивости DSC. Это благодаря ей интеллектуальная система полного привода BMW имеет столь точную дозировку распределения усилий и оптимально использует всю мощность двигателя, не теряя ее при проворачивании колес.

Именно это чувство максимального комфорта, непревзойденной управляемости и полного контроля автомобиля над дорогой (каким бы ни было покрытие под его колесами) и испытали на себе участники тест-драйва BMW xDrive Life 2017.

- Среди наших клиентов очень много владельцев BMW X-серии, однако не все из них до конца знают и понимают, на что способен их автомобиль, – комментирует Денис Расторгуев, директор «Автоцентр-Бавария». – Проведение подобных мероприятий знакомит водителей с возможностями их собственных кроссоверов на практике, во время прохождения тест-драйвов, в том числе и по бездорожью. Помимо этого, перед тем как приступить к практической части, наши опытные инструкторы проводили краткий обучающий курс, во время которого рассказывали участникам об устройстве автомобилей и функционировании системы xDrive.

С этими словами сложно не согласиться – в обычной жизни, «путешествуя» ежедневно из точки А в точку Б, мы не знаем и половины возможностей своих автомобилей. Такие мероприятия, как BMW xDrive Life 2017, дают возможность всем присутствующим на них убедиться в том, что BMW – это не только комфортабельный премиальный автомобиль, способный передвигаться исключительно по городским джунглям, но и надежный помощник в нестандартных ситуациях. Отличная управляемость, уверенность в своих силах, отточенное управление и оптимальная курсовая устойчивость «баварцев», независимо от величины клиренса, с легкостью оправдают все ваши ожидания. Даже самые экстремальные.

Cerato: как у полиции

В Усть-Каменогорске началась SKD-сборка обновленного седана Kia Cerato, помимо слегка подретушированной внешности автомобиль получил новый электроусилитель.

В самой Южной Корее фейслифт Cerato произошел почти полтора года назад, но выход на казахстанский рынок затянулся… И не в последнюю очередь из-за не проданных стоков автомобилей 2014-2015 годов выпуска. Обновленный Cerato первыми примерили алматинские полицейские в конце прошлого года, ключи от 107 новеньких автомобилей вручили ДВД перед Универсиадой. Как пояснили в пресс-службе компании, эти автомобили были произведены по спецзаказу. А для всех остальных желающих – запуск сборки состоялся 1 марта 2017 года.

Основные отличия посвежевшего автомобиля – фары и решетка радиатора, которые стали крупнее и слились воедино, также появились новые бамперы и фонари. В салоне осталось практически все на своих местах. Рулевой механизм обзавелся новым электроусилителем, который ко всему прочему участвует в новой системе Drive Mode Select – отныне можно не только варьировать усилие на руле, но и комплексно (Normal, Eco и Sport) менять настройки двигателя, коробки и руля. Силовые агрегаты прежние – 1.6 (130 л.с.) и 2.0 (161 л.с.), оба работают в паре с шестиступенчатой автоматической трансмиссией, а самые простые версии с двигателем 1.6 могут иметь и механическую коробку передач. Казахстанцам Cerato доступен в шести комплектациях: Start, Base, Comfort, Luxe, Prestige и Premium стоимостью от 5 000 000 тенге до 7 975 000 тенге.

Мы построили, а вы не покупаете…

Евгений Кубеков
Фото: Диас Ковланбаев

Удивительно собирать зарегистрированные автобусы (взгляните на фотоснимки), а еще более удивительно пытаться продать их государству за четверть миллиона долларов США каждый.

Для тех, кто не в курсе: бизнесмен, который еще лет пятнадцать назад занимался бейдж-инжинирингом и продавал тайваньские мобильные телефоны TCL под казахстанским брендом Seven, сегодня громко объявляет о безоблачном будущем с электроавтобусами в Алматы и говорит о том, что первые «электрички» с запасом хода 40 км появятся на маршрутах уже чуть ли не завтра. Ну а когда не удалось «сосватать» проект государству – пытается все свалить на плохой акимат. Мол, они не заинтересованы в «чистом воздухе», а другой проект, который подразумевает сборку цивилизованных низкопольных автобусов Mercedes-Benz Conecto, им по нраву.

Непонятно только зачем акимату покупать автобус вместимостью 50 пассажиров и размерами чуть больше «ПАЗа» за такие огромные деньги? Сколько продержится автобус, переименованный HIGER KLQ6832GEV в QUAZAR KLQ6832GEV? Как столкнутся зарядные комплексы стоимостью 16 млн тенге с суровой алматинской реальностью? А их, по замыслу устроителей, должно быть ни много ни мало, а на каждой конечной.

В целом вся риторика компании сводится к заботе об окружающей среде, заботиться о которой градоначальникам Алматы необходимо, но причем здесь, в этой истории, автобусы? В южной столице каждый день на рейсы выходят чуть больше тысячи автобусов, добрая половина из которых работает на сжатом природном газе. Даже 1000 таких электроавтобусов не повлияют на хмурую пелену, гонимую с ТЭЦ-2.

Примечателен и сам «завод» – просто потемкинские деревни. За 10 анонсированных месяцев и 2 млн долларов США можно построить в чистом поле ангар, что у компании собственно и получилось. Как говорил как-то глава группы компаний «БИПЭК» Анатолий Балушкин, автозавод построить – это не курятник поднять. С тем же успехом на этом мегазаводе можно собирать пластмассовые бусы и космические челноки, причем одновременно. Главное, что свет, вода и воздух есть. На самом деле дилерский центр формата три «S» обходится частенько дороже. Еще более непонятно, как предприятие попало в реестр производителей, согласно решению ЕАЭС №72, прием «заявок» на промышленную сборку от новых изготовителей по ТН ВЭД 702 (автобусы) закончился еще в 2014 году. Допускать ли на общий рынок новых игроков – решение должна принимать комиссия ЕАЭС. Если это было сделано в такие сжатые сроки – хвала устроителю. Тем не менее, судя по данным Комитета государственных доходов, два автобуса растаможены как комплектные, а общая задекларированная их стоимость – 163 тысячи долларов США.

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@musan.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения,

Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: **Олег Ни, Анна Видянова, Алина Смирнова**
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 01.03.2017 г. Заказ N 2474.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04