ПРОГНОЗ Стр.10

Футурологи определили основы экономики будущего

ИНТРИГА Стр.11

Как заработать на платных онлайн-трансляциях боев в РК?

МНЕНИЕ Стр.3

В. Несис, золото-добывающая компания Polymetal


# КАПИТАЛ

№36 (592)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 26 ОКТЯБРЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК


Как интернет вещей развивается в мире и в РК

страница 9

10 фактов о Bentley Continental GT III

страница 12

Мы в сети

kapital.kz

## Три вопроса Данияру Акишеву

### Жесткая политика НБ РК, пенсионная реформа и отношение к криптовалютам

Валерий Сурганов

Вчера глава Нацбанка Данияр Акишев, выступая на пресс-конференции в Астане, ответил на вопросы «Капитал.kz» по денежно-кредитной политике финансового регулятора, пенсионной реформе и отношении к криптовалютам, в частности к биткоину.

Так, комментируя ситуацию вокруг перманентных обвинений в адрес Национального банка, что он, дескать, суров и проводит такую же суровую политику по отношению к участникам рынка, глава Нацбанка несказанно удивился.

«Насчет жесткой денежно-кредитной политики, я не знаю, кто такое определение дает. Когда Национальный банк снижает за полтора года свою базовую ставку с 17% до 10,25%, спросите у любого экономиста, – это жесткая денежно-кредитная политика или нет. А между тем Нацбанк снизил ставку почти в два раза. Поэтому, я думаю, что здесь не совсем правильная терминология используется отдельными людьми и все начинают подхватывать это как некую истину в последней инстанции», – ответил на наш вопрос Данияр Акишев.

[Продолжение на стр. 3]

Цифра номера

**5 коворкингов в Казахстане для фрилансеров и не только**

Подробнее [Стр.8]

Спикер номера

**Энтони Эспина, председатель правления АТФБанка**

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

**«Даже если из казахстанско-китайских проектов состоится только треть – они сильно изменят структуру взаимосвязей в экономике ЕАЭС»,**

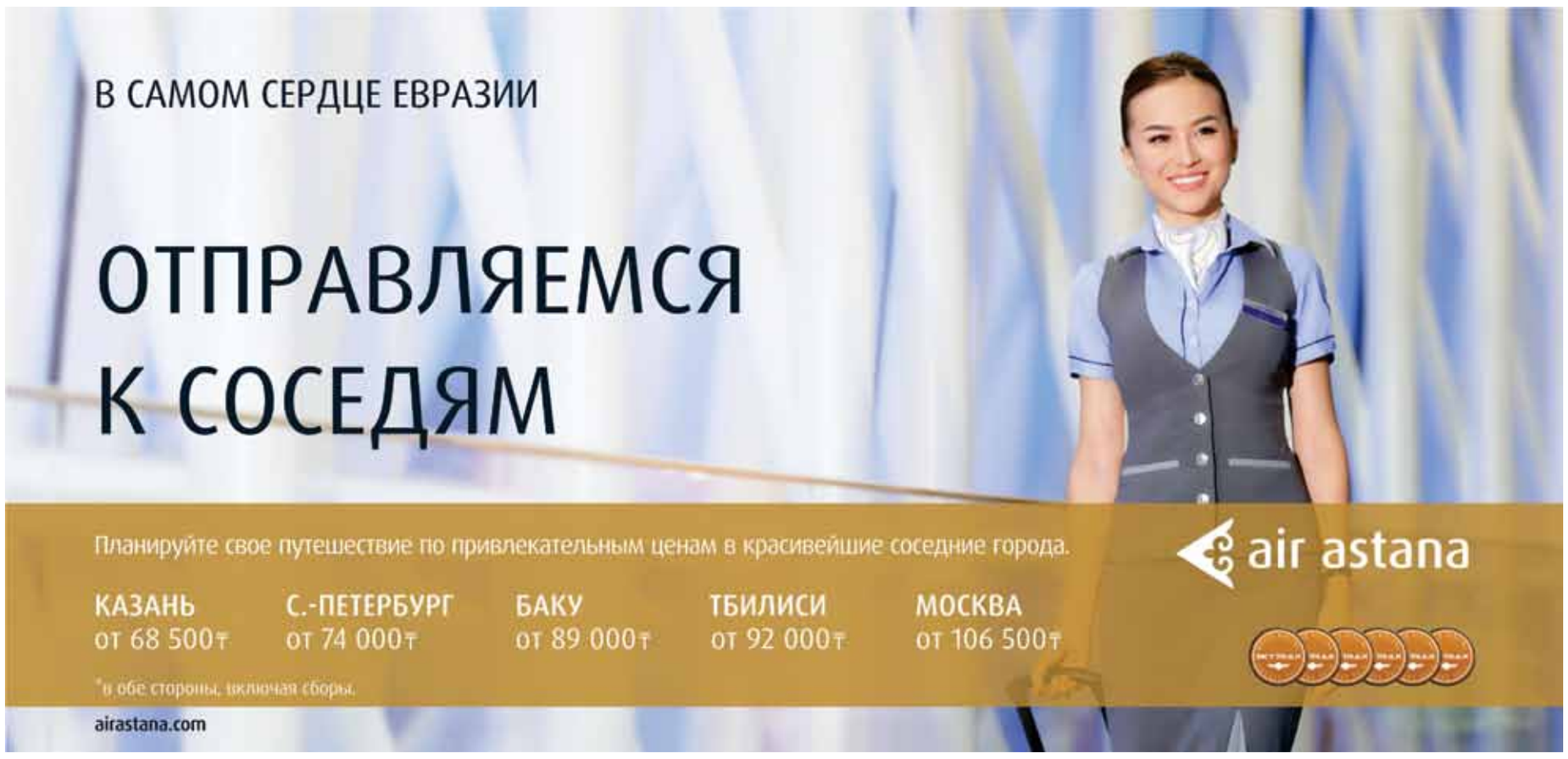
– Александр Караваев, научный сотрудник Института экономики РАН

Подробнее [Стр.7]

Акцент

**Какие инструменты предлагает рынок для решения жилищного вопроса**

Подробнее [Стр.4]

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

#### ОДОБРЕН ПРОЕКТ БЮДЖЕТА АСТАНЫ

На заседании Общественного совета Астаны одобрен проект бюджета столицы на 2018-2020 годы в размере 875 млрд тенге. Общий объем местного бюджета города Астаны на 2018-2020 годы запланирован в сумме 875 млрд тенге, в том числе на следующий год – 346 млрд тенге, с учетом трансфертов из республиканского бюджета – 103,5 млрд тенге. На 2019 год – 257,2 млрд тенге, 2020 год – 272,3 млрд тенге. «Проект бюджета по поступлениям на 2018 год определен: по собственным доходам в объеме 242,6 млрд тенге, с ростом к утвержденному бюджету 2017 года на 30 млрд тенге, или на 14%, в том числе по налоговым поступлениям в объеме 238,9 млрд тенге, с ростом на 30,6 млрд тенге, или 14,7%. По поступлениям от продажи основного капитала в объеме 2,6 млрд тенге, с ростом на 0,2 млрд тенге, или 10,4%», – сообщил руководитель управления экономики и бюджетного планирования Ергали Егемберды.

#### В КАЗАХСТАНЕ ПРЕДЛОЖИЛИ СОЗДАТЬ АГРАРНЫЙ БАНК

В Казахстане необходимо внедрить многоуровневую систему сельскохозяйственного кредитования или аграрный банк, а также сформировать на базе сельских кредитных товариществ кооперативные финансовые союзы. Об этом в ходе правительственного часа в мажилисе заявил председатель Комитета палаты по аграрным вопросам Сапархан Омаров. По мнению депутата, обладание всеми необходимыми для сельского хозяйства ресурсами уже не является гарантом успешности. Лидирующие позиции на рынке занимают страны, сумевшие провести грамотную политику по модернизации своего агропромышленного комплекса. По словам Сапархана Омарова, в РК сложилась такая практика, когда агропродовольственные программы, выделяемые субсидии и дотации не всегда приводят к цели. Не способствуют стабильности и часто вносимые корректировки в действующую программу развития АПК. Депутат подчеркнул, что проблему низкой доступности финансирования субъектов АПК условно можно разделить на две составляющие – получение кредитов и сбыт продукции по справедливым ценам. При этом Сапархан Омаров признал, что одним из ключевых вызовов для казахстанских аграриев является снижение объемов финансирования субъектов АПК банковским сектором.

## КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

**АСКАРБЕК УИСИМБАЕВ**
\+ назначен заместителем акима Акмолинской области

**БАКЫТ КУРМАНБАЕВ**
\+ назначен заведующим Отделом военной безопасности и обороны Совета безопасности РК

**ЕРБОЛАТ ДОСАЕВ**
\+ назначен председателем совета директоров АО « Фонд развития предпринимательства «Даму»

**ЕРБОЛ ЖАКСЫЛЫКОВ**
\+ назначен руководителем управления предпринимательства и промышленности Акмолинской области

**ЕСЕНГАЗЫ ИМАНГАЛИЕВ**
\+ назначен руководителем управления образования Карагандинской области

**ИГОРЬ ГОНЧАРОВ**
\− досрочно прекратил полномочия члена совета директоров АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» («РД КМГ»)

**КАНАТ САРСЕМБАЕВ**
\+ назначен руководителем аппарата акима СКО

**МАДИЯР КОЖАХМЕТ**
\+ назначен заместителем акима СКО

**ОЛЕГ КАРПУШИН**
\+ избран в состав совета директоров АО «Разведка Добыча «КазМунайГаз» («РД КМГ»)

# Нацбанк ужесточит валютный контроль

## Регулятор хочет знать, в каких целях банки покупают и продают валюту

**Аскар Муминов**

Нацбанк в рамках Закона «О валютном регулировании и валютном контроле» намерен ужесточить правила игры на финансовом рынке в связи с его открытием для иностранных компаний, при этом заверив, что от либеральной модели никто отказываться не собирается. Эксперты называют страхи регулятора чрезмерно преувеличенными, так как в нынешних условиях казахстанский валютный рынок интересен крайне ограниченному числу иностранных игроков.

Глава Нацбанка Данияр Акишев сообщил по итогам презентации в мажилисе проекта Закона «О валютном регулировании и валютном контроле», что, по сути, сам действующий режим никто менять не собирается. Со вступлением Казахстана в ВТО открываются новые сферы деятельности для коммерческого присутствия на внутреннем рынке филиалов иностранных нефинансовых организаций, с декабря 2020 года доступ на казахстанский рынок финансовых услуг получат филиалы иностранных банков и страховых организаций. В связи с этим планируется усовершенствовать валютный контроль.

### Нацбанк хочет всех сделать резидентами

Основные новшества включают изменение статуса валютного резидентства филиалов иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Казахстане, через образование юридического лица, учреждения в соответствии с Налоговым кодексом РК в рамках реализации общей для всех филиалов иностранных организаций концепции резидентства. Проектом закона предусмотрен более полный охват валютных операций статистическим мониторингом с одновременным упрощением процедур проведения таких операций и сбора информации по ним.

Как сообщил регулятор, одновременно для данных филиалов сохранен либеральный принцип осуществления валютных операций. Также предусмотрены исключения из действующего валютного регулирования по валютным операциям, проводимым в МФЦА и МЦПС «Хоргос».

### 30% крупных сделок в валюте в РК – спекуляции?

Директор департамента платежного баланса и валютного регулирования Национального банка РК Айгуль Боранбаева пояснила необходимость принятия закона тем, что каждый месяц более 30% от всех крупных покупок валюты составляют покупки не с целью погашения обязательств по контракту с нерезидентом РК, а в иных целях. За этими операциями и хотят следить более пристально. Контроль будет усилен именно за крупными покупками в уполномоченных к принятию участия в торгах банках, которые как исполняют клиентские заявки, так и покупают валюту на собственные нужды.

Предполагается, что сделки, по которым финансовый заем резиденту в Казахстан не возвращается, должны быть доступны для правоохранительных органов. В Нацбанке обещают, что других мер ужесточения не ожидается.

В целом законопроектом предусмотрено сохранение принципов либерального валютного режима и действующих информационных инструментов валютного регулирования, поэтому его принятие не повлечет отрицательных социально-экономических последствий. «Принятие законопроекта позволит улучшить статистический мониторинг трансграничного движения капитала, оптимизировать основные процедуры режимов валютного регулирования, минимизировать риски безналичных и наличных конверсионных операций, реализующихся как в предпринимательской деятельности и операциях населения, так и на макроэкономическом уровне», – сообщила Айгуль Боранбаева.

### Вопрос реальной конкуренции – риторический

Экономический аналитик Алмас Чукин сказал «Капитал.kz», что сейчас банковский сектор, за исключением двух-трех банков, испытывает огромные трудности, и визит премьер-министра Бакытжана Сагинтаева на этой неделе по данному вопросу в Алматы – еще одно доказательство серьезности проблем. Поэтому вопрос о готовности казахстанского банковского сектора конкурировать с иностранными банками – риторический, считает он.

По словам Алмаса Чукина, казахстанские банки не готовы конкурировать друг с другом, а не только с «Сити» или «Дойчебанком». Но есть и другой вопрос: готовы ли иностранные банки заходить покрупному на казахстанский рынок. Пока, наоборот, почти все они покинули страну, отмечает эксперт.

Возможно, иностранные банки ушли из Казахстана из-за нынешних ограничений, возможно, они вернутся, когда можно будет просто открыть филиал и работать через него. «Мой личный прогноз, что мы увидим ряд иностранных игроков, но они будут заниматься только «своими» клиентами и только своими операциями. К примеру, турецкому банку есть прямой смысл зайти недорого на наш рынок и обслуживать турецких клиентов, работающих в Казахстане», – сказал Алмас Чукин.

Он считает, что правила мониторинга необходимо менять, поскольку филиал иностранного банка – это совершенно новое явление, это не казахстанское юрлицо в обычном понимании.

«Что означает налоговое резидентство? Базово это то, что вы ведете бизнес на территории Казахстана и получаете доход из местных источников. Но доход – вещь сложноуловимая. Иностранный банк выдал, к примеру, кредит автовокзалу в долларах и тенге. Поскольку кредит большой, он его разделил со своими партнерами за рубежом, еще два банка дали часть денег. Как налоговикам обложить доход от этой сделки?» – задается вопросом эксперт.

Алмас Чукин подчеркнул, что доход в виде процентов получает местный филиал иностранного юрлица. У него есть расходы здесь и расходы там. У него есть доход, передаваемый партнерам по сделке. Есть курсовая разница валют.

«Возникают вопросы: где здесь доходы, а где расходы? Какие расходы можно считать относящимися к сделке? И в конце – доходы минус расходы должны показать прибыль. С какой прибыли брать налог? Вот это только один срез данной проблемы. А рынок ценных бумаг? Там еще сложнее. Поэтому надо менять и надо перенимать опыт других стран. Другого пути нет», – прокомментировал спикер.

### Нацбанк играет на опережение

Директор группы финансовых организаций Fitch Ratings Роман Корнев также считает, что интерес западных банков к казахстанскому рынку сейчас весьма ограничен, что подтверждается продажами дочерних банков в последние годы. Несколько повысить этот интерес, по его словам, мог бы только существенный рост цен на нефть. Крупные российские госбанки уже присутствуют в Казахстане и новые возможности в рамках ВТО для них мало что меняют. Китайские банки заинтересованы преимущественно в кредитовании крупного казахстанского бизнеса и государственных инфраструктурных проектов, то есть той сферы, где они и так присутствуют на первых ролях, и в которой казахстанские банки существенной роли не играют.

«Нацбанку необходимо владеть полным контролем над валютными операциями, чтобы пресекать несанкционированный вывод капитала из страны, что является важной составной частью национальной экономической безопасности», – сказал Роман Корнев. Такой контроль должен распространяться на любые финансовые учреждения, осуществляющие трансграничные операции с капиталом. «В перспективе не должно сложиться возможности для обхода валютного контроля через филиалы иностранных финансовых организаций, и Нацбанк своевременно принимает меры для снижения рисков вывода капитала в будущем», – считает он.

### Важно не дойти до «ручного управления» валютным рынком

Старший аналитик инвестиционной компании «Альпари» Анна Бодрова отметила, что определенная модификация валютного регулирования с расширением активности нерезидентов, безусловно, необходима. Это вполне укладывается в рамки совершенствования финансовой системы и надзора за ней. Но при этом очень важно, считает она, чтобы регулирование и его механизмы не скатились в формат «ручного управления», когда рынок сам не знает, где границы закона и нормы права.

«Упрощенный сбор информации нужен Нацбанку для усиления контроля за валютными операциями. В этом нет ничего особенно примечательного. Предполагается, что увеличение активности как резидентов, так и нерезидентов способно спровоцировать поток не слишком прозрачных операций. Усиление надзора Нацбанка за валютным рынком и потоками капитала уберет лишний риск из банковской и финансовой систем», – заключила Анна Бодрова.

# 5 услуг, которые можно оплатить через eGov

**Тлек Ерсаин**

Как часто нам приходится отправляться чуть ли не на другой конец города, чтобы заплатить штраф за нарушение правил дорожного движения, налог на транспорт или государственную пошлину? Да получение удостоверения личности. Оказалось, что все это можно сделать онлайн. Семь лет назад на портале электронного правительства eGov появились первые транзакционные услуги с возможностью проведения онлайн-платежей. За это время платежи через eGov превысили отметку в 41,5 млрд тенге, притом что только за 9 месяцев этого года проведено операций на сумму более 12,5 млрд тенге. По данным, предоставленным «Национальными информационными технологиями», чаще всего в режиме онлайн оплачивают штрафы за нарушение правил дорожного движения, на долю которых приходится 84% платежей, или более 10,5 млрд тенге. На сегодняшний день с помощью eGov можно оплатить почти 50 услуг. «Капитал.kz» рассказывает о пяти из них, которые будут наиболее интересны бизнесменам и предпринимателям.

### Оплата мобильной связи

Сразу оговоримся, что в целях безопасности проведения интернет-транзакций часть банков устанавливает лимиты на платежных карточках. В случае если у пользователя возникли проблемы с осуществлением онлайн-платежа, ему следует обратиться к менеджеру своего банка. Оплатить услуги мобильной связи через портал электронного правительства eGov можно так: перейти по кнопке «Оплатить онлайн», выбрать оператора мобильной связи и ввести номер мобильного телефона, а также сумму платежа. Если пользователь не авторизован на портале, то, помимо вышеуказанных действий, он должен ввести свой ИИН. К оплате принимаются платежные карты Visa, Visa Electron, Mastercard, Maestro/Cirrus всех банков. Оплата картами American Express доступна только для клиентов АО «Казкоммерцбанк». Получение чека доступно только после авторизации в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг»).
**Размер оплаты:** от 50 до 15 000 тенге
**Зачисление средств:** перевод денег на личный счет происходит моментально

### Оплата штрафов за нарушение ПДД

Теперь для оплаты штрафов можно воспользоваться услугами портала электронного правительства через поиск нарушений по номеру знаку авто. Сделать это можно так: авторизоваться на портале и пройти по ссылке «Транспорт и коммуникации». В новой вкладке выбрать «Поиск нарушений по номеру машины и номеру технического паспорта». В случае наличия штрафа перейти по кнопке «Оплатить», выбрав один из предложенных способов оплаты. С чеком об оплате можно ознакомиться в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг»).
**Размер оплаты:** сумма штрафа и комиссия в размере 100 тенге

### Государственная пошлина за получение удостоверения личности

Электронный чек об оплате государственной пошлины за получение удостоверения личности можно получить через портал электронного правительства следующим образом: авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Оплатить онлайн». Вторым шагом станет указание налогового органа (код назначения платежа) и выбор одного из предложенных способов оплаты. После ввода данных платежной карты (номер, ФИО владельца, срок действия и CV-код) в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг») можно будет ознакомиться с чеком об оплате и предъявить его по месту требования.
**Размер оплаты:** 0,2 МРП. Комиссия при оплате через портал – 100 тенге

### Оплата налога на транспорт физических лиц

Для получения этой услуги пользователь должен авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Оплатить онлайн». В новом окне нужно выбрать тип транспорта, налоговый орган (по месту регистрации автомобиля) и налоговый период, а также указать VIN-код автомобиля и сумму налога. Оплатить услуги можно одним из предложенных на портале способов онлайн-оплаты. По итогам действий в «Личном кабинете» (в разделе «История оплаты услуг») пользователь сможет ознакомиться с чеком об оплате, а также предъявить его в налоговом комитете для подтверждения факта оплаты. Стоит учесть, что оплата налога на транспорт должна производиться только владельцем авто под своей авторизацией на портале eGov.
**Размер оплаты:** сумма, указанная в уведомлении налоговых органов

### Оплата пени, штрафа, недоимки за налоги физических лиц

Для этого необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Оплатить онлайн», после чего откроется новое окно, где нужно выбрать вид налога, налоговый орган и начисление платежа. Кроме этого, здесь же надо указать налоговый период и сумму к оплате. На портале можно выбрать один из предложенных способов онлайн-оплаты, после чего ввести данные платежной карты: номер, ФИО владельца, срок действия и CV-код. С данными об оплате можно ознакомиться в «Личном кабинете» в разделе «История оплаты услуг».
**Размер оплаты:** сумма, указанная в уведомлении налоговых органов

# Виталий Несис: «Недра Казахстана и России таят в себе много приятных сюрпризов»

## Глава золотодобывающей компании Polymetal рассказал о цифровизации отрасли

**Елена Тумашова**

Существует мнение, что в советской золотодобыче в разработку брались месторождения с содержанием минимум 5-7 граммов золота, меньше – даже не рассматривались. «В СССР не было кучного выщелачивания и это сразу существенно поднимало порог содержаний, обеспечивающий рентабельность золотых месторождений. Не применялась горная техника значительного размера, соответственно, не было огромных золотых карьеров – таких, как на Варваринском. И не было технологии цианирования с угольной сорбцией, то есть полупродукт с золотоизвлекательных фабрик отправлялся на дальнейшую переработку», – Виталий Несис, главный исполнительный директор Polymetal International, объясняет, почему планка качества сырьевой базы была столь высокой.

За последние 25-30 лет технологический прогресс существенно сдвинул вниз минимальное содержание, при котором отработка золотого месторождения является экономически оправданной. Сейчас в отрасль активно проникают новые технологии, хотя по сравнению с другими секторами горно-металлургического комплекса золотодобыча пока запаздывает.

«Для того чтобы качественно внедрить цифровые технологии на промышленном объекте, нужно на старте инвестировать в систему сбора данных. Но горные предприятия территориально разобщены, и вложения поэтому очень существенны. И при этом их объем несильно зависит от размера: дигитализация 40-тонного и 240-тонного самосвала обходится приблизительно в те же деньги. Соответственно, доходность инвестиций в подобные проекты на крупных предприятиях намного больше», – говорит собеседник.

В интервью деловому еженедельнику «Капитал.kz» глава компании, владеющей в Казахстане месторождениями Варваринское, Комаровское и проектом «Кызыл», рассказал, как в целом чувствует себя золотодобывающая отрасль и готова ли она к индустрии 4.0. А также: почему Polymetal интересны big data, какова персональная мечта Виталия Несиса и видит ли он перспективу в запуске беспилотной горной техники на проектах компании в Казахстане.

### Казахстан впечатляет динамикой роста

**– Виталий Натанович, что сейчас происходит с золотодобычей в мире?**

– В этом году налицо достаточно интересная тенденция: с одной стороны, отрасль за пределами КНР демонстрирует небольшой рост – около 1,5-2% в год, а с другой, производство золота в Китае по итогам первого полугодия снизилось на 10%. Для меня оба факта стали несколько неожиданными. Примерно год назад я предполагал, что производство золота в мире будет снижаться примерно на 1% в год. Но динамика в таких регионах, как Австралия и Северная Америка, да и Россия, продемонстрировала высокую гибкость отрасли. Ну а падение в Китае, о котором многие говорили, произошло намного быстрее. Соответственно, если «сложить» Китай с не-Китаем, то получается, что по итогам года роста, скорее всего, не будет, будет стабильное производство. Я же продолжаю придерживаться мнения, что если не в этом году, то в следующем мировое производство золота начнет снижаться.

**– Ситуация в Китае с чем связана?**

– С истощением собственной сырьевой базы. Примерно за 20 лет страна по объемам производства выросла со 100 до почти 430 тонн. Это связано с очень интенсивным вводом в эксплуатацию уже известных месторождений. Открывались и новые, но геологоразведка просто не успевала за темпами эксплуатации сырьевой базы.

**– В последние годы мировая добыча показывала рекорды. Есть мнение, что ситуация уже не повторится. Согласны?**

– В каких-то странах повторится, надеюсь, в России. В этом году страна идет на очередной рекорд. Также динамично выглядит производство в некоторых развивающихся странах, прежде всего, в Африке и Латинской Америке. Буркина-Фасо, Мексика, Перу – рекорды ставят именно они.

**– А Казахстан?**

– Динамика по сравнению с прошлым годом впечатляющая – плюс 15%.

### Почему нужно делать ставку на внешние инвестиции?

**– Проблема истощения месторождений как будет решаться в мире и в Казахстане в частности?**

– Есть только один путь – увеличение объемов геологоразведки и применение современных технологий геологоразведочных работ. Правда, в некоторых странах плотность изучения территории уже такова, что надеяться на новые значительные открытия не приходится. Казахстан, как и Россия, с этой точки зрения в выгодной ситуации: территория существенно недоизучена, особенно если принять во внимание доступные новые технологии. Недра Казахстана и России однозначно таят в себе много приятных сюрпризов. Но нужно ими заниматься – инвестировать.

**– Два года назад мы с вами говорили о проблемах геологоразведки в Казахстане. Есть изменения в этом вопросе?**

– В мажилис недавно поступил проект Кодекса «О недрах и недропользовании». Посмотрим, что попадет в итоговый вариант. Пока этот документ демонстрирует существенный прогресс по сравнению с тем, что было. Однако хотелось бы большего. Но даже если его примут в нынешнем варианте, это серьезное подспорье для всей геологоразведочной отрасли Казахстана.

**– Кодекс стимулирует привлечение инвестиций?**

– Это его основная задача. Изменение существующего законодательства потребовалось как раз потому, что инвестиции в геологоразведку, особенно разведку ранних стадий, которая формирует долгосрочный задел по сырьевой базе, находятся на достаточно низком уровне и в Казахстане, и в России. В первую очередь, частные.

Наши страны выбрали разные пути. В России сделали ставку на государственные инвестиции в так называемые съемочные работы, Казахстан принимает новый кодекс и активизирует государственно-частное партнерство. Лично мне подход Казахстана импонирует несколько больше. Polymetal, например, подписал меморандум с «Казгеологией» о площадном дистанционном аэрогеофизическом изучении достаточно крупной территории в Костанайской области, уже заключили контракт, идут работы. Надеюсь, после принятия нового кодекса такие проекты станут более доступными, и уверен, что недропользователи обязательно этой возможностью воспользуются.

**– Ожидаете приток иностранных или местных инвестиций?**

– Я бы сделал ставку на внешние инвестиции.

**– То есть внутренним инвесторам золотодобыча в Казахстане неинтересна?**

– Разумные объемы геологоразведки пропорциональны площади, а Казахстан очень большая страна. Собственный инвестиционный потенциал пропорционален населению, которое в Казахстане не очень большое. Такую огромную территорию освоить собственными инвестиционными ресурсами сложно.

**– В Костанайской области у вас Варваринское и Комаровское. Не хотите выходить за пределы?**

– Мы всегда руководствуемся принципом «от существующего присутствия» и сейчас работаем в двух областях – Костанайской и Восточно-Казахстанской (здесь находится проект «Кызыл» с месторождениями Бакырчик и Большевик – прим. ред.). В меньшей степени присутствуем в Карагандинской, где у нас месторождение Долинное. Нужно понимать, что одна область в Казахстане по доступной для геологоразведки территории сопоставима с двумя африканскими странами. Цель

Polymetal – качество месторождений и географическая концентрация, а не распыление по огромной территории страны.

### Где золотодобыче искать точки роста?

**– Каким образом ослабление тенге сказалось на предприятиях отрасли? Накопили ли золотодобытчики запас прочности?**

– Не стану говорить за всех. Для Polymetal ослабление национальной валюты сыграло положительную роль: улучшило структуру себестоимости и позволило сохранить не только текущую деятельность, но и продолжать инвестиции в развитие производственных мощностей.

**– Какие точки роста для отрасли в Казахстане вы видите?**

– Первая – открытие новых месторождений с использованием площадных методов геологоразведки, прежде всего аэрогеофизики. Вторая – распространение идеологии хабов на другие действующие фабрики. Недозагруженных перерабатывающих мощностей в Казахстане достаточно. Но собственникам и менеджерам необходимо преодолеть устаревшие представления, что переработка чужих руд – это рискованно и неприбыльно, и активно двигаться в этом направлении.

### Нейронные сети помогут золотодобыче

**– Казахстан взял курс на индустрию 4.0. Насколько золотодобывающая промышленность «поддается» дигитализации?**

– Дигитализация – одно из основных направлений повышения эффективности в глобальной горнодобывающей отрасли. Polymetal отстал от этого тренда, но сейчас активно наверстывает упущенное. Кстати, использование цифровых технологий – одна из основных тем научно-производственной конференции, которую мы провели недавно в Астане.

Из перспективных направлений, которые могут быть сравнительно быстро применены как на «Кызыле», так и на Варваринском и Комаровском, могу отметить оптимизацию использования парка горной техники через машинное обучение и алгоритмы, например, нейронные сети. Этим сейчас вплотную занимаемся, недавно провели первые встречи с компаниями, которые активно работают в данном направлении. Думаю, это – краткосрочный горизонт планирования в части цифровых технологий.

А более долгосрочный – удаленное управление парком техники и цифровая диспетчеризация всего потока руды: от геологического изучения до готовой продукции.

Интересным, но более сложным направлением, представляется использование big data для выявления закономерностей в эксплуатации оборудования, чтобы повысить коэффициент технической готовности и предотвращать аварии.

**– Можно ожидать, что уже в такое-то время на Варваринском или Кызыле появятся беспилотные самосвалы и экскаваторы?**

– Лично мне это направление кажется больше рекламным, а не объективно целесообразным с экономической точки зрения. Практика показывает, что если убрать человека из кабины, производительность снижается на 20-25%. Потому что оператор, управляя тяжелым механизмом, ориентируется не только на зрение. Очень большое значение имеет звук и самое главное – осязание: как машина повернулась, «напряглась», как давление на ковш чувствуется в кабине. Опытный оператор в таком случае на подсознательном уровне меняет угол атаки ковша, усилие подачи. Все эти адаптивные действия становятся невозможными при вынесении человека за контур оборудования. Если цель безопасность производства, мы, безусловно, готовы это сокращение эффективности принять. Если цель просто похвастаться – нет.

Куда перспективнее после полной цифровизации парка самосвалов собрать большое количество сырых данных о движении техники. В каждый момент времени записывать скорость, нагрузку на двигатель, расход топлива, уклон и сопротивление дороги, чтобы потом вывести не теоретические, а эмпирические закономерности между различными факторами. И на их основании вывести оптимальный угол уклона дороги, скорость движения, интенсивность торможения. Вот это интересно. Потому что перемещение горной массы в самосвале на наших казахстанских предприятиях, особенно на Кызыле, это значимый элемент себестоимости.

### Опытный оператор почувствует… Но почему тогда машина?

**– В Астане вы провели научно-производственную конференцию для молодых специалистов. Готовы ли вы внедрять их идеи и внедряли ли что-то с прошлых конференций?**

– В прошлом году прозвучало две или три идеи, но они были достаточно локальные и недостаточно амбициозные, поэтому в призеры не прошли. В этом году интересными лично мне были темы по виртуализации как способе снижения затрат, автоматизации производственных процессов. Вообще, мы предлагаем много проектов по автоматизации, но далеко не всякая автоматизация является дигитализацией. Потому что автоматизировать что-то можно и в Excel.

**– Автоматизация – это ведь индустрия 3.0.**

– Автоматизация – это больше описательная, может быть, предсказательная аналитика. Вы собрали данные, вывели на экран, техника их учла и говорит: вот так будет. Но реальная мощь дигитализации не в описательной и предсказательной, а в предписательной аналитике. Получили данные, проанализировали, и автоматический контур обратной связи выдал руководящее указание.

Моя персональная мечта: мельница работает, с нее в режиме реального времени собирается 25 параметров, и вдруг у оператора начинает мигать красная лампочка: «Немедленно сделайте вот это, иначе риск остановки или превышения допустимый порог». А в идеале – техника сама поменяет подачу воды в мельницу и проинформирует об этом оператора. Человеческий фактор таким образом исключается.

Понятно, что опытный оператор сам накапливает информацию на основе того, какие у него в опыте были аварийные остановки, что им предшествовало. Хороший специалист в состоянии почувствовать, что что-то идет не так, провести корректировку. Но иногда почувствует, иногда – нет, иногда человек достаточно опытный, а иногда, может быть, он просто спать хочет на ночной смене. Машина в этом смысле стабильнее. Но и для того чтобы ее обучить, как человека, нужно собрать огромное количество данных. Вот это и есть индустрия 4.0. А не просто вывести на экран мнемосхему с массовым балансом руды и воды. Это даже не 3.0, это 2.0.

Минералогический скрин-анализ тоже интересен, это фактически big data применительно к горно-металлургическому комплексу – экспресс-определение технологичности (способности поддаваться переработке, – прим. ред.) конкретной руды. Сейчас это в значительной степени искусство, потому что сырье неоднородное. Если собрать большой массив данных по индивидуальным пробам и обобщить, не нужно потом каждый раз прогонять индивидуальную пробу через полноценный лабораторный цикл. Хорошая экономия времени. Быстро собрал 10-15 характеристик, сравнил их с глобальной статистикой и получил выводы по технологическим параметрам руды и, главное, итоговый – нужно ее на фабрику везти или нет.

Подытоживая, скажу, что дигитализация – это технологический уклад, который в состоянии существенно повлиять на экономику традиционного горнодобывающего предприятия. И Polymetal обязательно будет этим заниматься, в том числе в Казахстане.

# Три вопроса Данияру Акишеву

[Начало на стр. 1]

Председатель НБ РК убежден, что финрегулятор как раз-таки ослабляет денежно-кредитную политику.

«Вот если бы мы поднимали ставки, вот тогда бы речь шла о том, что Нацбанк что-то ужесточает», – парировал Данияр Акишев.

Тем не менее он обратил внимание на то, что в условиях низких ставок на фоне того уровня инфляции, который сегодня имеется в Казахстане, мы все равно видим, что переток денег в реальный сектор экономики происходит далеко не всегда.

«Но проблема здесь не в ставках, а в том кредитном риске, который находится в реальном секторе экономики», – заверил глава НБ РК.

Он разъяснил свою позицию, приведя в качестве примера программу оздоровления банковского сектора. Например, чтобы кредитовать экономику, каждый банк должен обладать неким капиталом – буфером, чтобы брать на себя риск кредитования. Но оно сейчас не растет, ведь, оценивая риски, банки понимают, что не в состоянии расширять кредитование реального сектора. Для этого вначале нужно решить проблему капитала.

Причем уже сейчас Нацбанк одобрил вхождение в программу 4 ББУ: деньги на докапитализацию «четверки» уже находятся в процессе оформления. Притом что сам характер и схема выделения государственных денег на помощь банкам тем более не дают оснований заподозрить Нацбанк в излишней жесткости и суровости.

Таким образом, финрегулятор на возвратной основе войдет в капитал второго уровня коммерческих банков в виде субординированных облигаций. Это означает, что, действительно, капитал банков улучшается и это дает им возможность признать их убытки, которые накопились в последнее время. Акционеры банков в ответ берут на себя обязательства – они должны в течение пяти лет половину той суммы, которую предоставило государство, влить в виде денежных инвестиций в свои банки. А это достаточно серьезные суммы.

«К тому же банки обязаны по плану надзорных мероприятий обеспечить ту политику, которую мы считаем наиболее правильной и наиболее ответственной. Не должно быть кредитов, выдаваемых связанным сторонам, не должно быть кредитов без залогов и т.д. Банки согласились с этим. Но если вдруг какой-то из банков не выполнит эти требования, у этих субординированных облигаций, которые Нацбанк приобретает у них, имеются свойства – перевернуться в капитал первого уровня, что по сути будет означать, что эти банки перейдут под контроль государству. Но, я не думаю, что акционеры этих банков испытывают желание потерять свой бизнес. Я полагаю, что они начнут выполнять все обязательства регулятора и работать над восстановлением кредитования экономики», – разъяснил ситуацию Данияр Акишев.

Что касается Bank RBK, то председатель Нацбанка не пролил свет на его дальнейшую судьбу, ограничившись лишь сухим комментарием о продолжающихся переговорах между акционерами, кредиторами и самим финансовым регулятором.

В то же время, отвечая на наш вопрос о перспективах допуска к управлению вкладами в Едином накопительном пенсионном фонде (ЕНПФ) частных управляющих компаний, Данияр Акишев назвал эту идею не только правильной и полезной, но и весьма своевременной. По его словам, ЕНПФ может оставаться единым учетным центром, единым окном для всех вкладчиков, но одновременно использовать те опции, которые были при предыдущей модели пенсионной системы, когда в Казахстане действовал конкурентный рынок между накопительными пенсионными фондами.

«Я считаю, что этот микс с учетом тех ошибок, которые были сделаны, позволит создать нормальную систему. Поэтому мы все эти предложения направили в правительство Казахстана, там сейчас на площадке Совета по экономической политике мы ведем интенсивное обсуждение оптимальной модели будущего управления ЕНПФ», – прокомментировал Данияр Акишев.

Интересно, что наряду с разнообразием в управлении ЕНПФ, глава Нацбанка предложил допустить и определенное микширование денежных пенсионных средств по принципу мультивалютных корзин. То есть часть пенсионных накоплений хранить в иностранной валюте, часть – в национальной. Более того, несвоевременный перевод части пенсионных сбережений граждан в иностранную валюту Данияр Акишев посчитал оплошностью, которая требует своего исправления.

«Должен сохраняться баланс. Мы считаем, что если треть пенсионных активов граждан будет инвестирована в иностранную валюту, то мы сможем защитить пенсионные накопления от любых будущих рисков. К сожалению, это не было сделано раньше, но мы делаем это сейчас, для того чтобы пенсионные активы были в сохранности и никакие риски на них не влияли», – сказал он.

Напоследок, отвечая на вопрос «Капитал.kz» об обновлении исторического максимума биткоина на уровне более $6,1 тыс. и чем рынок криптовалют может грозить экономике Казахстана, Данияр Акишев честно признался, что он до сих пор не совсем понимает, что такое криптовалюта.

«Это инструмент, который не имеет нормального эмитента, не имеет единого централизованного органа и, скорее всего, он не подкреплен ничем. Его стоимость основана на спекулятивных операциях. Поэтому обеспечить дальнейшую сохранность тех активов, которые люди инвестируют или хотят инвестировать в подобного рода криптовалюты, как биткоин, сейчас не берется никто. И если вдруг произойдет падание этого пузыря, то что будет происходить с теми людьми, которые инвестировали деньги в биткоин?! Я догадываюсь, что они могут прийти к государству и спросить: почему вы нас вовремя не предупредили. Поэтому я сейчас предупреждаю: эти операции несут большой риск», – ответил глава Нацбанка.

Более того, по признанию Данияра Акишева, Нацбанк уже отправил свои предложения в кабмин: финрегулятор требует запретить рассчитываться за криптовалюту в тенге и закрыть компании, которые генерируют биткоин или другие криптовалюты.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### КАЗАХСТАН

### АЭРОПОРТ АСТАНЫ ПОЛУЧИТ ДОПОЛНИТЕЛЬНО 5 МЛРД ТЕНГЕ

На строительство дополнительной инфраструктуры пассажирского терминала «Международного аэропорта Нурсултан Назарбаев» в 2017 году из средств Нацфонда выделено 5 млрд тенге. Об этом на заседании правительства сообщил министр национальной экономики Тимур Сулейменов. «На строительство дополнительной инфраструктуры пассажирского терминала международного аэропорта в 2017 году из средств Нацфонда выделено 5 млрд тенге. По состоянию на 1 октября 2017 года средства в размере 3,5 млрд тенге перечислены на счета аэропорта и освоены в полном объеме. Оставшиеся 1,5 млрд тенге в соответствии с предписанием Комитета внутреннего государственного аудита Министерства финансов РК будут перераспределены на другие бюджетные программы», – отметил Тимур Сулейменов. Ранее в Комитете гражданской авиации Министерства по инвестициям и развитию РК сообщили, что теперь из Астаны выполняют международные полеты 19 авиакомпаний: 17 иностранных и 2 казахстанские по 29 международным маршрутам.

### Б. САГИНТАЕВ ВСТРЕТИЛСЯ С БИЗНЕС-СООБЩЕСТВОМ

Актуальные вопросы малого и среднего бизнеса были обсуждены в ходе встречи премьер-министра РК Бакытжана Сагинтаева с представителями бизнес-сообщества и акима города Алматы. На ключевых моментах перспективного развития предпринимательства Алматы заострил внимание председатель правления «Атамекена» Аблай Мырзахметов. По его словам, в первую очередь необходимо обеспечить предпринимателям максимальный доступ к информации. «Нужна оцифрованная, понятная информация для бизнеса. Еще в 2015 году в Алматы был запущен портал, в котором содержится вся информация о генплане, красных линиях. Чтобы бизнес знал, где можно строить, у бизнеса должен быть ориентир. Теперь нужно включить в него информацию о доступе к инженерным сетям – свет, газ, вода и др. Это требование будет [с 1 января] к монополистам. Практически удалено, не обивая пороги акимата и ЦОНов, бизнес сможет получать информацию по конкурсам земельных комиссий. Все, что связано со стройкой, изменением целевого назначения, доступа к сетям, нужно получать тоже бесконтактно. Такой эксперимент уже есть в Кызылорде, Мангистау, в Алматы работа идет», – сообщил Аблай Мырзахметов.

### В ПЕТРОПАВЛОВСКЕ 200 ВКЛАДЧИКОВ ЖССБК ПОЛУЧИЛИ КВАРТИРЫ

В Петропавловске 200 вкладчиков Жилстройсбербанка въехали в новые квартиры. Для новоселов в эксплуатацию сдали сразу два дома на 126 и 75 квартир. Объекты построены в рамках программы «Нұрлы жол» по направлению местных исполнительных органов. 50% квартир были распределены среди вкладчиков Жилстройсбербанка (дочерняя организация холдинга «Байтерек»), остальные 50% среди тех, кто стоит в очереди на жилье в местном акимате. Однако они также являлись клиентами ЖССБК. «Наши новоселы на своем личном примере показали, что для покупки квартиры не обязательно быть высокооплачиваемым специалистом. Для этого достаточно иметь стабильный средний заработок и вовремя открыть счет в Жилстройсбербанке. Уникальная система жилищных строительных сбережений, которую реализует банк, и государственные программы позволяют нашим гражданам приобрести жилье по доступным условиям. Например, достаточно откладывать по 30-40 тыс. тенге, чтобы через три года собрать минимальную сумму первоначального взноса и уверенно участвовать в пулах», – пояснила директор филиала ЖССБК Райхан Абдрахманова. Отметим, что социальное жилье клиенты банка выкупили за счет жилищных, промежуточных и предварительных жилищных займов.

### ПЛАТНЫЕ ДОРОГИ ПРИНЕСУТ В БЮДЖЕТ ДО 45 МЛРД ТЕНГЕ

С 2018 года 6,5 тыс. километров автодорог в Казахстане планируется сделать платными. Планируемые ежегодные сборы составят около 30 млрд тенге к 2020 году, к 2023 году сборы увеличатся до 45 млрд тенге. Об этом на заседании правительства сообщил министр по инвестициям и развитию (МИР) РК Женис Касымбек. «К 2020 году планируемые ежегодные сборы составят порядка 30 млрд тенге, а уже к 2023 году протяженность платных дорог составит 10,4 тыс. км и сборы увеличатся до 45 млрд тенге, что позволит обеспечить нормативное содержание всей сети автодорог республиканского значения длиной в 23,5 тыс. км без выделения средств из бюджета», – рассказал Женис Касымбек. Министр отметил, что в декабре 2017 года планируется завершить разработку проектно-сметной документации по участкам автодорог Западная Европа – Западный Китай, Капшагай – Талдыкорган, Астана – Костанай – граница Российской Федерации, Актобе – Уральск – граница РФ, Атырау – Доссор – Бейнеу – Акжигит – граница Узбекистана, Щучинск – Кокшетау – Петропавловск – граница России, Астана – Павлодар – Омск, Актау – Бейнеу. А с 2018 года планируется начать монтажные работы. Кроме того, в конце первого квартала 2018 года планируется запустить в опытную эксплуатацию участок дороги Алматы – Хоргос длиной 295 км.

# Насколько жилье доступно в Казахстане?

## Какие инструменты предлагает рынок для решения жилищного вопроса

Елена Тумашова

Сегодня рынок предлагает казахстанцам множество вариантов приобретения собственных квадратных метров на первичном и вторичном рынках. Жилье не только эконом, но и более высокого класса можно приобрести по госпрограммам. Ипотека в стране начинает постепенно оживать – как говорят эксперты, за счет того, что государство через программу «Нұрлы жер» субсидирует процентную ставку по ипотечным займам. Предлагаются отдельные программы для разных категорий населения, например, для молодежи. Есть возможность участвовать в долевом строительстве – уже есть конкретные проекты, в частности у Жилстройсбербанка, также через программу «Нұрлы жер» по льготной ставке. Отметим, что на этой неделе от Фонда гарантирования жилищного строительства поступило предложение расширить понятие первичного жилья, включив в него долю в строящемся доме, и это расширит возможности программы «Нұрлы жер».

Деловой еженедельник «Капитал.kz» предложил экспертам обсудить тему доступности жилья в Казахстане и ответить на четыре вопроса: насколько квадратные метры доступны с точки зрения стоимости и финансовых инструментов, какую роль играют государственные жилищные программы. И самое главное – будет ли жилье становиться доступнее для казахстанцев.

### Как вы оцениваете доступность жилья в Казахстане с точки зрения стоимости?

Говоря о том, насколько жилье доступно в Казахстане, Мария Рен, управляющий партнер онлайн-сервиса для покупателей недвижимости Homsters.kz, предлагает исходить из сравнения динамики различных социально-экономических показателей, поскольку единых стандартов оценки доступности не существует.

«Ситуация непростая. С одной стороны, показатели уровня доходов населения растут. Например, среднемесячная номинальная заработная плата одного работника в тенге в 2015 году выросла на 4,1%, а в 2016-м – на 13,4%. С другой стороны, цены на недвижимость как на первичном, так и на вторичном рынках остаются достаточно высокими, что ограничивает возможности казахстанцев для решения жилищного вопроса», – говорит эксперт. При этом, по ее словам, ожидать заметного снижения цен ни до конца 2017 года, ни в 2018-м не стоит, а цены на первичном рынке и «вовсе останутся достаточно стабильными».

Ссылаясь на данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК, Евгений Вечков, директор риелторской компании «Этажи» в Алматы, отмечает, что уровень доходов большинства казахстанцев не соответствует уровню цен на жилье. «В 2017 году цена квадратного метра в крупнейшем городе Казахстана Алматы составляет в среднем 340 тыс. тенге. Для накопления на собственную квартиру среднестатистической казахстанской семье из трех человек требуется 10,6 года. В большинстве развитых стран семья может накопить на квартиру экономкласса за 3,5-4,5 года», – говорит эксперт.

По мнению Рустема Кыдыкова, директора департамента планирования и стратегического анализа Жилстройсбербанка, рынок недвижимости оживает, стоимость жилья снижается и все больше становится доступной для казахстанцев. Аргументируя свою точку зрения, он приводит данные по количеству сделок: согласно информации аналитического портала ranking.kz, в сентябре 2017 года количество сделок купли-продажи квартир и домов составило 21,8 тыс., в сентябре прошлого года – 16,9 тыс., меньше, чем в аналогичном периоде 2013 года. В 2014-2015 годах рынок и вовсе находился в «спячке».

На сегодня основной и самый доступный инструмент приобретения жилья – это система жилстройсбережений, которую реализует ЖССБК, и казахстанцы эффективно им пользуются. По итогам августа 2017 года депозитный портфель банка вырос до 473,4 млрд тенге, то есть на 0,8% за месяц и на 30,4% за год.

«Депозиты по системе ЖСС позволяют получить, помимо вознаграждения банка, ежегодную премию от государства в размере 20%. Она начисляется на сумму, не превышающую 200 МРП (453 800 тенге). Максимально вкладчик банка может получить за год от государства 90 760 тенге», – комментирует Рустем Кыдыков.

Система ЖСС позволяет оформить жилищный заем по самым низким процентным ставкам – от 3,5% до 5% годовых. Главное, выполнить три условия: стать вкладчиком банка и иметь накопления на сберегательном счете не менее 50% от договорной суммы; срок накопления жилстройсбережений должен составлять не менее 3 лет; достигнуть минимального значения оценочного показателя, что зависит от регулярности и полноты ежемесячных взносов.

«Кроме всех этих плюсов у системы жилищных строительных сбережений есть и другие преимущества. У ЖССБК есть множество программ, он сотрудничает с застройщиками, благодаря чему можно купить квартиру в новостройках по цене ниже коммерческой», – отмечает Рустем Кыдыков.

### Тренды. Что сейчас происходит на рынке недвижимости в Казахстане?

Основным новым трендом этого года Мария Рен считает возобновление ипотечного кредитования банками второго уровня благодаря программе «Нұрлы жер». «Эта тенденция в среднесрочной перспективе оживит рынок недвижимости в целом, хотя, по нашему мнению, вряд ли будет иметь существенное влияние, например, на уровень цен», – говорит спикер.

В качестве еще одной тенденции спикер называет разнонаправленную динамику развития первичного и вторичного рынков недвижимости – это по-прежнему сохраняющаяся тенденция. «Цены на первичном рынке с начала года практически не изменились – можно отметить незначительные колебания в коридоре 0,5-1,5% без четкой тенденции к снижению или росту. В то же время цены на вторичном рынке имеют устойчивую тенденцию к снижению», – комментирует собеседница.

Для сравнения она приводит такие данные: средняя цена «квадрата» в новостройках Астаны в течение I-III кварталов находилась в диапазоне 295-303 тыс. тенге, в Алматы – 350-360 тыс. тенге. В этот же период цены на вторичном рынке имели тенденцию к снижению: с 340-345 тыс. тенге до 310-315 тыс. тенге за «квадрат» в Астане и с 360-370 тыс. тенге до 340-350 тыс. в Алматы.

Вместе с тем продолжается перетокпокупателей со вторичного рынка на первичный. По оценкам аналитиков Homsters.kz, сегодня большая часть сделок на рынке – это покупка квартир в новостройках. «Это можно связать с дальнейшим ухудшением качества старого жилого фонда, что напрямую влияет на спрос в этом сегменте. При этом многие продавцы не готовы снижать цены на свои объекты, которые приобрели до кризиса по цене значительно выше текущей. Они не только номинируют цены на свои объекты в валюте, но и не готовы снижать цены на них. В таких условиях все больше покупателей выбирают новостройки, в том числе благодаря выгодным финансовым инструментам в рамках программы «Нұрлы жер», – комментирует Мария Рен.

Также по-прежнему актуальна тенденция роста спроса на квартиры небольшого метража. Количество заявок, направленных покупателями в отделы продаж застройщиков через Homsters.kz, в январе-сентябре 2017 года выросло до 76% – почти на 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это данные по одно- и двухкомнатным квартирам. Средний размер квартиры, рассчитанный по совокупности заявок, направленных в отделы продаж застройщиков через Homsters.kz, за минувший год практически не изменился и составляет около 58 кв. м.

Евгений Вечков, представляющий компанию «Этажи», приводит такую статистику, подтверждающую тезис «казахстанцы стали активнее продавать и покупать жилье». За август 2017 в стране было зарегистрировано 24 190 сделок. Это превысило показатели июля на 24,1%. Количество сделок купли-продажи жилья за январь-август 2017-го по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличилось на 28,4%.

Интересную тенденцию отмечает Рустем Кыдыков: впервые за 25-летнюю историю цены на недвижимость перестали зависеть от курса доллара и стали зависеть от потребительского спроса. «При этом люди готовы покупать жилье за умеренные деньги, чтобы им это было по карману. Только в Алматы на собственные квадратные метры копят 141 464 человека с общей суммой вкладов 54 млрд тенге. «Эти люди целенаправленно ежемесячно откладывают на счета в ЖССБК деньги именно для покупки недвижимости. И если им предложат выгодную цену за недвижимость, то они готовы ее выкупить. Банк им в этом поможет», – говорит он.

Представитель ЖССБК рассказывает, что застройщики, которые в течение длительного времени не могут реализовать построенную недвижимость, готовы делать значительную скидку, снизить стоимость за 1 кв. м взамен на гарантированный выкуп большого объема жилья. «Поэтому они все чаще обращаются в Жилстройсбербанк, ведь у банка большая база вкладчиков, готовых выкупить жилье», – говорит собеседник.

### Какие возможности предоставляют государственные программы недвижимости?

Ипотека в Казахстане понемногу оживает. Эксперты связывают это с программой «Нұрлы жер»: субсидируемые за счет республиканского бюджета ставки по ипотечным займам стимулирует БВУ кредитовать население на покупку жилья.

«Новая программа жилищного строительства «Нұрлы жер», которая стартовала в начале года, получила очень хорошо проработанный финансовый блок, ориентированный на конечного заемщика, – программу субсидирования процентной ставки, благодаря которой казахстанцы могут получить ипотеку на покупку квартиры в новостройке под 10% годовых. Причем на субсидирование ставок выделяется 10 млрд тенге ежегодно», – отмечает Мария Рен. Эта программа, по ее словам, вернула банки второго уровня на рынок ипотечного кредитования, на котором последние годы «господствовал Жилстройсбербанк». Эксперт надеется, что ББУ будут постепенно наращивать объемы финансирования. Сегодня по программе субсидирования уже работают четыре банка (Банк Центр-Кредит, Сбербанк, АТФБанк и Банк ВТБ) и еще несколько банков подключаются к программе до конца текущего года.

Говоря о роли государства в повышении доступности жилья, Мария Рен отмечает и то, что уже не первый год Жилстройсбербанк наращивает объемы ипотечного кредитования благодаря эффективной системе жилстройсбережений, а также активной работе с застройщиками.

Программа «Нұрлы жер» предполагает в течение 15 лет обеспечить доступным жильем 1,5 млн казахстанских семей. «Это значит, что масштабное строительство социального жилья не только обеспечит квадратными метрами социально уязвимые слои населения, но и снизит в целом стоимость жилья на рынке», – говорит об еще одной задаче госпрограммы Рустем Кыдыков.

Схема реализации жилья в рамках «Нұрлы жер» выглядит следующим образом. Акиматы финансируют строительство жилья в соответствии с условиями программы по ценам до 140 тыс. тенге за 1 кв. м в регионах Казахстана, в Астане и Алматы – до 180 тыс. тенге. Так как земля и вся инфраструктура принадлежит акимату, то стоимость жилья по такой программе всегда ниже рыночной. До конца года по линии ЖССБК (банк – один из операторов программы) ожидается ввод около 12 тыс. квартир, все они будут реализованы среди вкладчиков банка. Кроме этого, в рамках программы «Нұрлы жер» есть еще несколько направлений: стимулирование частных застройщиков, развитие индивидуального жилищного строительства.

В рамках направления стимулирования строительства жилья частными застройщиками 7% годовых от ставки вознаграждения по кредитам частных застройщиков будет погашаться за счет субсидий государства через фонд «Даму». При этом не менее 50% построенных квартир частный застройщик передает вкладчикам ЖССБК по ценам до 220 тыс. тенге за 1 кв. м в регионах Казахстана, в Астане и Алматы – до 260 тыс. тенге за 1 кв. м. Сейчас уже подписаны соглашения в разе городов. Например, в Актобе был сдан первый дом в рамках данного направления. «Таким образом, у вкладчиков есть выбор не только жилья экономкласса по госпрограмме, но и жилья более высокого класса», – комментирует представитель ЖССБК.

Пилотные проекты строительства индивидуальных жилых домов реализуются Жилстройсбербанком в областных центрах, малых и моногородах. Стоимость составляет не более 120 тыс. тенге за 1 кв. м (без стоимости инженерных сетей). В этом направлении госпрограммы участвуют только граждане, стоящие в очередях в акиматах на получение земельного участка. «При этом у очередников появилась возможность получить не только землю, но и готовый жилой дом по доступной цене, построенный на этом земельном участке. Этот дом он может выкупить как за счет собственных средств, так и за счет кредита в ЖССБК по ставке вознаграждения 5% годовых и с первоначальным взносом от 30% от стоимости приобретаемого жилья», – поясняет Рустем Кыдыков.

### Рынок недвижимости в будущем: что сделает жилье более доступным?

В компании Homsters.kz ожидают до конца 2017-го и в течение 2018 года сохранение и дальнейшее развитие всех текущих тенденций: наращивание объемов ипотечного кредитования; рост спроса и сохранение стабильности цен на первичном рынке; дальнейшее постепенное снижение цен на вторичном рынке.

«Ситуация в экономике стабилизируется, однако на уровень доходов населения и тем более на возможность приобретения жилья эта стабилизация влияет со значительной отсрочкой. В 2018 году доступность приобретения жилья будет, как и сегодня, обеспечиваться преимущественно за счет финансовых инструментов – системы жилстройсбережений и программы «Нұрлы жер» в части субсидирования процентных ставок по жилищным займам в банках второго уровня», – говорит Мария Рен.

Отмечая относительную стабильность рынка вторичного жилья в 2017 году и возвращение платежеспособного спроса населения на ипотеку за счет государственного субсидирования ипотечной ставки коммерческих банков в рамках программы «Нұрлы жер», Евгений Вечков высказывает предположение, что в 2018 году возможен рост количества сделок на вторичном рынке недвижимости. «Больших ценовых колебаний не прогнозируется», – говорит спикер.

Рустем Кыдыков отмечает, что уже сейчас для определенных категорий населения жилье становится все более доступным. Например, для молодежи Алматы ЖССБК совместно с акиматом города запустил новую жилищную программу «Алматы Жастары». Она дает возможность гражданам, чей возраст еще не достиг 36 лет, получить кредит на покупку жилья на самых выгодных условиях. «В этом году программа стартовала в пилотном режиме. Если она будет востребована среди населения, то акимат планирует выделить деньги и продолжить ее реализацию в будущем году. Возможно, что эту эстафету подхватят и другие регионы», – поясняет спикер.

Кроме того, ЖССБК разработал продукт для казахстанских военных. Его планируют запустить в 2018 году. Сейчас в парламенте находится Закон «Об обеспечении жильем военнослужащих», в соответствии с которым ежегодно порядка 60 тыс. военнослужащих будут иметь право на получение жилищных выплат. Если раньше жилищную выплату разрешалось использовать только на аренодные платежи, то сейчас закон будет предусматривать восемь направлений использования этих средств: погашение жилищного кредита, жилищные сбережения, улучшение жилищных условий и т.д.

Отметим также, что в этом году Жилстройсбербанк первым запустил проект долевого строительства. «Он позволяет казахстанцам совершенно безопасно покупать жилье еще на этапе строительства. При этом стоимость недвижимости фиксированная и, как правило, ниже рыночной. Ожидается, что в следующем году подобных проектов станет намного больше», – отмечает Рустем Кыдыков.

«Все эти факторы оживят рынок недвижимости и сделают жилье еще более доступным», – заключает представитель Жилстройсбербанка.



# Чтобы платить, нужен только смартфон

## Qazkom запустил неожиданный продукт на рынке безналичных платежей

Ксения Бондал

Платежный сервис Homebank Pay, работающий на основе мобильного приложения компании Visa, стал первым в своем роде на пространстве СНГ и Европы. Чтобы оплатить покупку или услугу, потребителю понадобится только смартфон, а продавцу только тот самый матричный штрихкод, чтобы считать QR-код. Об этом во время пресс-конференции рассказала глава «Народного банка Казахстана», который владеет 96,81% акций «Казкома», Умут Шаяхметова.

«Мы запускаем новый продукт на базе «Казкома». Это первый такой проект в рамках группы Халык. «Казком» разработал его, а мы («Халык банк» – ред.) предоставили финансирование», – сказала Умут Шаяхметова.

Планы правительства по электронной коммерции наталкиваются на сопротивление со стороны малых предприятий в сфере торговли, которые не готовы устанавливать pos-терминалы на собственные средства. Они просят, чтобы государство субсидировало или финансировало их покупку. Банк предлагает технологическое решение – платежи можно проводить через QR-код, сказала глава «Халык банка».

«Они бесплатные и не требуют никаких инвестиций со стороны предпринимателей. В этом самый большой плюс данной технологии. Она будет интересна малым предприятиям. Банки и телекоммуникационные компании развивают рынок платежей, которые становятся все дешевле: снижаются комиссии, расходы на pos-терминалы», – добавила она.

За последние 1,5 года рынок платежей в Казахстане получил бурное развитие. За это время только проведенные через «Казком» безналичные транзакции выросли почти в 3 раза, или на 270 %, рассказал управляющий директор банка Нурлан Жагипаров. Бум пришелся и на интернет-операции, и на бесконтактные платежи – каждая 4-5 транзакция платежной картой, что выводит Казахстан в европейские лидеры.

Глобальный тренд можно наблюдать по росту популярности таких платежных сервисов, как Apple Pay, Alipay, продолжил Жагипаров.. Их быстро догоняет WeChatPay. Кроме того, всем известна система Samsung Pay, которая также очень популярна, особенно в России.

«Готовы ли казахстанские предприниматели к этим инновациям? Розничной торговлей в Казахстане занимаются 1,3 миллиона человек. По оценке Нацбанка, 120 тысяч человек из них имеют pos-терминалы, то есть огромная масса бизнесменов до сих пор не готова принимать безналичные платежи, ссылаясь на дороговизну pos-терминалов», – сказал Нурлан Жагипаров.

Раз бизнес не готов тратиться, то «Казком» готов предоставить ему альтернативу в виде бесплатных дешевых и удобных технологий. В ближайшие дни банк запускает для клиентов бесплатное приложение Homebank Pay на базе технологий Visa, которое позволит сканировать QR-код, который можно установить даже на «кусок картона», пояснил он. После сканирования смартфоном и введения mPIN-кода для подтверждения платежа оплата производится мгновенно, – добавил Нурлан Жагипаров.

«Казком» планирует до конца текущего года обеспечить работу мобильного платежного сервиса Homebank Pay во всех торгово-сервисных компаниях, предлагающих товары или услуги через интернет, которые обслуживаются в банке. В первой половине 2018 года будут подключены коммерсанты, предлагающие свои товары и услуги в офлайн сети магазинов, ресторанов, в других торговых и сервисных компаниях страны.

«В том числе мы планируем запустить технологию в тех странах, где у нас есть дочерние банки: в Таджикистане, Грузии, России», – добавил Нурлан Жагипаров.

Казахстан является одним из самых динамично развивающихся рынков в Центрально-Азиатском регионе, среди стран СНГ и Юго-Восточной Европы. Запуск мобильного платежного решения на основе QR-технологии Visa позволит потребителям и предпринимателям практически моментально совершать электронные платежи, сказал в свою очередь региональный менеджер Visa в странах Центральной Азии Галым Табылдиев.

«Мы видим, что увеличивается почти в два раза раза количество безналичных платежей в Казахстане по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Из этого объема транзакций 36% проведены в электронной коммерции. Есть большой потенциал роста безналичных платежей в Казахстане», – сказал спикер.

Технология оплаты с помощью QR-кода поможет вывести инфраструктуру приема электронных платежей в стране на качественно новый уровень. Технология разработана на базе интероперабельных глобальных стандартов для кодов, разработанных Visa в сотрудничестве с EMVCo, и с учетом опыта компании внедрения технологии QR-кодов в различных странах мира, сказал он. Ускорится переход Казахстана к цифровой экономике, добавил Тобылдиев.

Чтобы подключиться к новому сервису, компаниям необходимо заключить с «Казкоммерцбанком» договор на торговый эквайринг. Соответствующую заявку можно направить дистанционно – через сайт или через колл-центр банка. Все существующие эквайринговые партнеры Qazkom будут подключены к новому сервису Homebank Pay автоматически, без необходимости посещения банка.

В свою очередь, потребителям товаров и услуг для расчетов с помощью QR-кодов необходимо иметь действующую карту Visa от «Казкоммерцбанка», смартфон на базе ОС Android или iOS, а также скачать и установить приложение Homebank по следней версии.

Полет в Вашем вкусе

Аэрофлот уделяет особое внимание бортовому меню, учитывая самые разные вкусы и традиции при его составлении. Мастерство шеф-поваров авиакомпании получило широкое признание во всем мире: Аэрофлот вошел в ТОП-10 авиакомпаний с лучшей кухней на борту*, а также стал обладателем престижной премии «Вкус на высоте»** и «золотой» награды в номинации «Шампанское на борту международных рейсов»***. Каким бы классом Вы ни летели, Вам предложат широкий выбор блюд и напитков. Наслаждайтесь превосходной кухней Аэрофлота и совершайте новые кулинарные открытия!

* По версии американского журнала Global Traveler.
** Премия за лучшее бортовое питание по версии британского журнала Business Traveller.
*** В рамках международного конкурса «2017 Wines on the Wing airline wine tasting».

ЛУЧШАЯ АВИАКОМПАНИЯ ЕВРОПЫ В 2017 ГОДУ
THE WORLD'S 4-STAR AIRLINE
САМЫЙ СИЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

www.aeroflot.ru

Реклама. Сертификат эксплуатанта № 1 от 17.11.2011. ПАО «Аэрофлот», 119002, Москва, ул. Арбат, д. 10, ОГРН 1027700092661.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

### АЛМАТИНЦЫ КУПИЛИ В ОБМЕННЫХ ПУНКТАХ $3 МЛРД

Продажа долларов США обменными пунктами за январь-август 2017 года выросла на 23,1%, до 6,6 млрд тенге, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По продаже американской валюты за январь-август 2017 года лидирует Алматы — 3,0 млрд долларов, доля от РК составляет 45,4%. Следом идет Астана — 789,4 млн долларов и доля от РК — 11,9%. Замыкает тройку лидеров ЮКО — 731,6 млн долларов, доля от РК — 11,0%. Продажи евро за восемь месяцев текущего года выросли почти в 1,5 раза и составили 728,5 млн евро, годом ранее — 493,9 млн евро. Около половины всех продаж евро за январь-август 2017 года были произведены обменными пунктами Алматы — 352,3 млн евро, доля от РК 48,4%. На втором месте Астана — обменными пунктами столицы было продано 129,3 млн евро, доля от РК — 17,7%. Замыкает топ-3 Карагандинская область — 40,4 млн евро, доля от РК — 5,5%. Продажа российских рублей обменными пунктами за январь-август 2017 года составила 99,1 млрд рублей, что на 16,1% больше, чем в прошлом году. По регионам продажа российских рублей распределена более равномерно в отличие от долларов США и евро. Лидирует финансовый центр РК — Алматы, где было продано обменными пунктами 14,4 млрд рублей, доля от РК — 14,5%. Следом идет ВКО — 11,2 млрд рублей с долей от РК в 11,3%. Астана на третьем месте — 10,0 млрд рублей, доля от РК — 10,1%. **(ranking.kz)**

### ЕНПФ ОТКРЫЛ ДЕПОЗИТЫ В БАНКАХ ФРАНЦИИ, ГОЛЛАНДИИ, КАНАДЫ

По состоянию на 1 октября 2017 года текущая стоимость портфеля пенсионных активов ЕНПФ составила 7,545 трлн тенге, об этом сообщает Ассоциация финансистов Казахстана. Таким образом, портфель пенсионных активов за сентябрь увеличился на 111,03 млрд тенге, или 1,5%, с начала года — плюс 1,08 трлн тенге (+16,6%). Доля госбумаг РК в структуре портфеля пенсионных активов ЕНПФ за месяц увеличилась с 41,76% до 43,27%. «В частности, средства, инвестированные в ноты Нацбанка, выросли с 396,42 млрд тенге до 552,38 млрд тенге. Средства, инвестированные в банковский сектор Казахстана, за месяц уменьшились на 14,54 млрд тенге, до 1,667 трлн тенге (сокращение с начала года на 237,56 млрд тенге). Облигации Международного банка Азербайджана были реклассифицированы как ГЦБ (76,35 млрд тенге). Тем временем, средства, инвестированные в государственные облигации США, уменьшились на 107,91 млрд тенге — с 698,44 млрд тенге до 590,53 млрд тенге за рассматриваемый месяц. Также в отчетном месяце было инвестировано 30 млрд тенге в облигации ЕБРР со сроком погашения в 2021 году», – указывается в сообщении АФК. Деноминированные в евро облигации LTD. LONDON BRANCH были частично изъят и снизился с 108 млрд тенге до 34,48 млрд тенге. Тем временем, в портфеле появились вклады в RABOBANK NEDERLAND (46,07 млрд тенге), в Natixis (Capital Market) Paris (33,11 млрд тенге) и в BANK OF MONTREAL (59,41 млрд тенге). **(Kapital.kz)**

### ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ СЕКТОР ПЛОХО ВОЗВРАЩАЕТ КРЕДИТЫ

Кредитный портфель перерабатывающего сегмента, ключевого для развития несырьевой экономики РК, занимает уже 66,6% от всех кредитов в промсфере и 9,5% от ссудного портфеля в целом по РК. Однако и объем просрочки по итогам августа достиг уже 104,1 млрд тенге — это сразу на 49,7% больше, чем годом ранее, и составляет 8,4% от кредитного портфеля сектора против всего 6,2% годом ранее. Среди отраслей с самыми «плохими» кредитными портфелями — легкая промышленность (сразу 49,4% от портфеля — просроченные кредиты, это уже 15,5 млрд тенге, в 13,3 раза больше, чем годом ранее). **(energyprom.kz)**

### ПРЕЗИДЕНТ РФ ПОРУЧИЛ РАЗРАБОТАТЬ НАЛОГ НА МАЙНИНГ

Президент РФ Владимир Путин поручил правительству и ЦБ разработать порядок налогообложения компаний, занимающихся майнингом. «Правительству совместно с Банком России обеспечить внесение в законодательство изменений, предусматривающих определение статуса цифровых технологий, применяемых в финансовой сфере, и их понятий (в том числе таких как «технология распределенных реестров», «цифровой аккредитив», «цифровая закладная», «криптовалюта», «токен», «смарт-контракт»), исходя из обязательности рубля в качестве единственного законного платежного средства», — сообщается в перечне поручений главы государства по итогам совещания по цифровым технологиям в финансовой сфере. Путин распорядился установить требования к организации и осуществлению майнинга, «включая регистрацию хозяйствующих субъектов, осуществляющих такую деятельность, а также определение порядка ее налогообложения». Кроме того, под регулирование должно попасть публичное привлечение денежных средств и криптовалют путем размещения токенов по аналогии с регулированием первичного размещения ценных бумаг. Срок исполнения – 1 июля 2018 года. **(banki.ru)**

# Энтони Эспина: «Нацбанку удалось главное»

## Акционеры докапитализируют банки, а долговой рынок будет обеспечен

**АТФБанк стал одним из четырех банков, участвующих в Программе повышения финансовой устойчивости банковского сектора. 18 октября в торговой системе Казахстанской фондовой биржи (KASE) были проведены специализированные торги по размещению субординированных облигаций АО «АТФБанк». Объем выпуска облигаций составил 100 млрд тенге со сроком обращения 15 лет под 4% годовых. Что намерен делать банк с выделенными средствами и как будет развиваться дальше? Об этом «Капитал.kz» рассказали руководители финансового института**

Елена Брицкая

**На каких условиях выделены деньги?**

Банк и его акционер представили план мероприятий на следующие 5 лет по повышению финансовой устойчивости, улучшению качества активов, а также обязательства по докапитализации банка.

Отличие новой казахстанской программы повышения финансовой устойчивости банков в том, что она предусматривает солидарное участие акционеров по докапитализации банков. Так, акционер АТФБанка также увеличит собственный капитал банка на сумму 50 млрд тенге до 2022 года. Кроме того, чтобы стать участником программы, банк уже должен быть достаточно крупным и иметь размер собственного капитала не менее 45 млрд тенге.

Как рассказал председатель правления АТФБанка Энтони Эспина, по условиям программы, полученные деньги банк сразу должен был инвестировать в ноты Национального банка, что и было сделано. «Деньги пришли на счет 18 октября в полдень и ушли со счета в 3 часа дня», – уточнил он.

Согласно условиям программы, сразу банк не сможет распорядиться выделенной суммой, но в течение последующих трех лет у банка есть возможность конвертировать ноты Нацбанка в наличность.

«Что мы будем делать с этими деньгами на протяжении следующих трех лет, будет зависеть от того, как поведет себя экономика Казахстана», – говорит Энтони Эспина. Если экономика за это время вырастет существенно, то банк воспользуется этими деньгами, чтобы прокредитовать своих клиентов.

Программа основана на принципах платности, срочности и возвратности государственных средств. Банк получил госсредства под 4% годовых и должен будет вернуть их через 15 лет. «Поэтому мы не будем забывать и про резервы, чтобы погасить эту сумму своевременно», – подчеркивает председатель правления АТФБанка.

**Еще больше ликвидности**

Уже до участия в госпрограмме банк самостоятельно ежедневно размещал около 100 млрд тенге в краткосрочных нотах Нацбанка (это ноты «овернайт», семидневные и 28-дневные ноты). «У банка имелась избыточная ликвидность на сумму более 100 млрд тенге», – говорит Энтони Эспина. С учетом поступившей суммы по госпрограмме у банка накопилось уже 200 млрд тенге свободных средств.

Если говорить о финансовом здоровье банка, то главный показатель – достаточность его капитала. В данном случае мы имеем дело с субординированным займом, и он полностью уходит в капитал второго уровня. «Таким образом, именно капитал второго уровня увеличивается у нас на 100 млрд тенге», – отмечает Энтони Эспина.

Однако он подчеркивает, что, даже не участвуя в программе, банк смог бы обеспечить себе рост на предстоящие годы. «Мы приняли решение участвовать в этой программе, потому что это дает новые возможности. На нас смотрят рейтинговые агентства, они проверяют структуру капитала. Чем больше капитал, тем выше рейтинг», – отмечает он.

Две самые главные проблемы рынка Казахстана – отсутствие рынка капитала и долгового рынка. В Казахстане акции и бонды практически никто не покупает, кроме Нацбанка и ЕНПФ. «За счет этой программы Нацбанку удалось главное – простимулировать акционеров увеличить капитал банков и обеспечить долговой рынок», – говорит глава АТФБанка.

**Готова ли экономика брать кредиты?**

Минимальный коэффициент достаточности капитала, который банку нужно поддерживать, составляет 8%. Это значит, что кредитовать можно в 12,5-кратном размере от размера капитала банка. То есть за счет выделенной суммы в 100 млрд тенге у банка есть возможность увеличить кредитование экономики в 12,5 раза (на сумму 1,25 трлн тенге). «Прокредитовать экономику Казахстана на такую сумму будет достаточно сложно», – не скрывает Энтони Эспина.

С кредитованием, по его глубокому убеждению, нужно быть осторожным и понимать, кого можно кредитовать.

«Но сейчас у нас есть возможность это сделать», – заключает банкир, добавляя, что средства будут освоены по мере оживления экономики Казахстана.

**Что для банков изменит МСФО 9?**

Разница между ставкой по нотам, которую АТФБанк платит Нацбанку и Нацбанк платит АТФБанку (дочерняя организация Нацбанка АО «Казахстанский фонд устойчивости», по условиям программы, приобретает субординированные облигации четырех банков, которые в случае невыплаты банком переводятся в их акции и отходят Нацбанку, – ред.), «садится» в капитал банка. По правилам МСФО, эта разница должна быть дисконтирована и может быть учтена как доход банка в этом году.

По словам Энтони Эспины, банк может принять решение использовать часть этого дохода для создания дополнительных провизий, потому что с 1 октября этого года Нацбанк ввел так называемые регуляторные провизии. А с 1 января 2018 года заработает МСФО 9.

«Сильного влияния вступление в силу этого стандарта на нас не окажет, но в то же время нам нужно будет оставаться консервативными», – говорит председатель правления банка. К примеру, в рознице процент непогашения у банка сейчас составляет 3,5%. Это означает, что банку нужно будет создать дополнительные провизии на 3,5% на новый бизнес, который банк заводит.

«Возможно, у аудиторов будет другое мнение, и они решат, что в следующие несколько лет экономика будет не увеличиваться, как мы считаем, а сжиматься. Поэтому, может быть, придется создавать провизии не на 3,5%, а больше. В том, как будет реализован МСФО 9, есть еще много неясностей. Для каждого банка опыт работы с убытками и отражение их по МСФО 9 будут разными. Это будет зависеть от стратегии банка», – поясняет Энтони Эспина.

**Нацбанк дает банкам деньги на требования по провизиям**

До 1 октября этого года банки создавали свои провизии согласно стандартам МСФО, но теперь к ним добавились регуляторные провизии. Теперь банки должны соответствовать требованиям и МСФО, и Нацбанка.

В чем же между ними разница? Энтони Эспина привел пример. Если строительная компания строит объект для какой-либо нацкомпании, по правилам МСФО, она может предоставить данный контракт в банк в качестве залога. Тем не менее, если компания передает работы по строительству, проведению электричества, воды и прочее кому-то другому, тогда контракты между компанией и посредником, согласно требованиям регулятора, не могут быть предоставлены в качестве залога банку.

Именно в этом заключается разница между МСФО 9 и регуляторными провизиями. «И это очень сильно повлияет на банковскую индустрию», – говорит Энтони Эспина. Потому что большая доля государственных строительных контрактов в Казахстане передается потом субподрядчикам.

Другой пример: в случае с компанией, которая на 50% принадлежит «Самрук-Казыне» или иностранной компании с рейтингом «AAA», но сама при этом не имеет рейтинга, договор как залог банком, согласно новым требованиям регулятора, принят не будет.

Кроме того, по МСФО для банка допустимо, выдавая заем компании, получить ее акции в качестве залога. По новым регуляторным требованиям делать это недопустимо, если компания не имеет листинга. «В некоторых случаях мне придется попросить компанию сначала выйти с IPO на KASE, чтобы получить потом ее акции в качестве залога. На это может уйти не один год, и на это время банку нужны будут провизии», – объясняет Энтони Эспина.

Вывод из всех вышеприведенных примеров: теперь банкам нужно пересмотреть свою залоговую структуру и получать дополнительные залоги у клиентов. Также это означает, что после 1 октября часть залогов банков перестала считаться залогами. «За короткое время нам необходимо создать больше провизий, пока мы не восстановим залоговую структуру, приведя ее в нужное состояние», – говорит глава АТФБанка.

Внедрение дополнительных регуляторных провизий дисциплинирует банковский сектор. «И это хорошо. Но для самого банковского сектора создает краткосрочные проблемы», – считает Энтони Эспина.

**АТФБанк нацелен на средний класс**

По информации Анар Ахимбековой, управляющего директора-финансового директора АТФБанка, за 9 месяцев этого года прибыль банка достигла уже 10,5 млрд тенге, в то время как в прошлом году, согласно аудированной отчетности, она составила 4 млрд тенге. «Рост прибыли связан с ростом ссудного портфеля и комиссионных доходов», – объяснила она.

Более 60% ссудного портфеля приходится на корпоративный сектор, 40% приходится на МСБ и розницу. Последние два года портфель хорошо прирастал именно за счет МСБ и розницы, чему способствовал ряд инициатив банка в этом направлении. «Наша дальнейшая стратегия будет направлена на сохранение темпов роста и развитие розницы и МСБ, а также на более умеренный рост по корпоративному портфелю», – сообщила Анар Ахимбекова.

«Очень важно сохранять баланс, – продолжил Энтони Эспина. – Наш банк принял решение не кредитовать активно масс-маркет на маленькие суммы для покупки телевизора или холодильника. Мы нацелены на средний класс. Средняя сумма розничного кредита, которую банк готов предоставлять, – 1,2–1,3 млн тенге. То же самое касается и МСБ. Стратегически с ростом среднего класса в Казахстане будет расти и АТФБанк».

Программа повышения финансовой устойчивости не повлияет на прогнозы роста банка, так как она не дает дешевого фондирования сразу же, а помогает улучшить структуру капитала, которого на данный момент у банка и так достаточно.



# Китай хочет построить общество «средней зажиточности»

## 13 миллионов китайцев уже репрессированы за коррупцию

Аскар Муминов

В Китае завершился XIX съезд Коммунистической партии, в ходе которого на очередной пятилетний срок были продлены полномочия председателя КНР Си Цзиньпиня. Но, вероятно, он первет формирующуюся традицию нахождения у руля страны только два срока подряд по пять лет. Товарищ Си пришел к власти в 2012 году и стал вторым лидером Китая после Мао Цзэдуна, чье имя внесли в устав партии при жизни. Это ставит его в один ряд не только с Мао, но и с отцом вдохновителем китайского «экономического чуда» Дэн Сяопином.

На церемонии открытия съезда партии Си Цзиньпин произнес самую длинную речь в истории страны: она продолжалась 3,5 часа.

Он представил доклад под названием «Добиться решающей победы в построении общества среднего достатка, одержать великую победу социализма с китайской спецификой в новую эпоху».

**Китай будет создавать 15 млн рабочих мест ежегодно**

Главной темой обсуждения на съезде был вопрос: как дальше развивать экономику, так как темпы роста замедляются, в этом году – 6,5%, и это уже даже не прошлогодние 6,7%, о 10%-ном росте, как 8 лет назад никто уже и не говорит. И, вероятно, несмотря на все громкие речи, китайская экономика уже не будет показывать таких высоких показателей, считают эксперты, хотя и останется локомотивом мирового роста.

«Широко распахнутые «двери открытости» нашей страны по отношению к внешнему миру не могут быть затворены. Мы будем защищать законные интересы инвесторов. Все компании, зарегистрированные на территории Китая, будут осуществлять деятельность на справедливых и равных условиях», – заявил Си Цзиньпин.

Китай уже достиг существенного улучшения уровня жизни, заверили на съезде, если в 1970 году среднее доходы на одного китайца составляли $15 в месяц, то в 2016 году – $750. Через пять лет планируется построить общество «средней зажиточности» – «сяо кан». Только за последние пять лет число бедных сократилось в КНР на 60 млн человек, официальная безработица составила 5%. Си Цзиньпин заверил, что в стране ежегодно будет создаваться до 15 млн новых рабочих мест, за прошедшие пять лет было создано 65 млн новых рабочих мест. Товарищ Си пообещал сделать Китай модернизированным и инновационным к 2035 году, богатой и могущественной социалистической державой – к 2050 году, сделать армию современной к 2035 году и сильнейшей в мире к 2050 году.

**Что такое «социализм с человеческим лицом»?**

Также было объявлено о запуске новой эры социализма с китайской спецификой, местный вариант «социализма с человеческим лицом». По итогам голосования в новый состав ЦК КПК были избраны 204 члена и 172 кандидата. Кроме того, делегаты избрали 133 человека в Центральную комиссию КПК.

Было в очередной раз объявлено о готовности жестоко бороться с коррупцией, которая названа одним из тормозов на пути экономического развития.

Сейчас в Китае в связи с коррупцией репрессировано почти 1% населения – 13 млн человек. За последние пять лет из-за подозрений в коррупции своих рабочих мест лишились до миллиона партфункционеров, 155 тыс. партхомов подверглись проверкам.

**Текущие проблемы захлестывают Китай**

Александр Караваев, научный сотрудник Института экономики РАН, заметил, что победные реляции XIX съезда китайской компартии напоминают советские, середины прошлого века. И в одном, и в другом случае речь шла о второй экономике мира. Поэтому очень важно, что именно говорится, и какие задачи ставятся. Но в значительной степени задачи не решались или перебрасывались на следующие периоды, подчеркнул эксперт.

По его словам, Китай планирует на десятилетия вперед, но текущие проблемы захлестывают, как это было и в Советском Союзе. Основная задача в экономике – стимулирование внутреннего спроса. КНР перестраивается с режима быстрого экспортного роста на более медленный и за счет внутренних источников. При этом при торможении роста сразу выясняется, что построено слишком много недвижимости, выпускается слишком много цемента или металла, выдано слишком много кредитов. «Что бы ни делала страна сейчас, ей предстоит войти в режим кризисного десятилетия, как в 1980-е годы в

Японии после быстрого роста 50–70х годов», – убежден аналитик. Он заметил, что то, что будет происходить в 20-е годы XXI века в Китае, ближе всего к схлопыванию пузырей.

Китайское руководство всеми силами пытается обеспечить «мягкую посадку» и плавное торможение экономики без заносов. В частности, предлагается стимулировать развитие услуг экспресс-доставки, оживлять рынок подержанных автомобилей, ускорить строительство в городах автостоянок и зарядной инфраструктуры для электромобилей и прочие элементы из номенклатуры научно-технической революции.

**Евразийская интеграция с китайским лицом**

Отчасти это сработает, полагает Александр Караваев. В любом случае, с точки зрения соотнесения масштабов экономики, роль Центральной Азии, и даже больше евразийской экономики в целом, в пользу Китая. «В этом смысле мы «китаезависимы». КНР продолжит политику взаимодействия и привлечения в свою орбиту по всем линиям: от ШОС до двусторонних треков. При этом перспективы наращивания инвестиций в озвученный в Казахстане проект «Один пояс – один путь» достаточно туманные», – считает эксперт.

По словам Александра Караваева, с одной стороны, КНР вынесет часть предприятий в эту зону вплоть до Беларуси, многие уже переводятся в Казахстан, с другой, нужно понимать, что они будут нацелены скорее на внутренний рынок ЕАЭС, нежели на дальнейший экспорт. «Наземные пути в Европу – это пока небольшие субсидируемые проекты, которые не могут конкурировать с морским путем ЕС-Азия по причине тарифов и затрат на логистику», – полагает Александр Караваев. Однако эти проекты, по его мнению, размывают российское влияние в евразийской интеграции и делают ее, скорее, с китайским лицом.

Лидер в этом отношении Казахстан. На сегодняшний день перечень перспективных совместных проектов включает 51 объект на общую сумму свыше $26,2 млрд.

«Даже если из них состоится только треть – они сильно изменят структуру взаимосвязей в экономике ЕАЭС», – говорит эксперт.

Под китайское влияние стягивается не только ЦА, но и европейская Беларусь – в особую экономическую зону «Великий камень», строящуюся возле аэропорта Минска, Госбанк развития Китая планирует инвестировать до $5,5 млрд.

**Новый период в развитии Китая**

Василий Кашин, старший научный сотрудник Центра комплексных европейских и международных исследований Высшей школы экономики, ведущий научный сотрудник Института Дальнего Востока РАН, сказал «Капитал.kz», что нынешний съезд претендует на открытие целого нового периода в развитии КНР, который будет следовать за эпохой строительства «социализма с китайской спецификой», начатого при Дэн Сяопине.

Идеологические концепции Цзян Цзэминя («три представительства») и Ху Цзиньтао («научное развитие») претендовали лишь на уточнение и дополнение «социализма с китайской спецификой», оставаясь в его рамках. Си претендует на то, чтобы выдвинуть совершенно новую концепцию развития страны. Это дает ему большую свободу действий при продвижении дальнейших реформ и укрепляет его авторитет, подчеркнул аналитик.

**Торговый конфликт Китая и США может обостриться**

Хотя в ходе доклада Си Цзиньпиня съезду отдельно политика КНР в Центральной Азии не раскрывалась, из выступления можно сделать вывод о дальнейшей активизации роли КНР на международной арене. Китайская внешняя политика будет приводиться в соответствие с той ролью, которую страна играет в мировой экономике. Для Центральной Азии это означает, что Китай, уже став важнейшим экономическим партнером, попытается также повысить свою роль в региональной безопасности, хотя и будет при этом избегать прямого столкновения интересов с Россией.

«Будет ли торговая война Китая с США – это зависит не от Китая, который хотел бы избежать такого конфликта, а от Соединенных Штатов. Президент Трамп нуждается в ограничении торговли с КНР, чтобы выполнить свои предвыборные обещания и закрепить поддержку со стороны своего основного электората – жителей депрессивных промышленных районов США. В Штатах есть серьезная оппозиция такому подходу. Но судя по всему, в ближайшие месяцы Китаю будут выдвигаться все новые претензии в сфере торговли, и конфликт обострится», – прогнозирует Василий Кашин.

**Риски для Поднебесной**

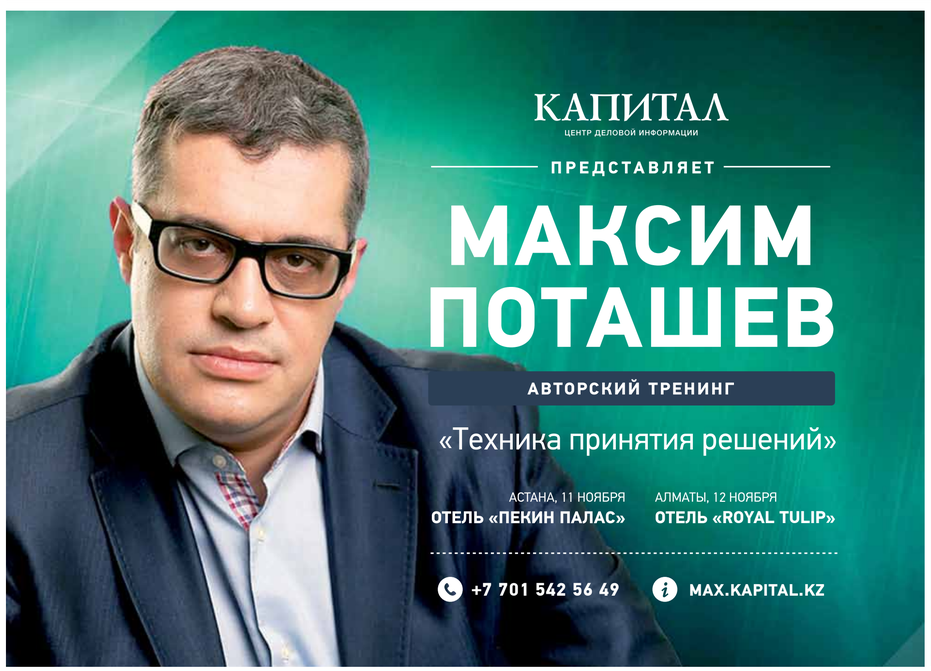
Си Цзиньпин в своем докладе обратил внимание на важность идеологического воспитания. «Он уделяет большое внимание идеологии, контролю над СМИ, и в целом ситуация при нем развивается в направлении закручивания гаек», – говорит Василий Кашин. При этом надо ясно понимать, что, помимо относительно малочисленной прослойки «либералов» и «космополитов», среди политически активных групп китайского общества преобладают националистические и левые настроения.

На данный момент проблема сепаратизма для Китая главным образом сосредоточена вокруг Тайваня, где во внутренней политике превалируют негативные для материка тенденции.

«Политика в отношении Тайваня будет более активной и наступательной. В Синьцзяне едва ли есть угроза ослабления власти центра – скорее есть растущая террористическая угроза. Съезд обозначил, на мой взгляд, следующие тенденции: дальнейшая концентрация власти, растущий государственный контроль над общественной жизнью, растущая роль госсектора экономики, большее внимание к социальной стабильности в ущерб росту, более активная и наступательная внешняя политика, ускорение строительства вооруженных сил. Сопротивление этому курсу со стороны глобализованной части китайской элиты сохранялось и сохраняется до сих пор, постепенно ослабевая», – анализирует Василий Кашин.

Алексей Маслов, руководитель школы востоковедения НИУ ВШЭ, добавил, что съезд показал, что Китай ратует за равный доступ к ресурсам, энергетическим, финансовым, за открытые рынки, потому что для КНР это крайне важно.

«Китай заявляет, по сути, о создании новой банковской системы и сам готов в нее вкладывать, в строительство инфраструктуры, дорог. Говоря о международной системе, Китай имеет в виду не только себя, но и сообщество стран общей судьбы. То есть о странах, которые подписали договор с КНР «Один пояс – один путь», включая и Казахстан», – заключил эксперт.



## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

### САМЫЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ РУКОВОДИТЕЛИ

Американский журнал Harvard Business Review назвал 100 самых эффективных гендиректоров компаний в мире в 2017 году. Первое место занял глава испанского ритейлера Inditex Пабло Исла. На втором месте гендиректор британского телекоммуникационного холдинга WPP Мартин Соррелл. Тройку лидеров замыкает глава американской технологической компании NVIDIA Жэнь-Сунь Хуан. В топ-10 также вошли глава французского производителя и поставщика автомобильных комплектующих Valeo Жак Ашенбруа, глава французского производителя роскоши LVMH Бернар Арно, глава французской промышленной группы Bouygues Мартин Буиг, глава бельгийской банковской группы KBC Йохан Тийс, глава немецкого производителя шин и автокомпонентов Continental Элмер Дегенхарт. Десятку замыкает глава строительной компании ACS и президент футбольного клуба «Реал Мадрид» Флорентино Перес. **(RNS)**

### «ЯНДЕКС. ТАКСИ» ВПЕРВЫЕ РАСКРЫЛ ДАННЫЕ

С момента запуска сервиса в 2011 году через «Яндекс.Такси» было совершено суммарно 335 млн поездок (данные на конец сентября текущего года). Данные приводятся по всем странам, где присутствует «Яндекс.Такси». На конец третьего квартала 2017 года сервис был доступен в 150 городах в 6 странах (помимо России, это Грузия, Беларусь, Казахстан, Молдавия, Армения), к нему подключены 280 тыс. водителей. Для сравнения, в декабре 2016 года «Яндекс.Такси» работал в 49 крупных городах. Тогда «Яндекс» впервые раскрыл число поездок за месяц — их насчитывалось 16,2 млн, что в 5,6 раза больше показателя декабря 2015 года. «Этот рост связан с географической экспансией сервиса», – указывается в сообщении компании. Всего за третий квартал текущего года число поездок «Яндекс.Такси» выросло на 360% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Абсолютные значения за квартал компания не раскрывает. Для сравнения, на конец мая 2017 года в Uber было совершено по всему миру 5 млрд поездок. Сервис был запущен в 2010 году и сейчас присутствует в 24 странах. Выручка «Яндекс. Такси» по итогам третьего квартала выросла на 96% по сравнению с тем же периодом в 2016 году до 1,15 млрд рублей. **(РБК)**

### В ОТНОШЕНИИ TEZOS НАЧАТО РАССЛЕДОВАНИЕ

Швейцарская блокчейн-компания Tezos, оказавшаяся в прошлом месяце в центре внимания в связи с внутренним конфликтом, теперь стала объектом официального расследования, инициированного рядом инвесторов ICO проекта. Расследование дела Tezos в интересах инвесторов, которые минувшим летом приняли участие в ICO проекта, подтверждала базирующаяся в Бостоне юридическая компания Block & Leviton LLP. Сумев привлечь в рамках краудсейла более $230 млн, проект столкнулся с целым рядом проблем, которые не только не ограничились сторонней критикой тонкостей их выходной стратегии, но и переросли до конфликта между учредителями компании. При этом видимое отсутствие перспектив скорого разрешения внутренних противоречий привлекает к Tezos еще больше внимания. Обеспокоенность инвесторов по поводу сложившейся ситуации вполне объяснима, поскольку будущее проекта в данный момент находится под большим вопросом. Block & Leviton LLP рекомендует всем участникам первичного размещения, которым небезразлична судьба их инвестиций, связаться с компанией как можно скорее. В данный момент расследованием дела Tezos занимаются два юриста, которые находятся в активном поиске лиц, которые могут предоставить им информацию, потенциально полезную для расследования. Более того, как дали понять в Block & Leviton LLP, не исключено, что ICO Tezos проводилось с нарушением законов о ценных бумагах. Если это найдет подтверждение, ситуация для проекта и его инвесторов только усугубится. **(forklog.com)**

### РФ СОЗДАСТ АВТОМОБИЛЬНЫЙ ХАБ В МЕКСИКЕ

Индустриальный автомобильный хаб РФ может быть создан в Мексике, заявил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров. По словам главы Минпромторга РФ, торговля между странами сильно усложняется, и, чтобы российская сторона могла поставлять автомобили на латиноамериканский рынок, может быть создан этот хаб. Мексиканская платформа будет использоваться как одна из конкурентных возможностей. Денис Мантуров отметил, что таким образом можно будет использовать преимущества для поставок машин в страны, которые являются торговыми партнерами Мексики. Это касается и стран, которые подписали соглашение о Североамериканской зоне свободной торговли (НАФТА). Чиновник подчеркнул, что правила ВТО уже теряют свою силу. «Работают другие механизмы: страны могут по отношению друг к другу вводить санкции, ограничивать ввоз той или иной номенклатуры товаров, вводить пошлины. И мы тоже защищаем свой рынок», – считает министр. Автомобильный рынок Мексики занимает седьмое место в мире по выпуску легковых и грузовых автомобилей. В Латинской Америке авторынок Мексики занимает первое место. По итогам 2016 года в Мексике было произведено рекордное количество автомобилей – 3,5 млн. На внутреннем рынке в 2016 года было продано 1,6 млн автомобилей. Прогнозируется, что продажи автомобилей в Мексике будут расти на 7,3% каждый год, а к концу 2020 года продажи вырастут до 1,8 млн автомобилей. **(vestifinance.ru)**

# 5 коворкингов в Казахстане для фрилансеров и не только

## Как и где арендовать рабочее место, которое подходит именно вам

Арина Усманова

**5 столичных и региональных коворкингов для разных целей стоимостью от 2 до 5 тыс. тенге в день в подборке делового еженедельника «Капитал.kz»**

### Многофункционально

**MULTISPACE, Астана**
6500 кв. м, 2 конференц-зала, 10 переговорных комнат, более 600 рабочих мест
Интернет, оргтехника, мебель, комната для сна, проекторы и секретарь

На сегодняшний день столичное офисное пространство для фрилансеров – самое крупное в стране. Компания имеет порядка 350 постоянных клиентов, предоставляет посетителям рабочие места, оргтехнику и возможность провести бесплатный день, чтобы опробовать концепт использования свободного рабочего места на деле. Multispace – состоявшийся бизнес, который является примером классического варианта коворкинга.

**Асель Бердигалиева, дизайнер украшений, Астана:**
Я занимаюсь проведением мастер-классов по вышивке брошей и делаю украшения сама. Когда-то я просто приходила после работы и коротала вечера за фетром, бусинами и бисером. Со временем стала приносить свои поделки на работу – коллегам нравилось, брали мои изделия на подарки. Потом я завела странички в социальных сетях – там тоже моими брошками охотно делились покупательницы. Со временем женщины стали просить обучать их. Мне моим ремеслом делиться не жаль – организовала мастер-классы, которые поначалу проводила дома. Я с удивлением обнаружила – аудитория растет. В какой-то момент мои клиентки перестали помещаться в квартире. Пришлось искать помещение под аренду. Тогда же я решила уйти с работы и найти помещения для увлечения, которое стало чем-то более серьезным. Я нашла несколько небольших помещений под аренду, но они были неухоженными, неуютными, с грязными стенами, а моя задача была вдохновить людей на творчество. Потом я наткнулась в интернете на коворкинг Multispace и с радостью обнаружила то, что ищу. В коворкинге я арендую переговорку – «круглую комнату» – она с яркими акцентами в декоре. Место достаточно, всегда есть лишний стол или проектор – как раз то, что мне нужно, чтобы рассмотреть примеры удачных работ или вместе поразмышлять над темой изделия для мастер-класса. А уют я уже сама наожну. Цена, расположение, дизайн – мне нравится все. Атмосфера тоже располагает.

### По делу

**OfficeSpace, AFD Plaza, Алматы**
200 кв. м, 24 рабочих места, 1 переговорная комната, 24 рабочих места
Интернет, оргтехника, мебель, проекторы, кофе-брейки, секретарь

Стильный коворкинг в элитном бизнес-центре предоставляет отличный сервис, парковочные места, качественную технику, а также проводит бухгалтерские и юридические консультации. Строго организованное пространство для максимальной эффективности.

**Андрей Тен, веб-дизайнер, Алматы:**
Я учился в Германии, поэтому о коворкингах знаю давно. Дома работать мне сложно, а постоянно сидеть в кафе просто неудобно. За время учебы много раз бывал на немецких площадках. Там они производят вау-эффект! Сумасшедший стильный лаконичный дизайн, и вообще они каждую мелочь продумывают – все на своих местах, каждый предмет может быть полезным для тебя. Я удивился, когда обнаружил несколько вполне приличных коворкингов у нас в Алматы. Они не так идеальны, как в Европе, но уже то, что они есть – просто прекрасно. Я сменил несколько коворкингов – где-то был слабый интернет, где-то мне не подходили тарифы, где-то было слишком громко – вечно проводили мастер-классы какие-то агрессивные компании. Я уже выучил все названия продуктов спортпита! В работе мне нужна концентрация – я кодирую сложные информсистемы, корпоративные сайты серьезных компаний – нефтяки, производителей. Клиенты непростые, нужно думать и не отвлекаться. Этот коворкинг идеален для меня – у меня есть закрепленное место, которое я оплачиваю помесячно. Кофе бесплатно дают, людей пока не так много – в основном все сидят в более тусовых, известных местах. После трех месяцев поисков я наконец-то осел и чувствую себя спокойно.

### Для мам

**«МамаДОМ», Алматы**
130 кв. м, 3 игровые зоны, 15 рабочих мест

Интернет, оргтехника, мебель, игротеки и игровые пространства, няня, занятия для мам и детей, творческие, психологические и бизнес мастер-классы, программа подготовки к родам и детские лагеря, завтраки и гастрономические праздники

«МамаДОМ» – первый в Казахстане многофункциональный коворкинг для мам. Специально спроектированное пространство включает в себя множество игровых комнат, пространств для отдыха и работы. Судьба у семейного пространства непростая – за его плечами много проигранных конкурсов и не полученных грантов. И все же оптимистичное пространство живет и развивается, причем вполне успешно.

**Динора Бердигалиева, юрист, Алматы:**
Я прочитала об этом коворкинге в интернете года три назад. Год назад, когда дочке исполнилось три, я поняла, что хочу работать. Я юрист, в основном занимаюсь вычиткой контрактов – быть в офисе мне не обязательно, но нужно быть во внимании. Моя работа – это детали. Мы живем в большой просторной квартире, но у нас большая семья – в доме всегда шумно, чтобы отвлекает. Дочку отдавать в детский сад пока не тороплюсь, поэтому после решения вернуться сразу вспомнила об этом коворкинге. Здесь я не только работаю, но и отдыхаю – в доме для нам всегда проходят какие-то интересные мастер-классы, уроки танцев, завтраки. Что важно – оборудованы прекрасные детские комнаты и всегда дежурит няня. Моей Дане всегда есть чем заняться и с кем пообщаться. Вообще, атмосфера здесь располагающая – светло, ярко, можно свободно пеленать детей и без стеснения кормить их грудью. Могу сказать, что с появлением этого места моя жизнь стала разнообразнее и веселее. Я даже жалею, что раньше сюда не пришла.

### Для стартапов

**iStartUp, Алматы**
700 кв. м, переговорные комнаты, конференц-зал, более 100 рабочих мест
Интернет, оргтехника, мебель, библиотека, юридические консультации, секретарь

iStartUp – коворкинг, основанный на базе бизнес-инкубатора IT-проектов. Атмосфера соответствующая, среди молодых пользователей – программисты, предприниматели и специалисты, увлеченные облачными вычислениями, медиатехнологиями, big-data, интернетом вещей. Основная публика свободного офисного пространства – выпускники трехмесячного акселератора. Помимо стандартного набора услуг, здесь дают возможность познакомиться с менторами и инвесторами.

**Сергей Шведов, предприниматель, Алматы:**
Как только мы запустили свой стартап и собрали постоянную команду (нас пятеро), начали искать, где можно работать вместе. Месяц мы сидели в переговорке моего отца, но мы шумные студенты, папе быстро надоел наш балаган. Тогда я вернулся к предложению моей стартап-школы – прямо при ней организовали коворкинг. Теперь мы сидим здесь – все удобно, под боком. Среда тоже помогает – вокруг одни айтишники, у них глаза горят. Мы советуемся, обсуждаем идеи, дружим. Вообще, мне нравится идея общего пространства – так легче работается, веселее как-то.

### Для регионов

**«Цех», Шымкент**
200 кв. м, конференц-зал, 1 переговорная комната, lounge-зона, 24 рабочих места
Интернет, оргтехника, мебель, комната для сна, мини-кухня

Пространство со свободной планировкой нацелено на соло-предпринимателей, фрилансеров и небольшие команды. В шымкентском коворкинге есть кофе, оргтехника и все необходимое для комфортной работы, вдохновения и полезных знакомств. Мастер-классы и тренинги по открытию и продвижению собственного дела проводятся ежемесячно.

**Рустем Асханов, владелец транспортной компании, Шымкент:**
Я снимаю коворкинг раз 5 в месяц, периодически. Нет надобности быть здесь постоянно – у меня бизнес такой, что сейчас есть проект, нужно быстро пообщаться с клиентом или подрядчиком. Я их приглашаю сюда, в переговорку. Иногда провожу тут и другие встречи. Мне этот формат удобен – здесь тихо, никто не отвлекает, и стоимость устраивает. Доход позволяет снять свой офис, но с командой три человека не вижу смысла это делать.

# Без особой миссии

## Казахстанские компании в отличие от мировых гигантов еще не определились со своим предназначением

Арина Усманова

**Деловой еженедельник «Капитал.kz» выбрал 10 самых дорогих компаний-брендов, по версии американского списка Forbes за 2016 год, а также 10 казахстанских компаний, опередивших конкурентов по выручке, и выяснил, какие миссии предпочли корпорации и удается ли им оправдывать свои заявления на деле**

**Миссия – это констатация философии и предназначения, смысла существования организации.**

### Apple

«Apple разрабатывает Mac, лучшие персональные компьютеры в мире, а также [операционную систему] OSX, iLife, iWork и профессиональное программное обеспечение. Apple – строитель революции в цифровой музыке благодаря iPod и магазину iTunes. Apple переизобрела мобильный телефон с помощью iPhone и AppStore и определяет будущее мобильных медиа и компьютерных устройств благодаря iPad».

Этические представления Джобса отражались в знаменитом мотто «Think Different» (англ. «Думай по-другому»,– прим. ред.): больше всего изобретателя интересовало наблюдение за использованием продуктов Apple, развитием человеческих способностей с их помощью и снабжение своей техникой думающей части населения планеты. Новая миссия отражает концентрацию компании на создании и продаже высокотехнологичных товаров и услуг. Отчасти эта миссия коррелирует с реальным положением дел. На заре существования Apple слыла добрым волшебником. Со временем сопутствующая деятельность первопроходца отошла от идеи просто «развить человечество». В 2006-м в СМИ просочилась информация о том, что поставщики компании используют детский труд, не обращают внимания на условия работы (в свое время по заводам, производящим комплектующие, прокатилась волна самоубийств) и состояние окружающей среды. Кажется, Apple ушла от глобальных целей к фокусу на получение прибыли, с одной стороны, и стала более честной по отношению к своим посылам – с другой.

### Google

«Миссия Google– упорядочить всю имеющуюся в мире информацию и обеспечить к ней быстрый и удобный доступ».
Неофициально:
до 2015-го: «Не будь злом».
сегодня: «Поступай правильно».

Приверженность крупнейшей в мире поисковой системы альтруизму и гуманистическим целям не раз подвергалась сомнению. Ряд информационных утечек, которые мусировали американские СМИ, и нескрываемые действия компания подвергают сомнению столь высокопарные заявления. Gmail неоднократно обвиняли в «автоматическом сканировании» содержимого электронных писем и использовании информации для адаптации рекламных объявлений. Не так давно Google с помощью сервиса искусственного интеллекта DeepMind получил доступ к данным системы здравоохранения Великобритании, при этом пациенты на обработку своих данных не соглашались. Более того, компания является участником американской разведывательной программы PRISM, которая отвечает за негласный сбор и обработку информации – чтение сообщений, прослушивание звонков и отслеживание положений пользователей по всему миру. Схожесть миссии компании и ее реальных действий подтверждается лишь частично.

### Microsoft

«Дать возможность каждому человеку и каждой организации на планете добиваться большего».

IT-гигант как бы намекает: без нашего ПО ни один человек или компания не добьется больших высот. Во многом Билл Гейтс прав. Microsoft давно завоевал мировое господство на рынке программного обеспечения, 80% продаж приходятся именно на компанию родом из Нью-Мехико. Двух гениев из Силиконовой долины, Джобса и Гейтса, нередко сравнивают, при этом отмечая осторожность и сдержанность последнего. Миссия Microsoft – пример разумной и взвешенной философии, которая отражает характер основателя компании.

### Facebook

«Предоставить людям возможность поделиться своей жизнью с другими и сделать мир более открытым и объединенным».

«Facebook не создавался для того, чтобы быть компанией. Facebook создавался для того, чтобы выполнять социальную миссию: сделать мир более связанным и открытым»,– строки письма Марка Цукерберга будущим акционерам Facebook. И это правда. Некогда молодой американский студент с соседями по общежитию решился создать отличный сервис, и у него получилось. Спустя 13 лет в социальной сети зарегистрировались 2 миллиарда пользователей (почти треть населения планеты), и миссия компании-гиганта должна была быть переформулирована, чтобы отражать более глобальную философию для созданного им интернет-сообщества. Компания фокусируется на том, чтобы сделать сайт социальной сети важной частью жизни пользователей. С другой стороны, открытость и объединенность отражается в интеграции Facebook с многочисленными сервисами и бизнесом. Компанию также не обошел скандал с PRISM, однако пользователей у социальной сети не убыло.

### Coca-Cola Company

«Освежать мир, тело, разум и дух.
Побуждать оптимизм с помощью наших напитков и наших дел. Привносить смысл во все, что мы делаем».

Миссия крупнейшего транснационального производителя и поставщика концентратов, сиропов и безалкогольных напитков – пример классического стейтмента в мировой бизнес-практике. Позитивный посыл, непрямые ссылки на благотворительные и спонсорские проекты, поддерживаемые компанией, и референо на свой главный продукт – Coca-Cola. Компания поддерживает спортивные и образовательные некоммерческие организации, проводит фестивали и поддерживает людей с ограниченными возможностями. Однако благородные позывы FMCG-производителя вряд ли смогут отвлечь общественность от крупных международных скандалов, которые раз за разом разворачиваются вокруг компании. Агрессивный маркетинг «контрактов по розливу» (автоматы с колой без права продажи других напитков навязывали практически всем американским школам), финансирование «нужных» научных исследований (с целью доказать безвредность газировки), тестирование продукции на животных, травля и подозрение в десятке убийств профсоюзных активистов на своих заводах в Колумбии, нарушение прав человека, а также загрязнение окружающей среды – вот далеко не полный список претензий к американскому производителю за последние 15 лет.

### Amazon

«Мы стремимся предлагать нашим клиентам самые низкие цены, лучший доступный выбор и максимальное удобство».

Компонент «самые низкие цены» определяет стратегию ценообразования Amazon.com Inc., чьей стратегической целью является снижение эксплуатационных расходов. Миссия Amazon подчеркивает огромный ассортимент. Наличие широкого спектра продуктов на сайте компании является основным фактором, привлекающим клиентов. Удобство – это общий критерий, на который обращают внимание потребители при оценке качества интернет-магазина. Включение в стейтмент политики ценообразования, ассортимента продуктов и качества обслуживания отражает основные направления развития бизнеса Amazon. Но и у этого успешного на вид ретейлера не все гладко. Компанию неоднократно обвиняли в отклонении от уплаты налогов, после чего стоимость ее акций падала, и она терпела большие убытки. Кстати, главный автор нападок и критики – президент США Дональд Трамп.

### The Walt DisneyCompany

«Быть одним из ведущих мировых производителей и поставщиков развлечений и информации. Используя портфель брендов для дифференциации контента, услуг и потребительских продуктов, мы стремимся развивать самые креативные, инновационные и выгодные развлечения и сопутствующие товары в мире», или кратко «Сделать людей счастливыми».

Волшебный мир 20-х годов прошлого века давно превратился в один из крупнейших финансовых конгломератов индустрии развлечений в мире. В свое время Уолт Дисней сформулировал принципы успеха, которые помогают компании процветать и развиваться и сегодня. Дисней призывал знать, что ценит бизнес и почему, демонстрировать лидерство, не экономить на качестве, понимать, что деньги – всегда средство, а не цель. Предприниматель соответовал превышать ожидания клиентов, уважать интеллект, который и является создателем ценностей, думать глубоко и во всех направлениях, а также создавать ценный опыт с помощью архитектуры бизнеса и не забывать о креативности. Как и любые другие компании-гиганты, Disney подвергался многочисленным обвинениям. Главное из них – стремление развить интересы детей в соответствии с мнением Диснея и сделать из них преданных потребителей своего бренда.

### Toyota

«Создавать автомобили, популярные у потребителей».

Toyota Motor Corporation использует почти десяток определений миссий для различных предприятий на разных рынках. Однако основное направление деятельности компании – автомобильное производство и продажи, поэтому главная миссия подчеркивает ее стратегические действия относительно своих потребителей. В расширенной форме миссия Toyota включает в себя аспекты, касающиеся безопасности клиентов, оптимизации энергетики, эффективного сотрудничества с партнерами, научных разработок и др. О важности безопасности компании заявляет не зря – автопроизводитель был замешан в нескольких скандалах, связанных с качеством продукции, снижение которого привело к смерти пассажиров и водителей. Руководство Toyota не раз обвиняли в сговоре с чиновниками с целью сокрытия технических дефектов своих машин.

### McDonald's

«Быть любимым местом наших клиентов, для того чтобы покушать и попить. Мы стремимся быть отличным работодателем, сильным и занимающим позитивное место в вашем сообществе; обеспечить качество, отличный сервис и чистоту, а также поддерживать те ценности, которые видятся в Золотых Арках – символе, которому доверяют во всем мире».

Миссия McDonald's включает подробную информацию о положении компании на рынке («любимое место»), подходе к управлению людскими ресурсами («отличное место для наших людей для работы»), корпоративной социальной ответственности («позитивное присутствие в вашем сообществе»). Остальная часть заявления отражает имидж бренда McDonald's и характер его продуктов. Критика деятельности McDonald's – притча во языцех. Компанию обвиняют в использовании продукции, содержащей вредные ГМО, химические добавки и транс-жиры, а также в предоставлении сверхсложных условий работы и уходе от налогов в ряде стран.

### Samsung

«Вдохновлять сообщества, используя три ключевых преимущества Samsung: новые технологии, инновационные продукты и креативные решения. Продвигать ценность взаимосвязи «производство – партнеры – сотрудники». Внести свой вклад в лучший мир и предоставить уникальный опыт для всех».

В построении миссии южнокорейский гигант высоких технологий сделал акцент на базовых ценностях развития технологий и инноваций, показал значимость своих партнеров, членов команды и потребителей, а также в мягкой форме заявил о своих правах на международную экспансию.

Корейская компания знаменита финансовыми скандалами – истории подкупа судей, нелегальное получение государственных заказов, монопольные сговоры.

**Казахстан**

**Большинство компаний в Казахстане не считают нужным обозначать свою миссию. Из 10 крупнейших о миссии говорят лишь три – казахстанско-итальянская Ersai, ретейлеры техники Sulpak и Technodom. Вероятно, отсутствие философии – это наследие советского прошлого. Большинство компаний, представленных в списке самых прибыльных по выручке, – организации, которые ведут свою историю из союзного Казахстана. Тогда о миссии говорить было не принято. Предположение подтверждает и тот факт, что из трех компаний, заявивших о своей миссии, две – бизнес современного типа, и одна – совместное казахстанско-итальянское предприятие.**

### Ersai

«Наша миссия – быть лучшим подрядчиком для морских и энергетических компаний Каспийского региона. Мы объединяем гибкость и надежность, отличаемся безопасным и устойчивым выполнением самых сложных задач, таких как проектирование, кораблестроение, логистика, управление проектами, сбор и монтаж металлоконструкций».

### Sulpak

«Мы верим, что современные технологии делают жизнь проще и ярче. Мы рады быть родником технологий, предлагая наши знания и сервис».

### Technodom

«Быть всегда нужным для нашего клиента, предвосхищая его ожидания, предоставляя первоклассный сервис».

Миссия отсутствует:
Kazakhmys, KAZMinerals, группа компаний «БИПЭК АВТО – Азия Авто», Helios, Magnum Cash&Carry, «Бургылау», «Жолкенделеуш».



# Вещь, ко мне!

## Интернет вещей в мире и в Казахстане меняет промышленные системы

Карим Токтабаев

Термин «интернет вещей» в 2017 году отметил 18-летие. Сейчас количество устройств, подключенных к Сети, почти в три раза превышает численность населения Земли, и оно с каждым годом растет. В Казахстане перспективы интернета вещей оценили на госуровне и уже запущено несколько пилотных проектов с использованием беспроводной передачи данных.

Понятие «интернет вещей» (Internet of Things, IoT) придумал англичанин Кевин Эштон, именно так он назвал свою презентацию для компании Procter & Gamble, в которой предложил методы оптимизации логистической системы корпорации с помощью радиочастотных меток (RFID).

С тех пор концепция интернета вещей распространилась во многие отрасли экономики: аналитическая компания IDC различает четыре основных сегмента IoT – производственный, государственный, потребительский и кросс-индустриальный.

Интернет вещей способен трансформировать различные комплексы автоматизации, включая управление производственными процессами, современными зданиями и домовладениями, транспортом, что не может не привлекать ведущих игроков ИКТ-отрасли.

### Рынок интернета вещей стоит триллионы долларов

По данным аналитической компании IHS Markit, в 2015 году количество подключенных к Сети устройств насчитывало 15,4 млрд, а к 2025 году прогнозируется пятикратное увеличение – до 75,4 млрд устройств.

В денежном выражении общий объем рынка посчитать достаточно сложно в связи с разной трактовкой концепции IoT. Например, IDC при анализе рынка не рассматривают смартфоны и планшеты, мотивируя это тем, что под понятием «интернета вещей» подразумевается «автономность устройств и их способность передавать данные самостоятельно, без участия человека». Согласно прогнозам IDC, в ближайшие годы объем мирового рынка интернета вещей будет увеличиваться в среднем почти на 17% ежегодно и в 2020-м будет равен примерно $2 трлн (30 млрд подключенных устройств). По прогнозам другой аналитической компании – Gartner, количество устройств к 2020 году достигнет до 20,8 млрд, а размер рынка – до $3 трлн. Интересны перспективы IoT, изложенные консалтинговой компанией Accenture Digital, предсказывающей ежегодный рост отрасли в размере 12,2% – до $4,55 трлн к 2020 году.

### Основной потребитель – промышленность

Аналитики компании Ernst & Young считают, что интернет вещей находится еще в зачаточном состоянии как с точки зрения практического применения, так и коммерческого потенциала. В своем исследовании специалисты E&Y утверждают, что в настоящее время IoT развивается «главным образом в направлении совершенствования и промышленных систем», ...устраняя «необходимость выполнения повседневных задач вручную, что позволит людям уделять больше времени приятным занятиям». Можно сделать вывод, что при автоматизации производства будут развиваться системы потребительского IoT, что даст возможность окупить инвестиции и получать прибыль компаниям самого разного направления, например, медиасектору или розничной торговле.

### В каком виде интернет вещей есть в Казахстане?

В Казахстане об интернете вещей говорят давно, но важность развития этой сферы оценило государство и взяло под свой контроль несколько проектов под эгидой развития IoT. Министр по инвестициям и развитию Женис Касымбек недавно заявил, что к концу 2017 года его министерство предоставит план перехода промышленных предприятий на технологии «Индустрии 4.0», что предполагает внедрение таких элементов, как автономное обурудование, интернет вещей и Big Data.

По мнению Азамата Мазабекова, генерального директора ТОО «Phoenix Contact Казахстан», дочерней компании немецкого производителя электротехнического оборудования для промышленных отраслей, промышленность становится все больше цифровой и мобильной.

«Обычно в производстве задействована целая сеть разных заводов, начиная от поставщиков сырья и заканчивая станками, непосредственно производящими продукцию. Можно сказать, что раньше существовала законченная экосистема разного уровня. Технологии «Индустрии 4.0» ставит задачу быстрой перенастройки производства, – говорит Азамат Мазабеков. – Например, в Германии достигли такого уровня, что завод может за 30 минут сменить направление производства и начать выпускать совершенно другую продукцию. Специальное оборудование по автоматизации задает команды по перенастройке станков, что раньше было невозможно. Это и есть принцип промышленного интернета вещей».

В настоящее время внедряются системы IoT в сфере ЖКХ и в общественном транспорте. В четырех городах Казахстана – в Астане, Шымкенте, Алматы и Актобе – запущен пилотный проект под названием Smart City. Министерство по инвестициям и развитию РК в лице Единого государственного фонда нормативных технических документов разработало регламент внедрения данных проектов.

В частности, в 2015-2016 годах было разработано 9 основополагающих национальных стандартов, которые закладывают основную политику и концепцию. Эти стандарты затрагивают ключевые сферы городской среды: руководство по созданию стратегий развития смарт-городов и сообществ, интеллектуальные инфраструктуры коммунального хозяйства, руководство по созданию моделей взаимодействия данных и др.

«Эти и другие документы направлены на развитие инфраструктуры городов, транспорта, энергосбережения, внедрения других «умных» проектов, – отмечает Евгений Цхай, начальник Единого государственного фонда нормативных технических документов. – Реализация проекта Smart City представляет качественно новые подходы к решению этих задач с помощью широкого применения информационных коммуникационных технологий для комплексного использования городских служб, предоставления качественных услуг и обеспечения максимальной безопасности городской жизни».

По его словам, стандартизация в Казахстане стоит на пороге перемен, так как разрабатывается новый закон, который не только описывает стандарты, но и выводит стандартизацию в отдельную систему регулирования, что позволит увеличить экспорт отечественных товаров, обеспечит положительный экономический эффект и поможет привлечь инвестиции в экономику страны. В 2017 году планируется разработать еще 7 документов, в следующем году – 3. Задача государства – обеспечить нормативно программы развития смарт-городов.

С практической точки зрения на сегодняшний день в стадии бета-тестирования находится ряд проектов в сфере ЖКХ, которую часто ругают за низкую эффективность и непрозрачность. Например, в Астане внедряются приложения для взаимодействия жителей столицы с КСК. Все это делается для того, чтобы упростить и сделать прозрачным деятельность кооперативов собственников квартир.

С другой стороны, улучшается методика сбора данных потребляемых услуг. Казахстанская компания «Orion Systems» разработала собственные приборы учета потребления горячей и холодной воды, газа и электроэнергии. Данные передаются через сети на базе открытого стандарта LoRaWAN (Long Range Wide-Area Networks – энергоэффективные сети дальнего радиуса действия). Подобные устройства оказались востребованными у поставщиков коммунальных услуг, поскольку позволят последним находить потери при потреблении услуги и тем самым повышать эффективность собственной деятельности.

Андрей Зырянов, коммерческий директор компании «Orion Система», утверждает, что технологии стандарта LoRaWAN, разработанные специально для M2M-взаимодействия (Machine-to-Machine – машинное взаимодействие), позволяют подключить большое количество IoT-устройств, передающих незначительный объем данных в месяц, освобождая от нагрузки существующие сети сотовой связи. «Сейчас мы сдаем пилотный проект в ряде городов Казахстана: в Астане установили порядка 200 радиомодемов по учету горячей и холодной воды, электричества и газа, в Шымкенте – порядка 55 радиомодемов, в Алматы – около 40, – говорит Андрей Зырянов. – Хочу отметить, что Астана и Шымкент в этом отношении – очень передовые города, и не только для Казахстана. Руководство этих мегаполисов заинтересовано в развитии проекта Smart City».

В сфере ЖКХ как государство, так и частные компании, несут огромные потери из-за слабой автоматизации процессов. Кроме того, для конечного потребителя стоимость ресурсов относительно дешевая, поэтому для коммунальщиков становятся актуальными недорогие решения – на крупные инвестиции никто идти не готов, считает коммерческий директор «Orion Система». Он утверждает, что перспективы у данных систем есть не только в жилищно-коммунальном хозяйстве, но и в нефтегазовой отрасли, в которой на сегодняшний день также запущены пилотные варианты и окончательных внедрений пока нет.

Изменения происходят и в энергетике, которая также трансформируется из традиционной аналоговой в цифровую. «В Европе этот процесс начался несколько лет назад, а в Казахстане переход от аналоговых сигналов к цифровым только предстоит», – отметил Азамат Мазабеков.

### Huawei ожидает 5G в Казахстане к 2020 году

Не лишним будет отметить сотовую связь, стандарты которой также будут играть ключевую роль в распространении интернета вещей. Один из лидеров производства аппаратного обеспечения, компания Huawei принимает активное участие в создании сетей на основе 5G. По словам Андрея Желтикова, директора по работе с государственными органами ТОО «Хуавей Текнолоджиз Казахстан», сегодня мир находится в предверии новой технологической революции в беспроводных сетях – пятого поколения сотовой связи (5G), тесно связанной с развитием интернета вещей.

«Главное ее отличие от предыдущих поколений (3G и 4G) – огромная (свыше 10 Гбит/с) скорость передачи данных, а, соответственно, и отклика, – сказал он. – Но в контексте использования 5G IoT-устройствами скорость все же не является определяющим фактором. На первое место здесь выходят надежность сети, минимальная задержка сигнала и возможность массового подключения различных «умных» устройств со своими конкретными задачами и бесперебойность их взаимодействия».

Компания Huawei прогнозирует, что первые сети 5G будут готовы к коммерческому развертыванию в мире начиная с 2020 года. «Мы надеемся, что сеть связи новейшего поколения 5G появится и в Казахстане к этому времени, и мы прилагаем максимум усилий, чтобы приблизить этот момент, но и тут важны подготовка и плавный своевременный переход», – сказал Андрей Желтиков.

Известно, что национальный оператор «Казахтелеком» строит беспроводную сеть стандарта LPWAN с использованием отечественного оборудования на базе технологии LoRaWAN. Такие сети обладают низким энергопотреблением и широким территориальным охватом. До конца года планируется охватить сетью три города, а в следующем году весь Казахстан. «На основе этой беспроводной сети могут работать различные GPS-трекеры, датчики движения, «умные» светофоры и «умное» освещение – возможности не ограничены, так как сотовые сети не позволяют реализовать весь потенциал интернета вещей, поскольку используют лицензированный диапазон», – считает Андрей Зырянов. Он утверждает, что стоимость решений на базе GSM в разы дороже.

Необходимо отметить, что среди стран СНГ Казахстан лидирует в области внедрения решений M2M-взаимодействия.

### Интернет вещей строит умные и безопасные города

Концепция и принципы IoT выходят далеко за рамки описанных проектов: можно отметить, что и в мире, и в Казахстане создаются проекты в области общественного транспорта, в медицине и образовании. Компания Huawei, например, ведет активную работу по изучению и развитию данного перспективного направления. Специалистами компании разработан целый ряд решений, таких как «Умный город», «Безопасный город», «Умное образование», «Умные электросети», реализованных в более чем 30 странах мира.

Например, камеры системы «Безопасный город» предоставляют для анализа видеоматериалы высокого качества, отснятые в дневное и ночное время, даже если объекты быстро движутся. В столице Таджикистана Душанбе за 3 месяца эксплуатации решений по «Безопасному городу» количество ДТП сократилось на 50%, было обнаружено более 150 тыс. нарушений ПДД и более 300 нарушений правил общественного порядка. Подобный проект также помог серьезно улучшить ситуацию с безопасностью в проблемной с этой точки зрения Венесуэле.

Одним из перспективных и наиболее интересных проектов в рамках разработки и внедрения умных сервисов является телемедицина. Интернет вещей предлагает многоканальное подключение для телемедицины для проведения медицинских консультаций в удаленных и труднодоступных местах, мобильного обхода пациентов, отображения информации об истории болезни пациента и описания хирургических операций в формате HD. Такие проекты обеспечивают техническую поддержку в круглосуточном режиме 7 дней в неделю и своевременное лечение для серьезно больных пациентов. Например, решение по телемедицине было внедрено в китайской провинции Хунань, где проживает порядка 170 млн человек.

По мнению Азамата Мазабекова, сейчас для промышленных предприятий целью является продукт, который будет произведен в точности под потребности клиента. «Это происходит очень быстро: раньше существовала автоматизация внутри завода, теперь автоматизируется целая сеть заводов и даже регионов, – считает он. – Если говорить о Казахстане, то интерес к автоматизации у наших предприятий есть, но полный переход к цифровой технологии зависит в первую очередь от макроэкономических показателей и требует серьезных инвестиций. Новые решения могут позволить те компании, у которых есть деньги, в основном это нефтегазовый сектор».

По данным Price Waterhouse Coopers, развитие интернета вещей в мире стало возможным благодаря четырем технологическим тенденциям: снижению стоимости вычислительных мощностей, снижению стоимости передачи данных, быстрому увеличению количества «подключенных» устройств, развитию облачных технологий и системам Big Data. Исследования Price Waterhouse Coopers выявили, что ожидания компаний от внедрения IoT отличаются в зависимости от отрасли, но в первую очередь бизнес ожидает сокращение затрат, и только затем увеличение прибыли и снижение разного рода рисков. Аналитики PWC отмечают, что внедрение технологий интернета вещей – дело достаточно сложное и требует наличия четкой стратегии, плана внедрения и всесторонней оценки рисков и выгод.

# «Кселл» начал продажи iPhone 8 и iPhone 8 Plus

## Официальный дистрибьютор iPhone в Казахстане АО «Кселл» начал продажи iPhone 8 и iPhone 8 Plus по контрактным предложениям.

Купить контрактные смартфоны iPhone 8 и iPhone 8 Plus можно в магазинах Kcell Store или в абонентских центрах компании по Казахстану.

Презентация новых продуктов iPhone 12 сентября 2017 года впервые прошла в «Театре Стива Джобса» – здании, которое компания недавно построила на территории своего нового кампуса в Купертино.

Тим Кук, генеральный директор Apple, на презентации сказал, что дух Стива Джобса и его безграничная жизненная философия всегда будут в генах Apple: «Мы посвятили этот театр Стиву, потому что мы любим его, а он любил такие дни, как сегодня, – когда он мог делиться новыми продуктами и идеями с миром. Мы сделали это не просто чтобы почтить память Стива, но и вдохновить следующее поколение создателей и инноваторов».

«Кселл» тоже вдохновлен новым флагманом, который сами создатели называют «сиянием разума». В смартфоне установлен самый мощный процессор из всей линейки продуктов iPhone. Его корпус полностью выполнен из стекла, и оно на 50% прочнее, чем у других устройств iPhone, устройство защищено от влаги и пыли.

С улучшенной 12 Мп-камерой все фотографии получатся особенно выразительными. Еще до нажатия кнопки смартфон определяет яркость освещения, распознает людей в кадре, учитывает движения в пространстве, быстро фокусируется, тем самым выбирая лучший способ съемки. В iPhone 8 Plus появился режим «Портрет». Функция «Сценический свет» делает акцент на объекте и превращает фон в темный цвет.

Смотреть на экран восьмой серии iPhone еще удобнее с функцией True Tone. Она автоматически настраивает цветопередачу экрана в зависимости от того, пользуетесь ли вы смартфоном на улице или в помещении, и передает мягкие для глаз цвета.

Если вы решили, что такой смартфон обязательно должен быть у вас, мы ждем вас в «Кселл». В наших магазинах вы можете оформить iPhone 8 и iPhone 8 Plus в рассрочку на один, полтора и два года. Рассрочка оформляется после успешного подтверждения кредитоспособности (скоринга).

Смартфон с Kcell Contract можно приобрести без предоплаты. Например, для iPhone 8 64 ГБ с рассрочкой на 24 месяца ежемесячный платеж составит 16 000 тенге. В пакет услуг связи при таком сроке входят безлимитные минуты для разговоров внутри сети Kcell/Activ и 1000 SMS внутри сети Kcell/Activ, 15 ГБ интернет-трафика, 300 минут для звонков на номера других сотовых операторов РК. Информация о других предложениях по ссылке http://kcell.mobi/kcellcontract.

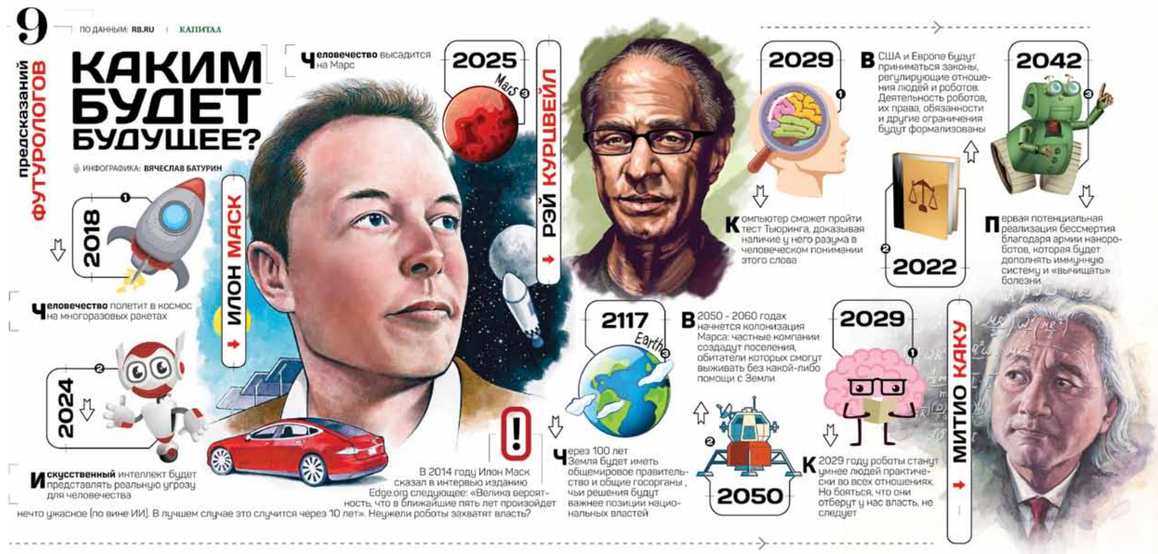
Смартфон с Activ Contract предусматривает предоплату за смартфон. За iPhone 8 64 ГБ с рассрочкой на 24 месяца предоплата составит 32 000 тенге, а ежемесячный платеж – 14 000 тенге. В пакет услуг связи при таком сроке контрактного предложения входят безлимитные минуты для разговоров внутри сети Kcell/Activ и 1000 SMS внутри сети Kcell/Activ, 25 ГБ с делением трафика на дневной и ночной, 200 минут для звонков на номера других сотовых операторов РК. Информация о других предложениях по ссылке http://activ.mobi/activcontract.

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВЫЕ

### «ВОЛК С УОЛЛ-СТРИТ» СЧИТАЕТ ICO АФЕРОЙ

Привлечение средств с помощью ICO (аналог IPO для криптовалют) является мошенничеством. Об этом бывший брокер Джордан Белфорт, история жизни которого легла в основу сюжета фильма «Волк с Уолл-стрит», заявил в интервью The Financial Times. «Это крупнейшая афера в истории, гигантское мошенничество, которое нанесет непоправимый ущерб многим людям. Это гораздо хуже всего того, что делал я», — сказал он. Большинство приверженцев ICO не имеют дурных намерений, отметил Белфорт. Но проблема в том, что действительно 5–10 процентов мошенников может привести к катастрофе всей сферы, подчеркнул финансист. В 1998 году Джордан Белфорт был признан виновным в отмывании денег и мошенничестве и отсидел за это два года в тюрьме. После освобождения выпустил мемуары под названиями «Волк с Уолл-стрит» и «Ловля волка с Уолл-стрит». Напомним, что в сентябре Китай запретил частным лицам и организациям привлекать средства с помощью ICO. В Народном банке КНР объяснили такое решение тем, что подобная практика представляет собой незаконное финансирование. **(ienta.




# Роботы, искусственный интеллект и биологическая 3D-печать

## Футурологи от бизнеса определили новые основы экономики будущего

**Адина Байкинова**

В конце прошлого столетия в женском журнале Ladies Home Journal вышел материал под заголовком «Что может произойти в следующую сотню лет». Автор Джон Эфрит Уоткинс без каких-либо претензий на научные взыскания решил, что в будущем столетии технологический прогресс достигнет своего пика. В числе предсказаний было следующее: фотоснимки будут передаваться по телеграфу, поезда будут ходить со скоростью 2 мили в минуту, а холодный воздух будет идти из специальных кранов – имелись в виду современные кондиционеры. «Любой муж сможет позвонить из центра Атлантического океана своей жене в спальню в Чикаго», – писал Уоткинс. Учитывая то, что, помимо технологического прогресса, Уоткинс предположил, что из английского алфавита исчезнут буквы C, X и Q, а в природе вымрут все комары до единого, на предсказание инженера-строителя тогда мало кто обратил внимание. Но через сто с лишним лет Джефф Нилссон, редактор исторического отдела Saturday Evening Post, нашел шуточный шедевр Уоткинса и сопоставил факты. Оказалось, точность некоторых предсказаний была практически стопроцентной.

Нынешние пророки будущего больше полагаются на науку, чем на полет собственной фантазии. Роботизация производств, искусственный интеллект и биологическая 3D-печать – вот путь, по которому мы будем следовать в ближайшее время. «Капитал.kz» размышляет о том, стоит ли бояться будущего на основе прогнозов, которые уже нашли свое подтверждение в реальном времени. Это вам не у хрустального шара о будущем спрашивать.

### Мир, труд, роботы, май

История о том, что сначала весь мир заполонят злобные машины, которые оставят всех нас без работы, а потом примутся пожирать младенцев, уже не кажется такой фантастичной. Откинув идею с младенцами, можно заметить, что некоторые (особенно продуктивные и технологичные) компании уже пренебрегают человеческими сотрудниками, меняя их на роботов. Например, японская страхования компания Fukoku Mutual Life Insurance передаст работу 34 сотрудников по расчетам выплат автоматизированной компьютерной системе на основе искусственного интеллекта (ИИ). Стоимость такого ИИ оценивается в $1,7 млн с годовыми затратами на техобслуживание, но затраты не очень сильно пугают владельцев компании, которые надеются сэкономить на зарплатах уволенных сотрудников 140 млн иен, или $1,2 млн в год. Если роботы делают ту же работу, то зачем платить больше?

В прошлом году Мартин Форд, автор книги «Роботы наступают: развитие технологий и будущее без работы», уже размышлял на тему того, смогут ли роботы обеспечить сотрудникам-людям материальное изобилие и избыток свободного времени или же все будет наоборот: массовая безработица и повальный хаос.

«На нас одновременно будут влиять сразу три тенденции: растущее неравенство, безработица, вызванная автоматизацией, и изменение климата, – которые тоже будут развиваться практически параллельно, в некоторых случаях усиливая друг друга», – пишет Форд в своей книге. Автор считает, что если не отнестись с должным вниманием к последствиям развития технологий и не приспособиться к ним, можно оказаться в ситуации идеального шторма. Мир, труд, май, товарищи.

### Опаснее, чем Северная Корея

Глава Tesla и SpaceX Илон Маск по-прежнему остается одним из самых известных сторонников развития искусственного интеллекта. Компания изобретателя Neuralink активно занимается разработками нейроинтерфейсов – специальных программ обмена информацией между мозгом и внешними устройствами. У Маска даже есть исследовательская компания OpenAI, которая также развивает создание дружественного ИИ. Например, созданный его OpenAI ИИ сумел обыграть лучших киберспортсменов в Dota 2.

Маск вообще в этом деле находится как бы по обе стороны баррикад. С одной – он настоящий адепт машинного обучения. С другой – он постоянно вслух на конференциях и в своем Twitter размышляет о том, как не дать машинам поработить всех нас. Илон как бы бегает от одной стороны баррикад к другой, подбадривая каждую по очереди.

«Если вы не беспокоитесь о безопасности применения ИИ, то пора бы. Это гораздо больший риск, чем Северная Корея. Никому не нравится госрегулирование, но все, что представляет опасность (автомобили, самолеты, еда, наркотики), регулируется, так что и ИИ должен регулироваться», – написал он в своем Twitter.

Опасения изобретателя вполне обоснованы. Подтверждением тому служит ИИ от Facebook, который вскоре после запуска стал «общаться» на своем языке, непонятном для разработчиков. Событие сразу же получило отклик от сторонников идеи о зловещем ИИ, который может объявить людям войну. Проблема в том, что если боты и дальше будут общаться в таком режиме, то постепенно мы получим как раз то, о чем предупреждает Маск – неконтролируемый ИИ, ход «мыслей» которых возможно будет отследить. Чтобы избежать этого, изобретатель призывает правительство создать «полицию ИИ», которая бы регулировала работу ИИ и самих разработчиков.

«Обратите внимание на развитие искусственного интеллекта. Нам нужно быть очень осторожными с тем, как мы используем ИИ, и убедиться, что исследователи контролируют то, что они делают. Потому что иногда ученые настолько увлечены, что могут даже не осознавать последствия созданного. Поэтому ради безопасности всего общества правительство должно внимательно наблюдать за развитием искусственного интеллекта и убедиться, что это не представляет угрозы обществу», – «ванговал» Маск на Мировом правительственном саммите в Дубае в середине этого года.

### Распечатайте мне человека

Двадцать пять лет назад футуролог Рэй Кудвель предсказал, что экзоскелеты позволят людям с ограниченными возможностями передвигаться, как им угодно. Через какое-то время вуаля – Ekso Bionics показала миру как раз такие устройства. Сегодня технический директор Google говорит, что «к 2020-м большинство болезней исчезнет, поскольку нанороботы станут умнее нынешних медицинских технологий». Что ж, и этим нельзя не согласиться, ведь такие научные предсказания имеют под собой вполне обоснованную причину. «Печать» человеческих органов – тому прямое доказательство. Это, конечно, не полноценные нанороботы, но на маленькую революцию вполне потянет. Не так давно ученые стали использовать модифицированные 3D-принтеры для биопечати некоторых живых тканей и даже органов. Все это дает возможность избежать очередей на пересадку за донорской почкой или сердцем. Похоже, что с развитием биопечати самой большой проблемой станет «печать» полноценного человека.

2014.09.10 № 14014826 лицензиямы Қазақстан Республикасы Инвестициялар және даму министрлігінің Байланыс, ақпараттандыру және ақпарат комитеті берген.
"Қазақтелеком" АҚ, телекоммуникация мекемелерін пайдаланатын "ALACAST" ЖШС-мың ҚР МАМ 2012.22.11.



# Как заработать на платных онлайн-трансляциях боев в Казахстане?

**Сулла Хуфу**

**Почему успешный бизнесмен, генеральный директор компании KazContract Адилбек Тургунбаев решил создать промоутерскую компанию AFC (Alfa Fighting Championship), а также стал главным организатором предстоящего международного турнира по смешанным единоборствам ММА? В интервью «Капитал.kz» он рассказал, что хочет создать альтернативу зарубежным промоутерским компаниям в Казахстане и развить рынок PPV (payperview – платная трансляция) в режиме онлайн**

**– Адилбек, 26 ноября на «Алматы Арене» состоится международный турнир по смешанным единоборствам. Вы являетесь главным организатором. Мне известно, что для вас это новая сфера. По какой причине успешный бизнесмен вдруг начинает заниматься промоутерской деятельностью или для вас это только хобби?**

– Мои первые проекты начинались с желания встать на ноги, обеспечить себя и свою семью, а потом пришло понимание того, что моя деятельность должна приносить пользу обществу. Я стал увлекаться ММА примерно с 2012 года, когда бойцовский клуб Alash Pride FC начал проводить свои турниры по смешанным единоборствам. В этих турнирах участвовали наши казахстанские бойцы: Куат Хамитов, Арман Оспанов, Кайрат Ахметов, Ержан Естанов и другие. Наблюдая за этими ребятами, я начал понимать, что наши бойцы могут оказать настоящее сопротивление звездам мирового уровня. Примерно в это же время стал развиваться российский промоушен – Fight Nights Global, и очень быстро. Казахстанский зритель пока не так хорошо знал об этой лиге, но несколько позже бойцы Fight Nights начали активно участвовать в турнирах Alash Pride, а наши парни – в их турнирах.

Через некоторое время мы увидели, как Арман Оспанов начал пробиваться на один из сильнейших западных промоушенов – WSOF (World Seriesof Fighting), а там не за горами был и UFC (Ultimate Fighting Championship), лидер мирового рейтинга ММА. Закончилось это нехорошо, кто-то поставил «подножку», контракт с WSOF был разорван. Как зрителю и фанату мне стало обидно, надежда на то, что кто-то из Казахстана в ближайшее время попадет в UFC, пропала. Тогда мне стало интересно, а почему наши бойцы, да и не только наши, так хотят пробиться в UFC? Первое – это, конечно же, слава. Второе – гонорары. По этому поводу я разговаривал с Арманом Оспановым, мы встретились в Нью-Йорке на поединке Геннадия Головкина против Даниеля Джейкобса. Я спросил у Армана: «Если бы в Казахстане или СНГ твой промоушен смог обеспечить такой же заработок, как и в UFC, ты бы остался?» Он ответил, что слава, которой можно добиться в UFC, очень значима, но все относительно, пусть появится такой промоушен, а там посмотрим. Вскоре после этого мы увидели его на ACB (Absolute Championship Berkut), который третий в мировом рейтинге ММА.

После этого разговора я начал задумываться, под силу ли мне создать такой промоушен. У меня состоялась встреча с президентом бойцовского клуба Alash Pride FC Данияром Каскарауовым. На мой вопрос – каковы причины, не дающие подняться на мировой уровень казахстанскому промоушену, – он ответил, что телеканалы не покупают трансляции турниров, все происходит на безвозмездной основе, и другая причина – те же телеканалы не пускают в эфир его спонсоров. Это большие проблемы для развития! К примеру, если посмотреть на западные организации, то у них есть прямой выход до конечного потребителя, так называемое PPV.

**– А сколько стоит PPV на примере лиги Fight Nights Global в России?**

– На данный момент Fight Nights продает свои трансляции только региональным телеканалам, и цена на трансляцию их турниров – конечно же, коммерческая тайна. Можно только приблизительно предположить. Россия – большая страна, в которой примерно 40 крупных городов, и если Fight Nights Global сможет заключить договоры о трансляции и брать хотя бы по $5 тыс. с каждого города, то у нас получается приличная сумма. В нашем же случае в Казахстане таких городов гораздо меньше, и телеканалы не верят в то, что на этом можно заработать деньги, то есть коммерциализировать.

**– Возникает вопрос: есть ли другой выход?**

– Допустим, стоит задача собрать полный зал «Алматы Арены». Для этого нужны дорогой маркетинг, дорогие бойцы и т.д. Возможно, твой баланс будет нулевым, а возможно, что более вероятно, ты уйдешь в минус. Предположим, что по счастливому стечению обстоятельств ты смог заработать определенную сумму денег. Хватит ли этого, чтобы содержать небольшое количество бойцов на постоянной основе? В их содержание входит не только зарплата, но и хороший тренировочный зал, инструкторы, правильная диета, медикаменты, обслуживающий персонал и т.д. Все это для того, чтобы они вместе с твоей организацией в конечном итоге составляли реальную конкуренцию западным промоушенам. Из этого следует вывод: недостаточно просто забивать до отказа ту же «Алматы Арену», для этого нужна другая сверхприбыль, которая должна быть чем-то обеспечена – либо спонсорами, либо телеканалами, или ты должен создать свой собственный инструмент. И тут приходит идея, что те навыки, которые я приобрел, занимаясь бизнесом, можно использовать, чтобы организовать направление PPV в Казахстане. Начать с обычного интернет-портала, где мы могли бы бесплатно транслировать турниры параллельно с телеканалом, в течение года набрать какую-то критическую массу и в конце концов прийти к тому, что на нашем портале были бы платные трансляции. За это время развивалась бы культура приобретения товаров и услуг через интернет, что шло бы нам на пользу. И если все организовать правильно, то, в конечном счете, мы бы не нуждались в казахстанских телеканалах, не отдавали бы никому свои трансляции. Подумайте сами, ведь вам же будет интересно посмотреть на Армана Оспанова или Куата Хамитова? Заплатив небольшую сумму, к примеру, 500 тенге, вы бы увидели поединки звезд казахстанского ММА со своего смартфона. Если у нас получится развить это направление, поставить все на хорошие рельсы, то мы сможем стать уникальной организацией в СНГ. И у наших бойцов, я думаю, не будет возникать желания уходить в другие организации, даже в UFC.

**– Интернет-портал уже запущен?**

– Для того чтобы протестировать этот интернет-портал, мы сделали трансляцию турнира по ММА 1 апреля. На неготовом технически портале в прямом эфире мы показали турнир Alash Pride. После первых 2 тыс. посещений сайт завис, и мы в срочном порядке закинули ссылку на главный сайта. Было 17 тыс. уникальных зрителей, и это без какой-либо рекламы. Если бы каждый заплатил по 500 тенге, мы бы получили 8,5 млн тенге. Таких денег нельзя выручить ни с одного казахстанского телеканала. А если это все хорошенько пропиарить, потратиться на маркетинг и рекламу! Второе тестирование этой системы было на нашем кубке ММА среди студентов, это был полностью наш турнир. В соревновательный зал не пускали никого, кроме тренеров, судей, спортсменов, то есть зрители не допускались, но мы объявили, что соревнование можно будет посмотреть на нашем интернет-портале. Было 7 тыс. уникальных просмотров, и все это без рекламы, маркетинга и пиара, обычное «сарафанное радио».

**– А что насчет предстоящего турнира на «Алматы Арене»…**

– Встал вопрос, где и когда мы сможем открыто заявить о нашей новой промоутерской организации AFC. Мы хотели арендовать Дворец спорта имени Балуана Шолака, где 3,7 тыс. посадочных мест, но, как оказалось, в сентябре, октябре и ноябре, в те дни, которые нас интересуют, он занят. После этого обратились в «Халык Арену», где 4 тыс. посадочных мест, но ледовый каток требовал специального покрытия, а стоимость была равной арендной плате в «Алматы Арене». Сомнений больше не было – «Алматы арена», 12 тыс. посадочных мест.

**– Адилбек, расскажите подробнее о будущем турнире. Сколько поединков намечается, кто выйдет на главный бой вечера и т.д.?**

– Ну, прежде всего, данный турнир будет совместным с российским промоушеном Fight Nights Global, и этому есть экономическое обоснование. Если мы хотим максимально привлечь внимание общественности, то нужно очень хорошо потратиться на маркетинг и рекламу. С Fight Nights Global эта проблема решается гораздо проще и стоить будет дешевле. Также немаловажен тот факт, что мы сможем привлечь таких бойцов, как Жалгас Жумагулов, Георгий Кичигин и Куат Хамитов, а это звезды не только казахстанского ММА, но и лиги Fight Nights. Под эгидой этого турнира мы проведем отбор бойцов QAZAQ 70, это будут соревнования наших ребят в весовой категории до 70 кг. Первый этап определит восьмерку лучших бойцов из шестнадцати, в следующем турнире мы выявим четверку полуфиналистов и так далее до финального поединка в этом весе. Кстати победитель, помимо призовых каждого этапа, получит $15 тыс. Хочу заметить, что на втором этапе мы планируем запустить уже QAZAQ 60, в котором также будут участвовать шестнадцать лучших бойцов в весовой категории до 60 кг, и так далее, пока не пройдемся по всем весам. Основной задачей таких соревнований будет не только определить сильнейшего, но и популяризация бойцов среди любителей ММА – сделать так, чтобы к финальной стадии каждого соревнования эти ребята были уже хорошо узнаваемы. Нам нужно сделать из них звезд, а при возможности создать для них условия не хуже, чем у западных промоушенов.

**– Сколько стоит провести турнир?**

– Я уже говорил, что данный турнир будет совместный с Fight Nights Global. Камиль Гаджиев, президент этой организации, сказал мне, что любой турнир Fight Nights обходится не меньше, чем в $250 тыс., и если я готов взять на себя 50% от этой суммы, как и 50% прибыли, то Fight Nights будет участвовать в этом проекте.

**– А на что именно будут потрачены эти деньги?**

– Прежде всего, это оплата гонораров бойцов, к примеру, наших звезд – Жалгаса Жумагулова, Георгия Кичигина и Куата Хамитова. Эти ребята достигли такого уровня, что их гонорары (поскольку они не относятся к нашей организации, я могу сказать предположительно) обойдутся в сумму от $15 тыс. каждому. Примерно столько же, а может и еще больше, будут стоить и их соперники. По QAZAQ 70 все 16 бойцов получат по $500, а восемь победителей в качестве бонуса – еще по $500. Маркетинг, оплата обслуживающего персонала – это около 6 млн тенге. Одна только «Алматы Арена» обойдется в 10 млн тенге. Хорошая съемка турнира – это минимум 2-3 млн тенге. Есть еще множество других вопросов, которые отработаны Fight Nights и поставлены на рельсы, что тоже обойдется в немалую сумму. Будут также волонтеры, около 50 человек. Сумма выходит очень приличная, и надеюсь, что акимат города Алматы причислит нас к списку городских программ, это даст нам хорошую скидку на «Алматы Арену», обеспечит охрану полицией, услуги скорой помощи и т.д. Также нельзя забывать о логистике, отелях для участников и гостей. Мы стараемся некоторые вопросы решить путем партнерских отношений. И мы будем транслировать турнир на сайте, пока бесплатно.

# Шоу, которое выросло в цене в 2000 раз

## Как и на чем зарабатывает бойцовский чемпионат UFC

**Адина Байкинова**

Перед началом пресс-конференции по сцене вперед-назад расхаживает Конор Макгрегор. Одетый в строгий темно-синий костюм в мелкую полоску ирландский боец смешанных боевых искусств больше похож на амбициозного мэра во время избирательной кампании, чем на главную звезду ММА. При ближайшем рассмотрении оказывается, что полоски на его костюме складываются в нецензурную брань, вышитую мелким шрифтом. Словно вишенка на торте, в петлицу костюма вдета розовая розочка. Макгрегор энергично жует жвачку и с пренебрежением смотрит на соперника, который как раз в этот момент поднимается на сцену. Это начало пресс-конференции в рамках медиатура, посвященного боксерскому поединку между Макгрегором и американским боксером Флойдом Мейвезером. Тот бой Макгрегор проиграл, но от этого не перестал быть одним из самых «дорогих» бойцов UFC. Главное, чтобы «нецензурный» костюмчик сидел. «Капитал.kz» рассказывает о том, как и на чем зарабатывает Ultimate Fighting Championship и сколько получают его бойцы.

### UFC продали сначала за $2 млн, а позже – за $4 млрд

Абсолютный бойцовский чемпионат (так расшифровывается название UFC) задумывался как единовременное событие, но вскоре его выкупила сеть казино Station Casinos за $2 млн, сделав UFC полноценным шоу. У чемпионата началось золотое время: аудитория зрителей увеличилась до 1,1 млрд, компания заключила контракты с более чем 500 бойцами и стала проводить по 40 соревнований в год. Все это дало возможность компании заработать не только на продаже билетов и рекламе, но и на трансляции потокового видео с чемпионатов. За отдельную плату, конечно. Согласно данным MMA Fighting, за один только прошлый год компания продала более 8,3 млн трансляций своих боев.

Благодаря такой агрессивной экспансии трансляции UFC стали серьезным конкурентом для профессионального бокса,

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### MOTOR.KZ

### КРЕПЧЕ ЗА ШОФЕРКУ ДЕРЖИСЬ…

Новый «умный руль» призван облегчить корректное функционирование комплекса систем безопасности ADAS для автономного и полуавтономного вождения, в который входят самые последние версии электронных ассистентов водителя, от системы экстренного торможения до камер распознавания дорожных знаков. Чтобы определить, держит ли в данный момент человек руки на руле, или нет, руль оснащен следящими сенсорами (сейчас для этого используется датчик поворота рулевого колеса). На основе получаемых данных электроника сможет уведомлять водителей о необходимости держать руль даже в режиме автопилота. Согласно заверениям представителей компании, это первая разработка, в которой удалось объединить высокочувствительный сенсор и функцию обогрева рулевого колеса в единый элемент. В будущем японские инженеры планируют добавить еще больше функций, позволяющих водителю взаимодействовать с системами автомобиля, не отрывая рук от руля.

### ПРОДАЕТСЯ ПОСЛЕДНИЙ «ДЮЗЕНБЕРГ»

Как известно, фирма Фреда и Августа Дюзенбергов, не выдержав падения спроса после потрясений Великой Депрессии, была вынуждена свернуть производство в середине 1930-х. Три десятка лет спустя Фриц Дюзенберг (сын Августа) и дизайнер Вирджил Экснер на мощностях кузовной фирмы Ghia создают новый автомобиль еще не забытой многими в США и за их пределами марки, на шасси представительского седана Imperial с крайслеровской же начинкой, включая 350-сильный V8 Hemi. Автомобиль с вычурной ретровнешностью получил определенный успех и даже было собрано 50 предзаказов. Увы, финансист, вложивший деньги в проект, решил найти им иное, более доходное применение, и перезапуск бренда провалился. Но не сам автомобиль, поскольку его, в несколько измененном виде все же запустили в серию под именем Stutz Bearcat. Что же касается дебютного экземпляра нео-«Дюзенберга», известного под именем Model D и построенного в единственном числе, то он оказался в фирменном музее Auburn Cord Duesenberg, где простоял тридцать лет, пока в начале 2000-х не был продан в частную коллекцию Bortz Auto Collection. Минуло еще полтора десятка лет, и автомобиль вновь выставлен на торги. За, в общем-то, довольно умеренную сумму в $475 тыс., учитывая его историю, отличное техсостояние и символический пробег менее чем в 500 миль.

### ПРОСТОРНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

Футуристический однообъемник Fine-Comfort Ride приводится в движение четырьмя электромоторами, встроенными в ступицы колес. Энергию они получают от топливных ячеек, где она вырабатывается во время химической реакции между водородом и кислородом. Заявленная дальность хода составляет 1000 км. Габариты машины – 4830 x 1950 x 1650 мм приблизительно соответствуют размерам такой тойотовской модели, как фургон Alphard. Однако концепт значительно приземистее, а увеличенная до 3450 мм база (колеса расставлены чуть ли не по углам машины) делает интерьер Fine-Comfort Ride максимально просторным. В шестиместном салоне передние четыре кресла сделаны поворотными на 180 градусов, причем они снабжены выдвижными подножками, что превращает сиденья в комфортные лежанки (в автономном режиме движения, естественно). Боковые стеела концептуального минивэна могут использоваться в качестве интерактивных экранов, а большой тачскрин почти во всю ширину передней панели дополнен съёмным сенсорным планшетом на штурвале и проекцией показаний спидометра на лобовое стекло. Кроме того, у машины имеется некая система безопасности, основанная на тепловизионных данных обнаружения людей на дороге спереди.

# Уже не купе, еще не болид

Оксана Черноножкина

Ford разработал скамейку с подзарядкой для мобильных устройств, Mitsubishi готовится удивить публику 100-летним концептом, а в Японии 27 октября откроет свои двери для посетителей Токийский автосалон.

Естественно, что там будет очень много интересных серийных новинок и захватывающих концепт-каров в первую очередь от автопроизводителей из Японии. Например, стенд Nissan будет выглядеть в виде спирали, символизирующей прошлое, настоящее и будущее компании по созданию своих инновационных продуктов, которые восхищают. А симулятор позволит посетителям познакомиться с будущим концепции Nissan Intelligent Mobility. Будет там представлен и рабочий прототип Nissan BladeGlider, дебют которого состоялся на фестивале скорости в Гудвуде.

BladeGlider – это электромобиль, своей формой представляющий нечто среднее между болидом и купе. Он символизирует технологии будущего Intelligent mobility, сочетающие экологичность и впечатляющие динамические характеристики в обличии спорткара. По мнению разработчиков, именно так должен выглядеть маневренный и эффективный автомобиль, которым приятно и увлекательно управлять. Впрочем, а почему бы и нет?

В первую очередь здесь обращает на себя внимание новая конфигурация шасси – передняя колея гораздо уже, чем задняя, что обеспечивает оптимальные аэродинамические характеристики и надежность управления. Принцип открытия дверей вряд ли доживет до конвейера – слишком уж непрактично, а вот открытая крыша, усиленная встроенным каркасом ради защиты пассажиров в случае опрокидывания автомобиля, вполне может.

На рулевом колесе BladeGlider расположены системы управления, которые передают информацию на современный дисплей, отображающий скорость автомобиля, уровень заряда аккумуляторной батареи, режим расхода энергии и схему распределения крутящего момента. По бокам от центрального дисплея еще два экрана. На них выводятся изображения от камер заднего вида, закрепленных позади передних колес. Экраны служат альтернативой наружным зеркалам заднего вида.

Сиденья обеспечивают превосходную боковую поддержку, а также снабжены ремнями безопасности с четырехточечным креплением. Обивка выполнена из очень приятного на ощупь материала – комбинации ткани и эпоксидной смолы. На выбор предлагаются две расцветки салона: зеленая (Cyber Green) и оранжевая (Stealth Orange).

Под капотом, естественно, ничего нет. Автомобиль движется исключительно за счет электроэнергии. Она поступает к ведущим задним колесам от двух электромоторов мощностью 130 кВт – по одному на каждое колесо. При этом BladeGlider оборудован системой перераспределения крутящего момента, улучшающей управляемость. В случае недостаточной поворачиваемости автомобиля система автоматически передает больший крутящий момент к колесу, которое проходит по внешнему радиусу поворота, и восстанавливает идеальную управляемость. Эту систему даже наделили тремя режимами: off (выключено), agile (маневренность) и drift (дрифт).

Аккумулируется же электроэнергия в высокоэффективной литиево-ионной пятимодульной батарее мощностью 220 кВт. Для батареи и электромоторов были разработаны специальные системы охлаждения.

Максимальная скорость BladeGlider на тестах превышала 190 км/ч; а время разгона от 0 до 100 км/ч занимало менее 5 секунд.

Кто знает, может именно за такими автоколясками на «батарейках» будущее…

# 10 фактов о Bentley Continental GT III

Оксана Черноножкина

Пока Казахстанская ассоциация футбола ищет спонсоров для проведения в Астане товарищеского матча с Аргентиной (ой-е, если у них получится, к нам приедет сам Месси, а еще Агуэро, Ди Мария, Маскерано), поклонники Bentley в Казахстане спешат заказать себе новый Continental GT.

И неспроста. Третье поколение двухдверного купе у англичан получилось, как говорится, врагам на зависть, так что они совсем нескромно называют его лучшим в мире автомобилем в классе Grand Tourer. И как бы даже никто не спорит – все по совести. За этим автомобилем в принципе числится уже немало титулов и рекордов. К примеру, первый Continental GT был полностью нарисован на компьютере, причем в кратчайшие сроки – всего за 4 месяца. И это учитывая то, что перед дизайнерами тогда была поставлена задача – создать респектабельное четырехместное купе с вневременным обликом. И они с этой задачей справились – не зря ведь модель выпускалась целых 14 лет практически не меняясь. Помимо этого, Continental GT был первым Bentley с приводом на все четыре колеса. А еще он стал самой продаваемой моделью бренда – первые два поколения разошлись по миру тиражом более 66 тысяч экземпляров! И, наконец, в 2007 году именно за рулем Bentley Continental GT 4-кратный чемпион WRC Юха Канккунен установил мировой рекорд скорости на льду – по льду Балтийского моря близ города Оулу (Финляндия) он разогнал автомобиль до 331 км/ч!

Но это все былая слава. Давайте разбираться, чем же все-таки примечателен новый Conti GT.

### Факт первый: дизайн

Если вам скажут, что третье поколение Continental GT мало чем отличается от предшественника – не верьте. Да, изменения в дизайне экстерьера не революционны, но все же значительны. Стараясь сохранить преемственность, дизайнеры выполнили новый облик купе в стиле, опробованном на концепте Bentley EXP 10 Speed 6 2015 года . В результате автомобиль получил более длинный капот, матричные светодиодные фары головного света и овальную заднюю оптику с оригинальной трехмерной графикой, которая один в один повторяет форму выхлопных труб. Широкую решетку радиатора опустили ниже, а колеса сдвинули к переднему свесу.

Вариантов окраски кузова предлагается 17.

### Факт второй: полностью алюминиевый

Кроме крышки багажника (она композитная) – все внешние кузовные панели у нового купе теперь алюминиевые. Они изготавливаются по технологии горячей формовки – металл нагревается до температуры 500°С (!), что позволяет «лепить» детали самой сложной формы. Такой метод, кстати, впервые используется для столь больших объемов деталей на серийном автомобиле. Помимо прочего за счет столь широкого применения «крылатого» металла инженерам удалось не только снизить вес автомобиля, но и добиться лучшей развесовки по осям: на переднюю ось теперь приходится 45%, на заднюю – 55%.

### Факт третий: «тележка» от Panamera

Предыдущее поколение Continental GT базировалось на платформе D1, которая досталась купе от VW Phaeton. Третья же генерация получила в свое распоряжение «тележку» MSB от Porsche Panamera. Это значит, что спереди у автомобиля адаптивная подвеска с двойными поперечными рычагами, а сзади – многорычажка с трехкамерными пневмостойками, которые вмещают в себя на 60% больше воздуха, чем на предшественнике. Также модель оснастили электроусилителем рулевого управления, умными амортизаторами с адаптивным управлением и активными стабилизаторами поперечной устойчивости с работающими от 48-вольтной сети электрическими актуаторами для подавления кренов. Естественно, все это тщательно откалибровали в соответствии с философией бренда – то есть в угоду комфорту.

### Факт четвертый: 712 стежков!

В том, что салон нового Conti GT будет представлять собой царство роскоши, никто и не сомневался – только вариантов цветовой отделки интерьера здесь 15 вариантов, но столь маниакальное отношение к отдельным мелочам вызывает просто непомерное восхищение. Взять, к примеру, рисунок на коже «ромб в ромбе». На его разработку у дизайнеров ушло почти полтора года! А его исполнение требует не только мастерства, но и адского терпения – чтобы получился один ромб, мастер должен сделать 712 стежков!

### Факт пятый: 10 кубов шпона

Традиционно много в новом Bentley и дерева. Точнее чуть более 10 квадратных метров деревянного шпона, на укладку которого у мастеров уходит порядка 9 часов. Допустимый зазор – не более 0,1 миллиметра. Кстати, как вариант, вы можете заказать отделку из шлифованного металла, как на очень дорогих швейцарских часах. Она так и называется – «Женевские полосы». В данном случае используется лист алюминия толщиной всего 0,6 миллиметра, обработанный с высочайшей точностью, – «лесенкой» из наклоненных под небольшим углом полосок шириной 5 мм каждая.

### Факт шестой: виртуальная приборка

Новый Conti GT – первый Bentley с виртуальной приборной панелью. Британцы очень ей гордятся: графика здесь эксклюзивная, колодцы приборов – настоящие 3D-модели, освещение которых обсчитывается в режиме реального времени, как в компьютерной игре. Обрабатывает картинку отдельный графический процессор Nvidia. Жаль лишь, что наполнение экрана не предусматривает вариантов.

### Факт седьмой: моторчик для центральной консоли

Главная фишка салона – экран на центральной консоли, расположенный на вращающейся панели с тремя плоскостями. Его назвали Bentley Rotating Display. Когда автомобиль в состоянии покоя, вы видите лишь «глухую» центральную консоль, но стоит включить зажигание, перед вами уже огромный 12,3-дюймовый цветной экран мультимедийного комплекса. На третьей же стороне расположены аналоговые циферблаты с показаниями температуры, компаса и хронометра. Желаемая секция выбирается нажатием специальной кнопки. Поворотный же механизм этой панели состоит из 40 подвижных частей, двух электромоторов, собственного контура охлаждения и отдельного самообучающегося (!) процессора, который управляет кинематикой так, чтобы поддерживать минимально возможные зазоры.

### Факт восьмой: дань традициям

В отличие от прочих современных автомобилей, где все больше функций отдается на откуп сенсорам, в Bentley решили следовать традициям. В конце концов настоящая магия роскоши познается именно благодаря тактильным ощущениям! Именно поэтому в новом Conti GT есть и большие аналоговые кнопки, и увесистые металлические шайбы, и олдскульные круглые дефлекторы.

Что, впрочем, вовсе не помешало поставить в салон роскошные кресла с широченным диапазоном электрорегулировок, подогревом, вентиляцией и массажем, а также аудиосистему с 9 динамиками мощностью 650 Вт. Если вам этого покажется мало, вы всегда можете выбрать аудиосистему премиум-класса Bang & Olufsen с 16 динамиками отдачей 1500 Вт или же 2200-ваттную Naim с 18! Еще можно заказать пакеты систем помощи City и Touring. Первый включает бесконтактное открытие двери багажника, предупреждение о пешеходах, распознавание дорожных знаков и камеры кругового обзора, а во второй входят адаптивный круиз-контроль с функцией помощи при движении в пробках, проекционный дисплей, контроль рядности движения, предварительное торможение и система ночного видения с инфракрасной камерой.

### Факт девятый: постоянного полного привода нет

Он ушел в прошлое. Новый Conti GT получил систему с электронноуправляемой многодисковой муфтой. В режимах Comfort и Bentley на переднюю ось передается не более 38% тяги, а в режиме Sport – 17%.

### Факт десятый: мотор от Bentayga

Под капотом – 6,0-литровый W12 TSI (635 л.с., 900 Нм) с парой турбокомпрессоров twin scroll, комбинированной системой впрыска топлива и функцией деактивации половины цилиндров. Работает он в паре с 8-диапазонным преселективным роботом с двумя сцеплениями. До первой сотни Bentley Continental GT III добирается за 3,7 секунды. Максималка – 333 км/ч. Расход топлива – от 12,2 л в комбинированном режиме и до 17,7 л в городском трафике.

За торможение отвечают мощные механизмы с десятипоршневыми суппортами спереди и четырехпоршневыми – сзади.

**P.S.** В будущем году появятся модификация с бензиновым V8, бензиноэлектрическая версия и модель в кузове кабриолет.

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 «ИД Капитал»
Газета является членом организации “Project Syndicate”.

**Мира Халина,** генеральный директор, mira@musan.kz
**Елена Брицкая,** главный редактор, elena@kapital.kz
**Гульнара Джаныбекова,** коммерческий директор, gulnara@musan.kz
**Елена Тумашова,** заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
**Наталия Иодес,** руководитель отдела распространения,

**Адина Байкинова,** редактор «Компании и рынки», Журналисты: **Валерий Сурганов, Ксения Бондал, Арина Усманова, Аскар Муминов, Карим Токтабаев, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
**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 25.10.2017 г. Заказ N 24912.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04