АКЦЕНТ Стр.4

Как решить проблему дефицита бензина в Казахстане?

ИНТРИГА Стр.3

Как собираются развивать экономику кандидаты в президенты КР?

МНЕНИЕ Стр.6

Санжар Мустафин, глава группы компаний Musan

КАПИТАЛ

№34 (590)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 12 ОКТЯБРЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Казахстанцы готовы платить онлайн-кинотеатрам? страница 10

5 услуг портала eGov «Воинский учет и безопасность» страница 2

Как в ВКО развивают туризм и ищут инвесторов страница 8

Французская ривьера: Ницца, Канны и Монте-Карло страница 11

Мы в сети

kapital.kz

Бермудский треУГОЛЬник

В отличие от бензинового дефицита причины угольного так и не установлены

Валерий Сурганов

Очередная неделя принесла новости о новом дефиците в Казахстане: после сломанных копий из-за нехватки авиакеросина, а потом и бензина, на самом высоком уровне признали наличие кризиса с розничными поставками угля. И не где-нибудь, а в Караганде и Карагандинской области, где образовались очереди за вдруг ставшим дефицитным шубаркульским углем, а также в Астане, где, оказывается, тоже ждут твердое топливо.

Как холод заморозил продажи

К сожалению, ситуация с углем резко отличается от местами похожей на нее истории с нехваткой авиатоплива и бензина. И не в лучшую сторону. Дело в том, что в случае с дефицитом авиакеросина и бензина марки АИ-92 правительству и ответственным лицам удалось по крайней мере четко и обстоятельно объяснить, почему сложилась такая ситуация. Так, мы узнали о достаточно существенной импортной зависимости Казахстана от России практически по всем видам светлых нефтепродуктов. В разные периоды эта зависимость колебалась от 15% до 40 %. Одна из причин – нефтеперерабатывающие заводы на перманентном ремонте, но вот-вот они должны закончить полный цикл модернизации и мы сможем на 100% обеспечить внутреннего потребителя моторным топливом. Это должно произойти уже в следующем 2018 году. Еще одной из немаловажных причин стали штрафы антимонопольного ведомства – КРЕМиЗК, который он обрушил на розничные сети АЗС, когда они торговали импортным российским топливом по более дорогой цене с учетом более высоких затрат на его приобретение. Например, как признался глава АО НК «КазМунайГаз» Сауат Мынбаев, только в сентябре, когда у КМГ были согласованы планы по импорту, антимонопольщики оштрафовали нацкомпанию на 500 млн тенге. Это ударило по рукам всем казахстанским компаниям, торгующим бензином, и они решили приостановить закупки импортного топлива в России. Таким образом, дефицитная дыра не только никуда не делась, но и разрослась. Налицо явная несогласованность действий госорганов, которая сейчас в спешном порядке устраняется – розничным сетям пусть и поздно, но разрешили отпускать импортный продукт не себе в убыток.

Однако чего нельзя сказать об угольном кризисе, так это самого главного – почему он возник, к тому же в самом сердце угольного региона. Мнения основных спикеров и ответственных лиц либо разнятся, либо сводятся к двум ключевым посылам: уголь есть, его не может не быть, и всему виной преждевременное похолодание, которое спровоцировало ранние очереди за твердым топливом. Его продавцы тоже были застигнуты врасплох, не успев вовремя закупить товар.

Первым этот месседж публично озвучил в начале этой недели председатель Комитета атомного и энергетического надзора и контроля Минэнерго РК Сунгат Есимханов. «Вопрос возник, потому что в этом году похолодание было немного раньше, чем обычно. Мы под потребителей планировали этот уголь покупать позже, но ажиотаж создался раньше в северных регионах», – заметил он, выступая на брифинге в Астане. Эту мысль буквально на следующий день подхватил аким Карагандинской области Ерлан Кошанов, который на заседании правительства заявил, что резкое понижение температуры стало причиной такого ажиотажа.

«Раньше поставщики не закупают уголь, потому что население не покупает его раньше, а держать уголь на складах заранее не имеет смысла, так как топливо теряет качество, разлагается, существует опасность самовозгорания», – констатировал областной аким, чем вызвал негодование премьер-министра Бакытжана Сагинтаева, который заметил, что это не более чем попытка переложить ответственность на население, которое пришло за углем раньше.

К тому же глава правительства произнес ключевую фразу, дав понять, что не верит в подобные объяснения. «Когда мы в прошлый раз собирались, то говорили о том, что готовность к отопительному периоду завершена на 100%. Запасы должны были быть. А в итоге угля не хватает. Налицо безответственность руководителей, которые отвечают за отопительный период», – сказал он, поручив взять на контроль обеспечение углем потребителей своего первого заместителя Аскара Мамина.

[Продолжение на стр. 5]

Цифра номера

5 услуг портала eGov в области семейного положения

Подробнее [Стр.2]

Спикер номера

Рустам Агеев, основатель сети развлекательных парков Happylon

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Каждый раз, как только возникает нехватка бензина, говорят, что оттуда-то не отгружено, запасов осталось на столько-то. Кто должен за этим следить?»

– Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики МОН РК, д.э.н., профессор.

Подробнее [Стр.4]

Акцент

Журнал «Афиша», газета «Ведомости» и телеканал «Дождь». Управленцы, которые добыли миллионы для культовых российских СМИ

Подробнее [Стр.6]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

МВФ СНИЗИЛ ПРОГНОЗ ИНФЛЯЦИИ В КАЗАХСТАНЕ ДО 7%

Международный валютный фонд (МВФ) ожидает, что инфляция в Казахстане в 2017 году составит 7%, в 2018 году – 6,2%, говорится в октябрьском обзоре мировой экономики (World Economic Outlook) фонда, передает «Интерфакс-Казахстан». В апрельском обзоре МВФ прогнозировал инфляцию в 2017 году на уровне 8%, в 2018 году – 7 ,2%. Рост ВВП Казахстана в 2017 году, согласно октябрьскому прогнозу МВФ, составит 3,3%, в 2018 году – 2,8%. Ранее глава миссии МВФ в Казахстане Марк Хортон сообщал, что фонд ожидает, что по итогам 2017 года ВВП Казахстана вырастет на 3,3%, по итогам 2018-го – 2,5-3%. При этом Министерство национальной экономики РК ожидает роста ВВП по итогам 2017 года на 3,4%. В 2016 году ВВП страны увеличился на 1%. Инфляция в Казахстане в 2016 году составила 8,5%. В текущем году правительство прогнозирует инфляцию в диапазоне 6,9-7,5% по итогам 2017 года.

ПРЕЗИДЕНТЫ СТРАН СНГ ОБСУДЯТ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА

11 октября 2017 года в городе Сочи президент Казахстана Нурсултан Назарбаев принял участие в заседаниях Совета глав государств СНГ и Высшего Евразийского экономического совета. Об этом сообщает пресс-служба Акорды. По данным Исполнительного комитета СНГ, на заседании глав государств предполагается рассмотреть вопросы по дальнейшему развитию сотрудничества. «В узком формате планируется обменяться мнениями о взаимодействии в рамках Содружества независимых государств, а также обсудить вопросы о председательстве в Содружестве независимых государств, дате и месте проведения очередного заседания Совета глав государств СНГ. На расширенном заседании предполагается рассмотреть важные вопросы, нацеленные на дальнейшее развитие сотрудничества в экономике, культурно-гуманитарных областях, в сферах оборонной политики, охраны внешних границ, противодействия терроризму, а также ряд проектов, направленных на адаптацию Содружества к новым реалиям», – говорится в сообщении. «Как ожидается, будет принято решение о передаче председательских функций в 2018 году от России к Таджикистану. Планируется подписание ряда многосторонних документов: по углублению сотрудничества в культурно-гуманитарной, правоохранительной и военной сферах, а также принятие заявления о поддержке института семьи и традиционных семейных ценностей», – отмечается в пресс-релизе, размещенном на сайте Кремля.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АСКАР АМРИН
\+ назначен заместителем акима Астаны

БАУРЖАН БИШЕНОВ
\+ назначен заместителем председателя правления АО «НК «КазАвтоЖол»

ДАУД МЕСТОЕВ
\+ избран председателем правления АО «Финансовая компания «REAL-INVEST.kz»

ЕЛЕНА ВАСИЛЬЕВА
\– досрочно прекратила полномочия председателя правления АО «Финансовая компания «REAL-INVEST.kz»

ИРИНА СТЕПАНОВА
\+ избрана членом правления АО «Bank RBK»

МАКСОТ МУКАНОВ
\+ назначен руководителем управления сельского хозяйства Атырауской области

МУСЛИМ АЛТЫНБАЕВ
\+ освобожден от должности заведующего Отделом ворнной безопасности и обороны Совета безопасности РК и назначен заместителем министра обороны РК

НУРСУЛТАН БИСЕМБИЕВ
\+ назначен руководителем управления финансов Атырауской области

НУРХАН НУРЛАНОВ
\– прекратил полномочия члена правления – заместителя АО председателя правления АО «Bank RBK»

Госплатежи портала eGov из категории «Семейное положение»

5 услуг портала eGov в области семейного положения

Тлек Ерсаин

Электронное правительство вполне можно назвать эквивалентным способом управления страной, ведь eGov сделал процесс взаимодействия граждан и государства намного проще и легче. Никаких длинных очередей, блужданий по кабинетам и бумажной волокиты – только огромная база государственных слуг, доступных по щелчку клавиш. Кроме того, сама административная система стала прозрачней. По сути, электронное правительство стало новой формой государственного управления, ориентированного на граждан. В очередной подборке «Капитал.kz» пять услуг портала электронного правительства eGov для тех, кто хочет подать электронное заявление на регистрацию рождения ребенка или заключение брака.

Получение справки о заключении брака

Сделать справку о регистрации актов гражданского состояния или повторное свидетельство можно двумя способами. Первый вариант – через НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». Второй – на портале электронного правительства. Как правило, получить документ через eGov гораздо проще. Для этого необходимо авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», а также заполнить заявку. Стоит учесть, что для получения документа необходима электронная цифровая подпись либо смс-пароль. В случае если соответствующая актовая запись найдена, пользователю необходимо оплатить государственную пошлину за оказание услуги в размере 0,3 МРП.
Стоимость услуги: 0,3 МРП
Срок оказания услуги: 1 рабочий день

Подача электронного заявления на регистрацию брака

Уведомление о приеме заявления, дате и месте регистрации брака проходит в два этапа: со стороны подающего и со стороны подтверждающего заявителя. Подающему заявление на регистрацию необходимо авторизоваться и перейти в раздел «Заказать услугу онлайн». В открывшемся окне нужно заполнить заявку с указанием ИИН супруга, а также выбрать отдел регистрации местных исполнительных органов, в котором будет зарегистрирован брак. Помимо этого, необходимо получить подтверждение подачи заявления будущим супругом или супругой в течение 48 часов. Как и большинство услуг портала eGov, пользователю нужно подписать заявку электронной цифровой подписью.

Со своей стороны подтверждающий заявление на регистрацию брака должен также авторизоваться и в разделе «История получения услуг» выбрать запрос, ожидающий подписания. После чего нужно заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью. Стоит отметить, что для подачи электронного заявления необходимо, чтобы оба заявителя вступали в брак впервые и не имели детей, а также были совершеннолетними. Подача заявления для второго и более брака через портал невозможна.
Стоимость услуги: 1 МРП
Срок оказания услуги: 1 рабочий день

Подача электронного заявления на регистрацию рождения ребенка

Сразу оговоримся, что онлайн-услуга доступна, если родители ребенка зарегистрировали брак уже после 1 июля 2008 года. Однако эти ограничения не действительны для пар, которые зарегистрировали брак в Астане. Как и предыдущую услугу, эту можно получить как на портале электронного правительства, так и через НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан». В первом случае пользователь должен авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. Получение уведомления о принятии заявления появится в личном кабинете в разделе «История получения услуг» в течение одного рабочего дня. После всех этих действий необходимо обратиться в РАГС (регистрация актов гражданского состояния), а при себе иметь оригинал медицинского свидетельства о рождении, оригинал свидетельства о заключении брака, оригиналы удостоверений личности матери и отца.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: на портале – 1 рабочий день

Получение справки о расторжении брака

Получить услугу онлайн можно так: авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. Для подтверждения заявления его можно подписать как с помощью электронной цифровой подписи, так и при помощи смс-пароля. В случае если актовая запись будет найдена, пользователь должен оплатить государственную пошлину за оказание услуги в размере 0,3 МРП. Отдельно нужно отметить, что услугу могут получить граждане, расторгнувшие брак с 1 июня 2008 года. Результат оказания услуги – получение справки о расторжении брака в формате PDF либо справка об отсутствии запрашиваемой записи.
Стоимость услуги: 0,3 МРП
Срок оказания услуги: 1 рабочий день

Подача заявки на повторное свидетельство о расторжении брака

Уведомление о приеме электронного заявления на повторное свидетельство о расторжении брака можно получить онлайн на портале электронного правительства. Сделать это можно следующим образом: авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку, выписав ее электронной цифровой подписью или при помощи смс-пароля. Далее в личном кабинете (в разделе «История получения услуг») пользователь может ознакомиться с уведомлением. Однако для получения дубликата свидетельства пользователю необходимо обратиться в НАО «Государственная корпорация «Правительство для граждан».
Стоимость услуги: 1 МРП
Срок оказания услуги: выдача справок в электронном формате – 1 рабочий день. При наличии электронной версии актовых записей – 5 рабочих дней, а при ее отсутствии – до 30 календарных дней

5 услуг портала eGov из категории «Воинский учет и безопасность»

Тлек Ерсаин

Ключевым фактором электронного правительства остается предоставление государственных услуг по принципу «одной инстанции», подразумевая по этим сокращение времени общения с государственными органами и максимальное использование современных информационных технологий. Сегодня на портале электронного правительства можно не только получить распространенные услуги, например, записаться к врачу или получить адресую справку, но и получить справку о прохождении воинской службы или даже выдачу заключения на соответствие криминалистическим требованиям гражданского и служебного оружия. В новой подборке «Капитал.kz» – пять услуг портала eGov в сфере воинского учета и безопасности.

Подача электронного заявления-замечания на протокол

Получение уведомления о принятии электронного заявления с присвоением номера гражданского дела и суда можно получить через портал электронного правительства. Для этого необходимо авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку, подписав ее электронной цифровой подписью. В «Личном кабинете» пользователь может ознакомиться с уведомлением об обработке заявки. Стоит отметить, что подать заявление в электронном виде необходимо не позднее трех календарных дней после окончания судебного заседания.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 5 рабочих дней

Выдача заключения на соответствие криминалистическим требованиям гражданского и служебного оружия

Получить эту услугу можно, воспользовавшись порталом электронного лицензирования. Для этого, прежде всего, необходимо перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», после чего в новом окне откроется портал электронного лицензирования. Следующим шагом станет регистрация и заказ услуги. В паспорте услуги пользователь должен ознакомиться с пакетом документов и снова перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн». Отследить статус заявления можно в «Личном кабинете» в разделе «Мои заявления». Результатом услуги станет заключение на соответствие криминалистическим требованиям гражданского и служебного оружия и патронов к нему либо мотивированный ответ об отказе.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: 20 календарных дней

Подача заявления о выдаче судебного протокола в электронном виде

Портал электронного правительства дает возможность получить электронный документ в pdf-формате, в котором содержится судебный протокол. Сделать это можно так: авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью. В скором времени в «Личном кабинете» можно ознакомиться с уведомлением об обработке заявки. Завершающим шагом станет обращение в государственный орган для получения решения.

Стоимость услуги: 5 рабочих дней
Срок оказания услуги: 5 рабочих дней

Получение справки о прохождении воинской службы

Заказать услугу онлайн можно в три небольших шага: авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн», заполнить и отправить заявку, для которой не требуется электронная цифровая подпись. Итогом этих действий станет ознакомление с обработанной справкой. Нужно учесть, что онлайн-услугу пока могут получить только жители Астаны.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: на портале – 5 минут. При отсутствии информации и необходимых сведений – до 30 рабочих дней

Получение справок лицами, имеющими льготы

В три простых шага на сайте портала электронного правительства можно получить справку для лиц, имеющих льготы. Например, участникам ВОВ, ликвидаторам Чернобыльской аварии и воинам-интернационалистам. Получить ее можно так: авторизоваться на портале, перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн» и заполнить заявку. Электронная цифровая подпись для этой услуги не требуется. В «Личном кабинете» (в разделе «История получения услуг») можно ознакомиться с обработанной справкой и предъявить по месту требования. Пока что услуга доступна в пилотном режиме для жителей Астаны.
Стоимость услуги: бесплатно
Срок оказания услуги: максимальный срок – до 30 рабочих дней

5 услуг eGov в сфере воинского учета и безопасности

Как собираются развивать экономику кандидаты в президенты Кыргызстана?

Аскар Муминов

В Кыргызстане в это воскресенье состоятся первые в истории страны альтернативные выборы после двух революций и межэтнических столкновений на юге. Эксперты называют их судьбоносными для всего Центральноазиатского региона. В самом Кыргызстане кипят нешуточные страсти, которые часто затрагивают и соседей, в том числе Казахстан. Но если политическая повестка кандидатов может меняться в зависимости от конъюнктуры, то с экономикой нужны ясность и определенность. «Капитал.kz» решил проанализировать экономические программы трех основных кандидатов. Все они в свое время были премьер-министрами КР и не понаслышке знают о реальном положении дел в стране.

Это пропрезидентский кандидат Сооронбай Жээнбеков, один из фаворитов гонки Омурбек Бабанов и кандидат, чьи позиции пока оцениваются достаточно умеренно, – Темир Сариев.

Стоит отметить, что все три фаворита гонки в своих предвыборных речах декларировали желание выстраивать тесные и продуктивные отношения с Казахстаном, правда для Жээнбекова эта задача усложнилась, после недавней эмоциональной речи Алмазбека Атамбаева (чьим ставленником его называют) в адрес Казахстана, прозвучавшей на вручении государственных наград. Все трое также заявили о готовности укреплять связи с Россией и Евразийским экономическим союзом.

Жээнбеков – за налоговую реформу и доступную ипотеку

В политической платформе Сооронбая Жээнбекова отмечается, что правительство, которым ему довелось руководить, подняло ВВП страны с -4,9% в первом квартале 2016 года до +6,4% в первом полугодии 2017-го. Кандидат в президенты отмечает, что в 2016 году правительством отменен налог с продаж для плательщиков в безналичной форме, а также сокращено количество контролирующих органов с 13 до 10. В два раза сокращены сроки проведения проверок – с 30 до 15 рабочих дней, для малого бизнеса – до 5 дней. Планируется продолжить реформу в системе налогообложения по принципу «1 предпринимательство – 1 учет, 1 налог, 1 бюджет, 1 фискальный орган и 1 проверка», а количество плановых и внеплановых налоговых проверок снизить на 50% за 5 лет. Будут внедрены электронные налоговые инструменты, налоговый контроль станет дистанционным и будет носить заявительный характер. Жээнбеков обещает, что если он станет президентом, то ставки по ипотеке будут снижены до 8% годовых, а в последующем до 6-7%. Будет введена отдельная программа по строительству жилья для учителей, врачей и других бюджетников, задача добиться того, чтобы ежегодно новоселье справляли 3000 семей работников бюджетной сферы, в планах Жээнбекова – за 6 лет ввести 1 млн кв. метров жилья для бюджетников.

Он обещает начать масштабное дорожное строительство. В политической платформе кандидата в президенты говорится, что запланировано строительство новой железной дороги, соединяющей нашу страну с Китаем, Узбекистаном и Таджикистаном, разработка проекта создания железнодорожного кольца, объединяющего все основные регионы Кыргызстана. Кыргызстан будет страной современных дорог и завершится строительство альтернативной автодороги «Бишкек – Ош».

Большой блок задач определен в рамках обеспечения кыргызстанцев питьевой водой.

Планируется построить за 10 лет 46 водохозяйственных объектов, обеспечить поливом 66,5 тыс. гектаров земель, улучшить мелиорацию 50 тыс. гектаров земель. К 2026 году полностью решить задачу обеспечения сельскохозяйственных производителей поливной водой. Жээнбеков обещает дальнейший рост объемов льготного кредитования структуры. Туризм всестороннее развивать, а также в энергетической отрасли. Введение моратория на проверки предпринимателей сроком на 1 год и более, вплоть до наведения порядка в системе проверяющих и контролирующих органов. Объявление амнистии теневого капитала. Начало отсчета «нового времени», при котором устанавливается верховенство закона и действует принцип прозрачности доходов и расходов чиновников. Кыргызстан не может отставать от мировых экономических трендов. Государство должно и будет оказывать поддержку развитию цифровой экономики наравне с поддержкой предпринимателей реального сектора, считает кандидат.

Помимо поддержки традиционных бизнес-секторов, где большая занятость, таких как сельское хозяйство, легкая промышленность, в программе Темира Сариева обозначен вектор на развитие и государственную поддержку цифровой экономики. Во внешней политике он также придерживается идеи сближения со странами ЦА и ЕАЭС.

Фон неблагоприятный

Эксперты, оценившие для «Капитал.kz» возможности кандидатов претворять в жизнь свои предвыборные программы, отмечают, что ситуация в экономике Кыргызстана по-прежнему не самая благоприятная, и кто бы ни победил, ему придется столкнуться с серьезными проблемами.

Алиби Нурбаев, главный аналитик ТОО «Казахстанский Финансовый Центр», заметил, что ожидаемый благоприятный эффект от вхождения Кыргызстана в состав ЕАЭС был серьезно нивелирован такими внешними факторами, как мировой экономический кризис и падение цен на ключевые экспортные товары двух локомотивов союза: Казахстана – металлы, нефть, и России – газ, нефть, лес, руды.

Швейная отрасль потеряла свои преимущества по цене товара после вхождения России в ВТО. Доходы от крупнейшего золоторудного месторождения «Кумтор» зависели от мировых цен на золото и политической стабильности внутри республики. Дольше всех страну кормили мигранты. Но после обвальной девальвации рубля и и продолжающейся валютной нестабильности, а также после обесценивания тенге в 2015 году под угрозой оказались и ремсфера, и швейная отрасль.

В 2025 году пройдет десятилетний срок становления, там уже будет понятно, как сформируется экономическая модель республики в рамках полноценно работающих четырех ключевых свобод союза, полагает эксперт.

По нашему мнению, к 2025 году в ЕАЭС должны заработать ключевые свободы, обеспечивающие передвижение товаров, услуг, капиталов, чтобы повысить общий уровень жизни населения. В целом можно отметить, что вхождение и раскрытие рынка Кыргызстана перед ЕАЭС дает возможность создать новую социально устойчивую модель экономики. «А что насчет кандидатов в президенты Кыргызстана, тут неоднозначная ситуация. Все кандидаты что-то обещают, где-то обещания выполняют, где-то просто забывают. Среди явных фаворитов можно выделить Темира Сариева, Омурбека Бабанова и Сооронбая Жээнбекова», – подчеркнул Алиби Нурбаев.

Эксперт заметил, что партия Сариева предлагает упростить налоговую систему, что непременно может оказать хороший толчок экономики Кыргызстана. А вот постройка новых рабочих мест с целью сокращения уровня миграции, тут не все так просто. Основываясь на простых наблюдениях, заработанные деньги мигрантами переводятся сразу в страну, где проживают их семьи, деньги в страну поступают, поддерживая тем самым потребительский спрос.

Партия Бабанова предлагает реформировать судебную систему, обещает ипотеку под 10%, а кредиты фермерам под 7%. Также Бабанов обещает, что Кыргызстан станет логистическим и туристическим центром Евразии, то есть развитие туристической инфраструктуры. Туризм всегда занимает одну из основных форм развития деловой активности, также вызывает стимулирование инвестиций в страну, обновление инфраструктуры.

Партия Жээнбекова предлагает обеспечить все области Кыргызстана чистой питьевой водой, основной задачей является развитие системы здравоохранения и образования. Важным вопросом остается повышение зарплаты учителям.

Эксперт считает, что предвыборные обещания каждого из кандидатов, несомненно, в теории должны оказать заметный толчок экономики Кыргызстана, но, главное, их нужно воплотить в реальность.

Интеграция со скрипом

Марк Гойхман, ведущий аналитик ГК TeleTrade, заметил, что за прошедшие со вступления Кыргызстана в ЕАЭС два года страна проходит адаптационный период, пока еще недостаточно включена в интеграционные процессы.

Кыргызстан с населением примерно в 6,1 млн человек в 2016 году имел долю в 3,3% в ЕАЭС по данному показателю, занимает 4-е место, опережая Армению. Но по ВВП за 2016 год отстает от иных стран, обладая лишь 0,4% совокупного ВВП с показателем $5,8 млрд, по расчетам Евразийского банка развития. При этом рост экономики в Кыргызстане на 3,8% в 2016 году стал самым сильным из стран ЕАЭС, а в целом по Союзу он снизился на 0,1%.

Во внешней торговле доля существенно лучше, чем по объему экономики. Оборот торговли Кыргызстана с третьими странами составил $3,5 млрд в 2016 году, или 0,7% в ЕАЭС. Причем во взаимной торговле со странами Союза удельный вес еще выше – около 0,95%. В этом проявляются и первые позитивные последствия вхождения республики в ЕАЭС. Экспорт в страны ЕАЭС поднялся на 4,4% , а в третьи страны – на 5,2% в 2016 году. Это корреспондирует с общими данными по ЕАЭС, в котором оборот внутрисоюзной торговли снизился на 6,7%, а объем внешней торговли – на 12%.

Значимые позитивные изменения в связи с членством в ЕАЭС, по мнению аналитика, связаны с миграционной политикой. Права трудовых мигрантов-кыргызстанцев приравнены к правам граждан прочих стран Союза, например, России и Казахстана. Это означает сокращение количества документов и облегчение процедуры официального трудоустройства. Но после обязательное очень важно, поскольку за рубежом находятся порядка 710 тыс. трудовых мигрантов из Кыргызстана, около 12% населения. Причем 616 тыс. из них, или 87%, трудятся в России. Позитив для республики и в изменении порядка использования таких ресурсов. В рамках ЕАЭС в Кыргызстане создана основа для льготного обеспечения ГСМ нефтеперерабатывающим заводам страны. Новым шагом в унификации производства становится окончательный перелет ход Кыргызстана с августа 2017 года на 18 технических регламентов ЕАЭС. Основная их часть связана с продукцией пищевой промышленности, а также с легкой промышленностью, железнодорожным транспортом и пр. «Это способно усилить интеграционные процессы. В частности, уже в первом полугодии 2017 года вывоз молочной продукции в государства ЕАЭС увеличился на 30%», – заключил Марк Гойхман.

Казахстан – неплохой партнер

За последние 12 лет казахстанские инвестиции в экономику Кыргызстана составили более полумиллиарда долларов США. По состоянию на 1 августа 2017 года в Казахстане зарегистрировано 1304 юридических лица, филиала и представительства с кыргызским участием, из них действующих 686.

Благодаря поддержке со стороны Казахстана в настоящее время доля Кыргызстана при распределении поступлений от единого таможенных пошлин между бюджетами государств-членов ЕврАзЭС составляет 1,9%. Это дало резкое увеличение поступлений в бюджет Кыргызской Республики с момента присоединения к ЕврАзЭС. В 2015 году – $104,18 млн, в 2016 году – $187,4 млн. Поступления 2016 года превышают поступления 2014 года более чем в 3 раза.

В соответствии с соглашением между РК и КР о применении порядка регулирования доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики, КР применяет унифицированный железнодорожный тариф на 9 месяцев раньше, чем предусмотрено договором о присоединении КР. За период досрочного применения тарифа прямые потери Казахстана составили порядка $49 млн, однако выгоду приобрели кыргызские бизнесмены.

КАПИТАЛ.KZ
ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
популярное за неделю

КАЙРАТ КЕЛИМБЕТОВ РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТУ О ГОТОВНОСТИ МФЦА

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев провел встречу с управляющим Международным финансовым центром «Астана» Кайратом Келимбетовым. Об этом сообщает пресс-служба Акорды. Во время встречи глава государства был проинформирован о ходе подготовительной работы к запуску международного финансового центра, который создается с использованием лучших мировых практик. Президенту Казахстана было доложено о завершении разработки нормативных документов Независимого суда МФЦА и Международного арбитражного центра, открытие которых планируется в январе 2018 года. Кайрат Келимбетов также представил Нурсултану Назарбаеву информацию по основным направлениям развития центра и доложил о ходе создания высокотехнологичной биржи МФЦА. Управляющий МФЦА отметил, что в настоящее время уже заключены соглашения с Шанхайской фондовой биржей и компанией Nasdaq Inc., которые будут способствовать дальнейшему становлению и развитию финансового центра. Приняв во внимание представленный отчет, президент Казахстана дал ряд конкретных поручений.

В ЖССБК ГОТОВЯТ ПРОГРАММУ ДЛЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ

АО «Жилстройсбербанк Казахстана» намерено принять специальную программу по кредитованию военнослужащих. Об этом на пленарном заседании мажилиса во время рассмотрения поправок в законодательные акты по вопросам жилищных отношений сообщил заместитель председателя правления ЖССБК Мирас Бейсембаев. «Мы планируем с 1 января 2018 года принять специальную программу для кредитования военнослужащих. Ожидаем, что ставка по кредитам будет на уровне 6,8-7,8%, срок кредита будет порядка 5 лет. Схема погашения кредита будет основываться исходя из размера жилищных выплат, которые получают военнослужащие. Начиная с 2018 года мы планируем охватить 11 тыс. военнослужащих и далее в течение 15 последующих лет по порядка 60 тыс.», – сообщил он. Отметим, что законопроект «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам жилищных отношений» одобрен депутатами мажилиса в первом чтении. Как отмечается в заключении профильного комитета, основной целью документа является совершенствование механизма обеспечения жильем военнослужащих Вооруженных сил, органов военной прокуратуры, национальной безопасности и внутренних дел РК. Так, документом предусматривается переход на систему жилищных выплат, которые будут перечисляться независимо от срока воинской службы. Также военнослужащим после 20 лет службы вернут право безвозмездной приватизации.

64 ТЫС. ГА В ЮКО ВОЗВРАЩЕНЫ ГОСУДАРСТВУ

В результате проведенной инвентаризации в Южно-Казахстанской области в течение 2016-2017 годов возвращены в собственность государства 63,8 тыс. га земель со стороны акимата районов и городов. Об этом на пресс-конференции в Региональной службе коммуникации сообщил Сузакбай Абдикулов, руководитель областного управления земельных отношений. Так, по его словам, во время инвентаризации установлено, что 241 тыс. га земель 5912 землепользователями не используется. «За отчетный период акиматами районов и городов в собственность государства возвращены 63,8 тыс. га земель, приступили к переоформлению 61,1 тыс. га земли. Вместе с тем 5,24 тыс. га земель находятся на учете в качестве бесхозного имущества, 27,1 тыс. га находятся в изменении порядка использования ресурсов. В рамках ЕАЭС в Кыргызстане создана основа для льготного обеспечения ГСМ нефтеперерабатывающим заводам страны. Новым шагом в унификации производства становится окончательный перелет ход Кыргызстана с августа 2017 года на 18 технических регламентов ЕАЭС. Основная их часть связана с продукцией пищевой промышленности, а также с легкой промышленностью, железнодорожным транспортом и пр. «Это способно усилить интеграционные процессы. В частности, уже в первом полугодии 2017 года вывоз молочной продукции в государства ЕАЭС увеличился на 30%», – заключил Марк Гойхман.

Казахстан – неплохой партнер

За последние 12 лет казахстанские инвестиции в экономику Кыргызстана составили более полумиллиарда долларов США. По состоянию на 1 августа 2017 года в Казахстане зарегистрировано 1304 юридических лица, филиала и представительства с кыргызским участием, из них действующих 686.

Благодаря поддержке со стороны Казахстана в настоящее время доля Кыргызстана при распределении поступлений от единого таможенных пошлин между бюджетами государств-членов ЕврАзЭС составляет 1,9%. Это дало резкое увеличение поступлений в бюджет Кыргызской Республики с момента присоединения к ЕврАзЭС. В 2015 году – $104,18 млн, в 2016 году – $187,4 млн. Поступления 2016 года превышают поступления 2014 года более чем в 3 раза.

В соответствии с соглашением между РК и КР о применении порядка регулирования доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики, КР применяет унифицированный железнодорожный тариф на 9 месяцев раньше, чем предусмотрено договором о присоединении КР. За период досрочного применения тарифа прямые потери Казахстана составили порядка $49 млн, однако выгоду приобрели кыргызские бизнесмены.

БАЗОВАЯ СТАВКА ОСТАЛАСЬ НА УРОВНЕ 10,25%

Национальный банк решил оставить базовую ставку на уровне 10,25%. Ставки по операциям предоставления ликвидности банкам составляют 11,25%, а по операциям изъятия ликвидности – 9,25%. Официальная ставка рефинансирования также сохранется на уровне 10,25%. Председатель Национального банка РК Данияр Акишев в ходе брифинга напомнил, что в августе текущего года было заявлено, что перспективы снижения базовой ставки в краткосрочной перспективе остаются незначительными. «Вероятность дальнейшей динамики базовой ставки в сторону ее снижения будет зависеть от стабилизации инфляционных и девальвационных ожиданий, как населения, так и бизнеса», – сказал Данияр Акишев. 21 августа текущего года базовая ставка была снижена с 10,5% до 10,25%. Следующее решение по базовой ставке будет объявлено 27 ноября 2017 года в 17:00 по времени Астаны.

Новоселье в Приуралье

Арман Кусаинов

Накануне своего 20-летнего юбилея компания «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» продолжает в Западно-Казахстанской области реализацию важных для региона социально-инфраструктурных проектов.

В микрорайоне Аралтал города Аксай вырос новый микрорайон. Здесь завершено строительство 100 жилых домов усадебного типа, в которые переселяются жители сел Березовка и Бестау, попадающих в новую санитарно-защитную зону, определенную в связи с будущим расширением проекта разработки Карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения. На первом этапе уже переехали 82 семьи (это более 400 человек). Ожидают новоселья еще 273 семьи (1400 человек). 92 владельца получили ключи от жилых домов, остальные оформляют необходимые документы.

Во время поездки в Бурлинский район аким Западно-Казахстанской области Алтай Кульгинов встретился с новоселами и проверил качество возведенных домов. Половина из них – трехкомнатные, с площадью 95 квадратных метров, столько же – четырехкомнатных площадью 105 квадратных метров. Дома газифицированы, к ним подведены питьевая и техническая вода, подъездные пути, проложены дороги и тротуары. При каждом коттедже имеется приусадебный участок. Тем, у кого в Березовке и Бестау он был большей площади, выплачена компенсация. Стоит отметить, что новые дома по площади больше, чем были у сельчан прежде.

– Переселение жителей сел Березовка и Бестау находится на контроле Президента страны. Все эти дома построены за счет средств компании КПО. Особое внимание уделялось качеству строительных работ, – отметил в ходе беседы с новоселами Алтай Кульгинов.

В Аксае близится к завершению строительство двух многоэтажных жилых домов. Новоселье березовцев, которые предпочли переехать в благоустроенные квартиры, состоится уже в середине октября. Алтай Кульгинов проинспектировал также и ход строительства аксайских многоэтажек.

Масштабное строительство в Приуралье стало приметой времени. Бюджет Бурлинского района в этом году составляет 10 миллиардов тенге. Улучшение жилищных условий жителей района и города Аксай, отметившего золотой юбилей, для местной власти – основной приоритет. В соответствии с госпрограммой завершено строительство 75-квартирного жилого дома в микрорайоне «Карачаганак-1». Разрабатываются генеральные планы застройки ряда сел с высоким потенциалом развития.

Социальным проектам Бурлинского района, на территории которого находится месторождение, КПО придает особое значение. В течение трех лет компания дополнительно выделяла на эти цели по 10 миллионов долларов в год. В числе новостроек 2017 года – ремонт дорог, строительство 120-квартирного дома, детского сада на 240 мест. И это далеко не полный перечень.

– Вопросам сотрудничества и взаимодействия с местным населением мы уделяем постоянное и неослабное внимание, – говорит заместитель генерального директора компании КПО Марат Каримов. – Созданы консультативные советы и проводятся общественные слушания. Следует отметить, что в реализации социальных проектов, которые мы финансируем, участвуют только казахстанские подрядчики.

Вполне заслуженно на республиканском конкурсе по социальной ответственности бизнеса КПО дважды была удостоена награды золотой «Парыз», а также получила серебряный «Парыз» в номинации «Лучший социальный проект». На XXI Всемирном нефтяном конгрессе «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» вручена медаль Ассоциации KAZENERGY за вклад в развитие взаимовыгодного сотрудничества. Это признание заслуг компании и ее весомого вклада в устойчивое развитие региона.

Немаловажно, что в сфере строительства в Западно-Казахстанской области применяется 3D-проектирование, для чего сотрудники строительных организаций прошли обучение на специальном семинаре. На строительных площадках социальных проектов Карачаганака стало нормой использование современных, прогрессивных технологий. Ведь в Послании Президента Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» техническому совершенствованию строительной сферы отводится особая роль. Как подчеркивает Глава государства, важно не забывать, что, инвестируя средства в строительство дорог, домов и другой инфраструктуры, мы определяем физический и технологический облик наших городов на много лет вперед.

«Калжат» готов принимать грузы по новому стандарту

Новый транспортно-логистический центр увеличит транзитный потенциал Казахстана

Елена Тумашова

На казахстанско-китайской границе состоялось официальное открытие транспортно-логистического центра «Калжат» со складами, административно-бытовым корпусом и объектами придорожного сервиса. «Здесь реализован принцип одного окна: участник внешнеэкономической деятельности может пройти все необходимые процедуры – платежи, оформление, досмотр, фитосанитарный карантин и т.д. – и, получив весь пакет документов, отправить груз в точку назначения. Таможенная очистка товаров делается прямо на границе», – рассказывает Ерлан Диханбаев, генеральный директор Группы компаний «Евротранзит». Самое главное, поясняет он, теперь у предпринимателей нет необходимости заезжать в город, в Алматы, например, для того чтобы пройти все необходимые процедуры. И это существенно сэкономит им время и средства.

Новый центр – новый стандарт

Примечательно то, что ТЛЦ «Калжат» создан на средства частного инвестора, это проект государственно-частного партнерства между Комитетом государственных доходов Министерства финансов РК и компанией «Евротранзит». И это пример одного из успешных проектов, реализованных в рамках ГЧП.

«Открытие такого центра – крупное событие в истории таможенной службы Казахстана. Это не просто рядовой проект. Здесь решены те задачи, которые ставились перед нами, перед бизнесом – создать надлежащие условия для бизнеса не только внутри страны, но и на границе», – отметил Госман Амрин, заместитель председателя Комитета государственных доходов, на официальном открытии центра.

Он перечислил три преимущества нового центра. Первое – проект основан на ГЧП. «Если частная компания вкладывает средства в проект, значит, есть доверие к политике государства и есть уверенность в том, что инвестиции будут возвращены», – отметил спикер. Второе – центр воплощает новый стандарт. Это принцип шаговой доступности. Любой предприниматель, который занимается внешнеторговой деятельностью, не должен искать поставщиков услуг в лице государства или бизнеса, тратить свое время. Для него все должно быть в шаговой доступности.

Третье преимущество – это реализация принципа прозрачности. Он заключается в прозрачности процесса и стоимости всех процедур. Определенные услуги, предоставляемые ТЛЦ «Калжат», платные, но список этих услуг известен и понятен.

«Мы создадим между Казахстаном и Китаем современную границу – с высоким уровнем безопасности и большой скоростью прохождения грузов», – подчеркнул Госман Амрин.

Четыре пункта пропуска

«Это событие знаковое для нашей компании. Правительство поставило задачу увеличения транзитного объема в семь раз к 2020 году. Без создания и модернизации центров такого уровня выполнить эту задачу невозможно», – продолжает глава компании «Евротранзит» Ерлан Диханбаев.

Он рассказал, что, помимо ТЛЦ «Калжат», который расположен на таможенном переходе «Калжат» на автомобильной дороге Шонжы – Калжат в Уйгурском районе Алматинской области, компания реализует еще три проекта – на переходах «Бахты», «Майкапчагай» и «Нурлы жол». Их планируется завершить до конца 2018 года. «Таким образом, на границе Казахстана и Китая в четырех автомобильных пунктах пропуска будут созданы современные транспортно-логистические центры. Мы модернизируем таможенные посты и создаем все необходимые условия для выполнения поставленной задачи – увеличения объема транзита. Увеличение транзита, безусловно, приведет к увеличению поступлений в бюджет», – отметил собеседник.

Без высокой скорости – никуда

Каждый из строящихся компаний «Евротранзит» транспортно-логистических центров будет отличаться в зависимости от планируемого грузопотока. Пропускная способность ТЛЦ «Калжат» в режиме транзита – до 500. Сейчас поток – примерно 200 машин в сутки. Это первая очередь реализации проекта; из 20 га сейчас освоено 5 га территории, бетонированная площадь составляет 30 тыс. кв. м, крытые склады – 3 тыс. кв. м.

Предполагаются также второй и третий этапы, которые позволят увеличить пропускную способность. К 2020 году проект планируется завершить.

Как рассказал Ерлан Диханбаев, в строительство первой очереди было вложено 10 млрд тенге. На 60-70% это заемные средства, на 30-40% – собственные. «Первый этап потребовал таких вложений, потому что коммуникации подведены на все 20 га. На втором и третьем этапах проводить такие работы уже не потребуется, поэтому на реализацию этих этапов в общей сложности понадобится около 10 млрд тенге», – рассказал глава компании.

Одна из проблем удаленных пунктов пропуска – связь. Как бы хорошо ни были выстроены процедуры, без высокоскоростного интернета невозможно выполнить их быстро. «Еще раз убедился, что частная инициатива решает эти вопросы быстрее. Такой высокой скорости связи, как здесь, – 80 Мбит/с – на посту «Калжат» никогда ранее не было. Это пример того, как частная компания создает необходимый сервис», – отметил Госман Амрин.

Как рассказал Ерлан Диханбаев, скорость может быть увеличена по мере необходимости – такая возможность заложена изначально. На территории только одного склада установлено 96 видеокамер. В режиме онлайн они записывают все операции с грузами, данные архивируются, таможенная служба имеет к ним доступ – всегда можно будет прояснить непонятную ситуацию. Созданы условия для водителей. В будущем здесь будет построена гостиница.

Скорость движения грузов увеличится

На церемонии открытия ТЛЦ «Калжат» присутствовал Виталий Киричек, директор по развитию российского логистического оператора «Антанта логистик», компании, которая является потенциальным потребителем услуг.

«Это один из успешных транспортно-логистических проектов. Такие проекты важны, в том числе и для Российской Федерации: от того, как между Китаем и Казахстаном оформляются транзитные грузы, идущие в Россию, напрямую зависит скорость доставки грузов в Москву. Например, из Пекина до Москвы груз мог идти в прошлом от 30 до 45 дней. Сейчас за счет того, что этот проект реализуется, и он не единственный, мы ожидаем увеличение скорости движения грузов до 20-30 дней», – рассказал собеседник.

Он подчеркнул, что это очень важно: в современных условиях самым главным является скорость. Может возникнуть ситуация, что груз, который идет слишком долго, станет неактуальным. Поэтому чем быстрее нужный товар попадает к покупателю, тем быстрее увеличивается оборот.

«Услуги, которые реализуются благодаря таким проектам ГЧП, как транспортно-логистический центр «Калжат», сокращают плечо доставки и увеличивают скорость и тем самым позволяют сэкономить деньги предпринимателей», – отметил представитель логистической компании. Он подчеркнул, что в новом ТЛЦ есть все необходимое – и таможенная очистка, и склад временного хранения. Особое преимущество – наличие связи, и мобильной, и высокоскоростного интернета. Это как раз те условия, которые необходимы для увеличения скорости движения грузов. И это будет способствовать увеличению товарооборота между странами.

Как решить проблему дефицита бензина?

Елена Тумашова

«Из-за чего возникла нехватка бензина и выросли цены на топливо в Казахстане?» – этот вопрос не сходит с повестки дня в последние полторы недели. Во вторник, 10 октября, Канат Бозумбаев, министр энергетики РК, объяснил увеличение цены ростом импорта АИ-92 из России. Летом, сказал министр, поставки снизились из-за роста цены на границе с $517 до $573 за тонну, притом что курс доллара изменился с 314 до 340 тенге. Объемы поставок сократились с 90 тыс. тонн до 35-30 тыс. тонн.

На прошлой неделе Министерство энергетики РК сообщило о том, что совместно с Министерством национальной экономики РК и Комитетом по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и прав потребителей выработало единую позицию для стимулирования импорта ГСМ в октябре. Комитет при осуществлении контроля над соблюдением законодательства будет учитывать закупочные цены на ГСМ, в том числе на импортированные нефтепродукты, в качестве обстоятельства, в равной мере влияющего на субъекты рынка реализации данного ГСМ. Ожидается, что это стимулирует участников рынка импортировать АИ-92.

Эксперты прокомментировали для делового еженедельника «Капитал.kz», решит ли эта мера проблему нехватки топлива на казахстанском рынке.

Проблема в полной бесконтрольности

Называется несколько причин, по которым возник дефицит и выросла стоимость топлива – в том числе связанных с поставками. «В этом случае удивляет следующее. У Казахстана есть с Россией соглашение на поставку определенного объема топлива на рынок Казахстана – более миллиона тонн АИ-92 в течение года. При нормальной деятельности этот договор должен выполняться порциями – поквартально, помесячно. А у нас получается, что каждый раз, как только возникает нехватка бензина, говорят, что оттуда-то не отгружено, запасов осталось на столько-то. Кто должен за этим следить?» – говорит Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики МОН РК, д.э.н., профессор.

Он считает, что нельзя «бесконечно будоражить потребителя» – и население, и промышленность. «Каждый раз задаешься вопросом, а вообще кто-нибудь контролирует тех монополистов, которые обязаны ввозить топливо внутрь страны. Это первое. Второй момент, который может выглядеть как реальная причина, – сговор распространителей топлива. Вполне возможно, где-то хранятся определенные объемы, компании ждут ажиотажа и потом по реакции рынка говорят: поскольку топлива нет, мы повышаем цены, потому что можем каким-то образом получить бензин из каких-то источников», – называет одну из возможных причин собеседник.

«Полная бесконтрольность» – это, по его мнению, корень проблем с бензином в Казахстане. «Как только заводы ставят на плановый ремонт, через некоторое время наблюдается дефицит. Однако на период проведения планового ремонта завод должен сделать запас топлива, который должен поступить на рынок и закрыть возникающий пробел. То есть дефицита быть не должно. И в этом вопрос – почему. Либо запас не делают, либо скрывают и в нужный момент по более высокой цене отпускают», – комментирует эксперт.

Все проблемы можно решить, если усилить контроль над всеми звеньями. «В свое время было предложение создать топливную биржу. Завод напрямую с ней связан, биржа напрямую реализует топливо. И никаких промежуточных звеньев. Об этом говорится с 1991 года. И вопрос так и не решается», – говорит собеседник.

Может ли больше российского бензина поставляться на рынок? «Не больше, чем прописано в контракте. Если сверх того, то российская сторона может увеличить цену на свой бензин, и тогда закономерно стоимость топлива на казахстанском рынке может увеличиться еще раз», – считает эксперт.

Есть ли у российской стороны чисто физически лишние объемы? «Лишних объемов сейчас ни у кого нет», – отвечает на этот вопрос Олег Егоров. Он подчеркивает: «Могут выделить какие-то объемы по более высокой цене в рамках товарооборота дружественных стран. Но опять же по более высокой цене».

Говоря о росте цен на АИ-92, эксперт отмечает, что стоимость вполне может составить 155-157 тенге за литр. Высказывая предположение о том, какое обстоятельство еще могло повлиять на рост, он называет следующее: «Отпускающие топливо организации должны установить приборы учета, а они стоят очень дорого – более 1 млн тенге за счетчик. Возможно, это также подталкивает к увеличению стоимости литра бензина».

Производство не увеличивается – цены растут

Отвечая на вопрос, нет ли в этом угрозы увеличения на и без того импортозависимом казахстанском рынке доли российского бензина, Сергей Смирнов, эксперт в нефтегазовой сфере, говорит, что, скорее всего, это разовая мера, поскольку возникший дефицит связан в основном с остановкой Павлодарского нефтехимического завода на плановый ремонт. «Но в то же время мера носит систематический характер: из года в год ситуация с нехваткой топлива повторяется – осенью и весной», – говорит спикер.

По его словам, когда отказались от регулирования розничных цен на нефтепродукты, власти заявляли, что это позволит включить рыночные механизмы и насытит внутренний рынок топливом. «По факту мы видим, что ничего не дает эффекта – ни ставка на регулирование розничных цен, ни ставка на запуск рыночных механизмов», – констатирует аналитик.

Проблему дефицита, продолжает он, можно решать двумя способами – либо увеличивать стоимость топлива, либо увеличивать производство. «По факту у нас производство не растет. Соответственно, включается другой механизм, используемый в последние годы, – повышение цен на нефтепродукты», – говорит Сергей Смирнов.

Насколько может увеличиться стоимость хорошей жизни на этот раз, по мнению эксперта, сложно предугадать. «Учитывая то, как поднялась цена за последние полтора месяца. – 143 в начале сентября и сейчас – 152-153 тенге за литр. Такого резкого скачка я не припомню», – комментирует эксперт.

Отметим, что на 18.00 среды, 11 октября, на крупных автозаправочных сетях АИ-92 стоит 152-153 тенге за литр.

Бермудский треУГОЛЬник

[Начало на стр. 1]

С очевидным недоверием премьера солидаризируется и эксперт угольного рынка, профсоюзный деятель Павел Шумкин, который в интервью «Капитал.kz» заметил, что его настораживает объяснение, что уголь не запасли, потому что он «мог выветриться» и потерять ценность.

«Во-первых, это не так – уголь действительно теряет ценность, но не так быстро, как тут указывается. Ему нужны месяцы, а не часы. Раньше он лежал на складах годами, хотя и выветривался, но был пригоден. Во-вторых, не говорится, что люди были поставлены фактически в угрожающие условия вымерзания. Логика «зачем запасать лишнее – вдруг не понадобится», здесь не работает. Потому что если понадобится, то мы должны успеть добавить сколько нужно, потому что если не успеем, то люди вынуждены будут выживать при минусовой температуре», – пояснил Павел Шумкин.

Уголь есть, но его не хватает

Запутанность ситуации придает и то, что, с одной стороны, сообщается о загруженности складов углем, а с другой – говорится о дефиците угля строго определенного сорта. При этом синхронно заявляется о том, что КТЖ как железнодорожный перевозчик выполнил свои обязательства по доставке угля в нужные пункты продажи, однако вопрос картельного сговора и провоцирования недостачи угля для повышения его стоимости все-таки нужно изучить. Создается впечатление, что истина где-то рядом, но ее все же никак не удается ухватить.

Так, мы задали ряд вопросов главе Комитета атомного и энергетического надзора и контроля Минэнерго РК Сунгату Есимханову: что же спровоцировало угольный кризис в Караганде, имеются ли факты недостачи твердого топлива в Астане и можно ли всерьез рассуждать о картельном сговоре по углю в Казахстане в период отопительного сезона, ведь кроме социального напряжения, отставок, поиска и наказания виновных это ни к чему не приведет.

«Наш внутренний рынок – наши теплоэлектростанции, крупные энергопроизводящие организации – потребляет 40 млн тонн угля из 55 млн тонн, которые в этом году поступят на казахстанский рынок. Что касается коммунально-бытовых нужд населения, то в этом году было отгружено 8 млн тонн угля. По информации КТЖ и компаний по грузовым перевозкам, они полностью укомплектованы вагонами – сам уголь, предназначенный для потребителей, уже перевезен, доставлен на склады. Оснований не верить им у нас нет», – ответил Сунгат Есимханов.

В то же время он признал, что хоть в компетенцию Минэнерго не входит анализ продаж того или иного товара, но так как на рынке возник ажиотаж, чиновниками было проведено обследование топливных складов. Например, представители Минэнерго выяснили, что в Астане имеются железнодорожные тупики ТОО «Север Энерго Снаб Уголь», в Караганде работает ТОО «Казферит» и ТОО «КазТрансУголь», а в Алматы действует несколько индивидуальных предпринимателей. «Наши сотрудники посетили все склады и тупики и убедились, что по углю такой проблемы нет: чтобы пришли, а угля не было. Да, возникали отдельные очереди, не более. Помимо крупных точек, мы посетили так называемые «пятаки», где продается уголь с грузовых машин предпринимателей. Наши представители все сфотографировали: там стоит много машин с разными углями», – заверил Сунгат Есимханов.

По его словам, основной ажиотаж возник из-за нехватки определенного сорта угля из Шубаркульского разреза.

«Когда приходит потребитель и просит шубаркульский уголь, а его оптовые продавцы уже разобрали, возникает дефицит. Поэтому шубаркульского угля не хватало всем в полном объеме. А остальные виды угля с разреза Каражыра и Майкубен в достаточном количестве имеются», – успокоил глава комитета Минэнерго.

Следует отметить, что парадокс ситуации заключается в том, что шубаркульский уголь – это как раз и есть исконно карагандинский уголь. Тогда как Майкубенский угольный бассейн находится в Павлодарской области, а разрез Каражыра – вообще на территории бывшего Семипалатинского ядерного полигона в ВКО.

Между тем именно по шубаркульскому углю возник серьезный вопрос ценообразования. Якобы на разрезе он продается по 3,5 тыс. тенге за тонну, а дальше с учетом посредников цена возрастает до 15-18 тыс. тенге.

«Вообще, вопрос наличия или отсутствия картельного сговора по углю в Казахстане – сложный вопрос. Мы в Минэнерго точно не в состоянии на него ответить, поэтому в настоящее время будем делать официальный запрос нашим коллегам из КРЕМиЗК. Параллельно буквально на днях мы собираем у себя представителей всех угольных разрезов – это мы делаем не для того, чтобы диктовать им цену, а для обсуждения проблем в начале отопительного сезона. Мы ждем, что в Астану должна прибыть дополнительная партия в 5 тыс. тонн.

Видно, что ценообразование на твердое топливо – сегодня вопрос не самый приоритетный. Тут не до жиру – главное, чтобы был сам уголь, ну или его самая популярная разновидность. Тем не менее агентство Energyprom накануне опубликовало исследование, согласно которому к нынешнему отопительному сезону в Казахстане уголь только за предыдущий месяц подорожал на 7% и на 19% за весь год.

«К отопительному сезону по итогам сентября 2017 тонна угля обходилась казахстанцам в среднем по стране почти в 11 тыс. тенге, что на 6,6% больше, чем в августе, и сразу на 18,9% больше, чем в сентябре 2016 года», – говорится в аналитическом исследовании.

Рассматривая ценообразование по регионам, Energyprom приходит к выводу, что самые высокие цены среди крупных городов и мегаполисов отмечаются в Актобе – 14,5 тыс. тенге за тонну, что составляет рост в 7,4% за месяц и сразу в 2,5 раза за год. Следующим городом по дороговизне угля стала Астана – 14,2 тыс. тенге за тонну или подорожание на 24,8% за месяц или более 34% за год. Тройку замыкает Уральск – 14 тыс. тенге за тонну, или прирост в 7,7% за последний год.

«Прейскурант цен» на безответственность

Любопытно и то, что бензиновый кризис успел задеть всех за живое, устроив небольшое землетрясение в верхних эшелонах власти. Своих постов лишились вице-министр энергетики Аскат Магауов и зампред правления АО НК «КазМунайГаз» Данияр Берлибаев, а главе Минэнерго Канату Бозумбаеву и руководителю КМГ Сауату Мынбаеву объявили выговор. Немного по-другому ситуация обстоит с угольным кризисом: его только заметили, о нем лишь сейчас заговорили. Он находится в своем процессе и развитии, но, учитывая, что информация о нем самая противоречивая и неполная, а глубинные причины того, почему в Караганде и Астане вдруг стало недоставать угля, так и не выяснены, скорее всего, нас ждет продолжение. «Боюсь, что никакие отставки и выговоры делу сейчас не помогут. Если нет системности, глубинности в работе, нет ответственности у тех, кто должен нести ответственность, никакие аппаратные меры не помогут углю появиться в достатке и по приемлемой цене. У нас нет «прейсканта цен» на плохое управление: например, пострадали 10 человек – уволен аким района, 100 человек – аким города и т.д. Вот тогда при таком системном подходе что-то может получиться. Пострадали – это необязательно травмировались или того хуже, а не получили тепла, воды, газа, дороги и других жизненных удобств», – заключил Павел Шумкин.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

«КАЗАТОМПРОМ» ПРОДАСТ ТРЕТЬ АКЦИЙ В ОДНОМ ИЗ СВОИХ АКТИВОВ

Через сайт gosreestr.kz на продажу выставлена 33,333%-ная доля НАК «Казатомпром» в уставном капитале ЗАО «Совместное украинско-казахстанско-российское предприятие по производству ядерного топлива», находящегося в Киеве. Торги на повышение цены планируется провести 27 октября. Стартовая цена, с которой будут начаты торги, – более 10 млн 713 тыс. тенге. Соответственно, рыночная стоимость 33,333%-ной доли НАК «Казатомпрома» оценивается в сумму более 10,7 млн тенге. В отчете об оценке указывается, что основной задачей «Совместного украинско-казахстанско-российского предприятия по производству ядерного топлива» была организация производства комплектующих изделий для изготовления ядерного топлива. До 2014 года предприятие вело научно-техническую деятельность по разработке изделия для создания конкурентоспособного ядерного топлива. В 2015-2016 годах предприятие осуществляло организационную деятельность по переработке давальческого сырья российского происхождения на украинском предприятии «Атомэнергомаш» для создания оборудования для АЭС по заказу ОАО «ТВЭЛ» (Россия). В настоящее время все обязательства по контракту выполнены, контракт окончен.

УВЕЛИЧЕНА ОЦЕНКА РУДНЫХ ЗАПАСОВ КОМАРОВСКОГО

Компания Polymetal International plc объявила о значительном приросте рудных запасов на золотом месторождении Комаровское в Казахстане. «Обновленная оценка запасов была подготовлена в соответствии со стандартами Кодекса JORC (2012) и включает в себя данные, полученные из 387 скважин алмазного бурения с момента приобретения актива во II квартале 2016 года. Всего в ходе геологоразведочной кампании было пройдено 68016 м методом алмазного бурения», – пояснили в компании. Уточняется, что запасы выросли на 535 тыс. унций золота, в то время как содержание осталось стабильным на уровне 1,8 г/т. Большая часть прироста относится к повышению категории и конвертации предполагаемых ресурсов в южной части месторождения, а также к новому минерализованному материалу, обнаруженному по простиранию в крайней северной части 5-километрового рудного тела.

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 Авиакомпания 4 звезды Skytrax
САМЫЙ СИЛЬНЫЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД Согласно рейтингу Бренд Финанс 2017

www.aeroflot.ru

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

Журнал «Афиша», газета «Ведомости» и телеканал «Дождь»

Управленцы, которые добыли миллионы для культовых российских СМИ

Арина Усманова

Деловой еженедельник «Капитал.kz» рассмотрел истории успеха самых эффективных российских медиаменеджеров, создавших, запустивших и управляющих медиа, которые задают тон культурной среде, трансформируют ее, а, главное, приносили и продолжают приносить миллионы

Илья Осколков-Ценципер

Активы Осколкова-Ценципера

afisha.ru и журнал «Афиша» – ежемесячный журнал (издавался до 2016 года) и интернет-сайт с ежемесячной аудиторией 11,8 млн посетителей.

Институт медиа, архитектуры и дизайна «Стрелка» – международное образовательное учреждение в области архитектуры, дизайна и медиа, ориентированное на специалистов с высшим образованием. Заведение построено в духе лучших современных образовательных пространств в Европе. В его стенах проходят паблик-токи, лекции уникальных спикеров, доступные широкой аудитории, а также точечные программы образования. Организация входит в 100 лучших архитектурных школ мира, по версии журнала Domus. Помимо некоммерческой деятельности «Стрелка» развила сильный бизнес по планировке столичных и региональных городских пространств (консалтинговое агентство «Ценципер») – реконструкции Парка культуры, ставшего культовым местом отдыха москвичей и туристов, территории ВДНХ, проекты с крупнейшими российскими государственными и финансовыми структурами.

«Пикник «Афиши» – ежегодный московский музыкальный фестиваль. Собирает публику и звезд мирового масштаба с 2004 года. Среди артистов – The Chemical Brothers, Kasabian, Franz Ferdinand, Pet Shop Boys, Blur и ведущие российские исполнители. Максимальное количество посетителей в 2017-м – порядка 60 000 человек. Доходы от продажи билетов – 192 000 000 рублей.

На заре 90-х будущий медиаменеджер трудился художественным оформителем в журнале «Огонек». Успех издания, переживавшего свои золотые годы, был ошеломляющим – тираж в 4,6 млн экземпляров был все рекорды того времени. 93-м Осколков-Ценципер поступило предложение создать издание по мотивам модной в те времена передачи «Матадор» о современной культуре и искусстве. Спустя 5 лет журналист возглавил журнал «Вечерняя Москва». На новом месте главный редактор взял инициативу в свои руки и превратил «Вечерку» в первое российское издание, публиковавшее полное расписание культурных и развлекательных событий столицы, сопровождая их решениями и рекомендациями. Отклик был ошеломительным, и редактор решил попытать счастья в собственном проекте. В 1999 году Илья Осколков-Ценципер с двумя партнерами задумали создать журнал-путеводитель по российской столице и одноименный издательский дом. «Афиша» стала диктовать моду и предлагала своему читателю новых героев, развлечения и вводила в обиход массу необычных на тот момент словечек – от «дедайна» до «хипстер». Осколкову-Ценциперу удалось собрать целую когорту юных, но даровитых журналистов, дизайнеров и фотографов, и создать стиль «Афиши». Без сомнений, проект, оказавший мощное влияние не только на стиль жизни города, но и на развитие российских медиа. На этом жизнь медиаменеджера не остановилась. В 2010-м Осколков-Ценципер стал вице-президентом телекоммуникационной компании Yota. Затем управленцу пришла идея запустить коммуникационное агентство, что и было сделано годом позднее. Компания Winter, базирующаяся в Лондоне, успешно ведет свою деятельность и специализируется на услугах в области брендинга, дизайна и коммуникационной стратегии. В 14-м совладелец «Афиши» вместе с партнерами вложился в проект сервиса по ремонту «Сделано».

Илья Осколков-Ценципер является обладателем 17 патентов в области информационных технологий и электронных систем управления.

«Талант медиаменеджеров и продюсеров заключается в том, что твой профессиональный «закидон» – любовь к чему-то, одержимость и страсть – совпадает с интересами какого-то количества людей» – «Дождь»

Демьян Кудрявцев

Активы Кудрявцева

Акции издательского дома Independent Media (100% акций газеты «Ведомости», журналы National Geographic, Men's Health и некоторые другие издания). Около $13 млн – прибыль газеты «Ведомости» в 2016 году. Ежемесячная аудитория сайта – 7 млн посетителей.

Бюро путешествий «Поехали!».

Магазин Ostrov – одежда для активных путешественников.

Будущий владелец самого авторитетного российского делового издания «Ведомости», закончив ленинградский журфак, мигрировал в Израиль по программе репатриации в 90-м. Там же занимался изданием журнала «Обитаемый остров» и курированием одного из первых российских интернет-журналов EYE. Предвидя большие перспективы в области развития интернета, Кудрявцев углубляется в сферу компьютерной графики, дизайна и программирования – занимается созданием проекта по неизвестной тогда IP-телефонии. Однако работа в Израиле не приносила предпринимателю стабильных доходов. Ленинградец решил вернуться в Россию и взяться за местный интернет-рынок, который на тот момент рос семимильными шагами.

В России Кудрявцев познакомился с Артемием Лебедевым и вместе с ним сфокусировался на работе в web-дизайне. Талантливого молодого человека заметили в IT-кругах и позвали в стартап, который на тот момент выглядел по-настоящему футуристично. CityLine создавала первые интернет-ресурсы, получившие огромную популярность. Несмотря на небольшие размеры, компания была невероятно эффективна. Изначальные инвестиции размером около $4 млн за несколько лет выросли в 7 раз. После продажи компании Демьян стал долларовым миллионером и выручил около $3 млн. Затем Кудрявцев познакомился с миллиардером Борисом Березовским, владельцем издательского дома «Коммерсант». В 2005-м после серии управленческих ошибок Демьян Кудрявцев занимает пост генерального директора. В «Коммерсанте» менеджер занялся преобразованиями – сделал газету цветной, открыл несколько журналов («Ъ-Власть», «Ъ-Деньги» и др.), развил мультимедийную составляющую – запустил радио и телевидение, предварительно проведя серьезные исследования аудитории и рынка. Прибыль сайта, сменившего дизайн и контент, с $200-300 тыс. в год выросла до $5 млн в год за счет продаж рекламных площадей. Были у медиаменеджера и провалы – с двадцатимиллионным убытком закрылось «Коммерсант-ТВ», с пятимиллионным – журнал Citizen K. В 2012-м Кудрявцеву пришлось уволиться. На отступные и займы он приобрел долю медийных активов Sanoma Corp. (куда входят «Ведомости», Men's Health, National Geographic, газета The Moscow Times и проч.). Кудрявцев также занимается стратегическим консультированием в области маркетинга, медиа и IT, реализацией сырья и недвижимости.

Свободное время Демьян Кудрявцев посвящает литературе, издал несколько сборников собственных стихов.

«Журналистов подменит реальность (фото, видео и свидетельства очевидцев), а редактора – компьютер (нейронные сети). Новые медиа, о которых все говорят, – это ваша личная лента социальных сетей, никогда не такая, как у вашего товарища. Завтра медиа в том виде, в котором вы его знаете, существовать не будет. Журналистика станет сервисом» – из лекций студентам

«У меня хорошая голова, но ограниченные ресурсы. Если бы у меня были неограниченные ресурсы, я бы покупал издание только при очень ограниченных мозгах. Я бы лучше купил университет. Потому что хороший университет может запустить любое издание и любой космический корабль» – IncRussia

Наталья Синдеева

Активы Натальи Синдеевой

Телеканал «Дождь.Optimistic Channel» – интернет- и кабельный телеканал.

Ежемесячная аудитория телеканала – 7 млн зрителей. 80-85% выручки составляют доходы от подписки.

Интернет-издание Republic (бывший Snob.ru).

Сайт журнала «Большой город».

Карьера будущего основателя первого российского интернет-телеканала «Дождь» начиналась в... Израиле. Уроженка жительница Мичуринска приехала покорять столицу и была зачинателем развлекательного шоу в бассейне «Чайка». Шоу провалилось, а интерес к публичности остался. Спустя несколько лет юная активистка случайным образом знакомится с продюсером Павлом Ващекиным. Тот предлагает работу, на которой Синдеева получает опыт, деловые контакты и решает связать жизнь с телевидением. Вместе с продюсерами канала «2x2» Синдеева придумывает программу о жизни ночных заведений, которые на тот момент стали ведущими площадками для представителей шоу-бизнеса всех величин. Финансированием «Тысячи и одной ночи» Наталья занимается лично – ходит по этим самым клубам и рассказывает их владельцам, что передачу ждет несомненный успех. Фактически именно в тот момент Синдеева становится продюсером. В 1995-м она с коллегами решается на создание новой радиостанции «Серебряный дождь», выступая одновременно совладельцем, генеральным продюсером и коммерческим директором. Радиостанция для «умных, богатых и амбициозных» быстро покоряет публику, первой начинает вещание в интернете и задействовать систему RDS. За несколько лет «Серебряный дождь» стал именем нарицательным, а Синдееву неоднократно признавали лучшим медиаменеджером России. В 2007-м Наталья загорелась идеей создания нишевого телеканала – умного, тонкого, современного. Создатель и идейный вдохновитель двигалась по наитию, она понимала, что каналу нужно заполнить аудиторию, которая перестала смотреть телевизор. И ей это удалось. «Дождь» стал первым каналом на российском телевидении, сделавшим платным доступ к своему эфиру и в сети. В его эфир выходили лучшие умы современного культурного пространства. В интервью на собственном телеканале Синдеева поделилась: «Мне казалось, что это совершенно не занятая ниша для людей думающих, которые перестали смотреть телевизор, ушли в интернет. Я же все-таки бизнес-стратегию для себя выстраивала и понимала, что это самая востребованная рекламодателями аудитория. И поэтому, когда мне задавали вопрос «А какой он будет?», отвечала: «Ну какой – прямоэфирный, искренний, открытый».

«Любой инвестор должен ответить себе на три вопроса: зачем он хочет делать медиа, какое оно будет и почему он чувствует эту нишу. Здорово, если инвестор сам создает свое медиа» – IncRussia

Елизавета Осетинская

Активы Елизаветы Осетинской

The Bell

Медиапроект-рассылка. The Bell предлагает ежедневную краткую подборку информации, которая готовится и анализируется журналистами и является критичной для людей, живущих и зарабатывающих в России.

Имя Елизаветы Осетинской стало синонимом грамотного медиауправления в 2013-2014 годах. Именно тогда ее пригласили в холдинг РБК, проходивший период реформ. Благодаря Осетинской РБК стал одним из самых цитируемых и влиятельных медиа в России и СНГ.

Осетинская родилась и выросла в Москве и начала свой путь во взрослую жизнь, выбрав экономический факультет МГУ – в школе ей казалось, что именно там она будет изучать полюбившуюся экономическую географию. На деле все оказалось довольно прозаичным и скучным. Елизавета поняла, что она – коммуникатор и начала пробовать себя в журналистике. Качественные знания в экономике открывали путь в лучшие экономические издания, но стартовать пришлось с самого начала. В 1995 с темой «экономика» она пришла в никому не известное агентство «Росбизнесконсалтинг», через два года, набравшись опыта, перебралась в газету «Сегодня», публиковала материалы в журнале «Итоги». В ноябре 1999-го запустили «Ведомости», Осетинская появилась и здесь. Спустя три года экономист получила должность заместителя главного редактора одного из самых авторитетных российских деловых СМИ. Журналист вела программу на радио, выступала экспертом политической телепередачи. В мае 2011 Осетинской предложили взять бразды правления над всеми изданиями под брендом Forbes, в том числе и общее руководство сайтом. За 4 года менеджер превратила Forbes в самый авторитетный и качественный продукт российского медийного рынка. Она собрала мощную команду авторов и экспертов, построила доверительные отношения с ведущими ньюсмейкерами делового мира и, вероятно, дала старт новому витку развития российских СМИ с акцентом на качество, профессионализм и честность. С 15 января 2014-го Осетинская получила должность шеф-редактора проектов в холдинге РБК. Благодаря усилиям владельцев и медиаменеджера авторитет бренда вырос в разы. В издании печатались ведущие мировые ньюсмейкеры, главы гигантских технологических, банковских и ретейл-корпораций. Спустя 2 года в холдинге произошел конфликт, после которого Осетинской пришлось уволиться. Взяв творческий отпуск, Елизавета сконцентрировалась на личностном развитии, уехала в Стэнфорд на программу повышения квалификации медиауправленцев и вернулась с новым готовым, революционным для российского рынка СМИ, продуктом – рассылкой The Bell. Формат рассылки набирает популярность на Западе, представляет собой качественную сборку из повестки дня и комментариев экспертов в социальных сетях и отвечает современным информационным трендам (кастомизация, повторение форм каналов и проч.).

«Ни одно [современное] медиа не способно конкурировать с Facebook или Google, их доминированию никто ничего не может противопоставить. Они съедают весь прирост рекламных доходов. Остальным остается стабильность – это в лучшем случае» – Meduza

«Высшая мера успеха для медиаменеджера – это когда человек сделал хорошее дело и на этом круто заработал» – Meduza

Альтернатива бензиновой ловушке

Елена Брицкая, Ирина Дорохова

Казахстанские бизнесмены уже успели приобрести и по достоинству оценить электромобили. «Капитал.kz» выяснил, готова ли наша страна к электрокарам, устраивают ли владельцев технические характеристики приобретенных авто, расходы на них и уровень инфраструктуры для их обслуживания в Казахстане? Тем более актуален подобный опрос в период разразившегося в очередной раз в республике топливного кризиса

Санжар Мустафин, основатель и глава группы компаний «Musan»

Первую Tesla я купил абсолютно незапланированно. Я заказал в Германии другую машину, и когда она прибыла в автосалон в Алматы, вылетел из Астаны туда. По стечению обстоятельств в этот день меня встретил друг на Tesla Model S, и в салон я приехал уже «влюбленным в другую»…Благо, заказанную машину тут же «вырвали с руками» следующие покупатели, а я через неделю колесил по столичным дорогам на новеньком электрокаре…

Если разделить все время, которое я провожу за рулем, то 90% приходится на Tesla. Потому что, привыкая к манере управления электрокаром (динамике разгона, плавности срабатывания рекуперации, способной и дозаряжать машину в период, когда не зажата педаль акселератора, и инновационным опциям встроенного пользовательского функционала), очень сложно обрести все это в классическом автомобиле. Все начинает казаться архаизмом.

Заряжаю, как и смартфон, дома, в розетке. Правда, не совсем у кровати и со специальным энергорежимом, но в целом принцип работы весьма идентичен.

Я не очень много езжу, и расстояния в столице несколько короче, чем в том же Алматы. В среднем на электроэнергию для заряда я трачу не более 5000 тенге. Расходников очень немного: двигателя в привычном понимании не существует, тормозных колодок из-за режима рекуперации хватает на 60-70 тыс. км, опять же масла не надо и т.п.

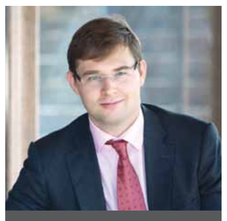
Меняется ли ситуация в плане инфраструктуры для электромобилей в Казахстане к лучшему? Сложно судить. Энтузиастов становится больше. Что-то получается сделать своими силами. Но системных послаблений пока немного. Ну на Шымбулак и другие экологические зоны стали пускать. Естественно, налог на двигатель отсутствует. Но какой-то мощной внешней составляющей мотивации для перехода на электротранспорт пока мало.

Были ли трудные ситуации, в которые попал благодаря электромобилю? Тьфу-тьфу-тьфу. Пока ни разу. Даже в зимнем режиме машина работает отменно. Просто надо учитывать снижение ресурса батареи в сильные морозы процентов на 15. Ну и пассажирские двери-крылья не так быстро открываются и закрываются, есть риск излишнего попадания осадков в салон.

Сейчас у меня Tesla Model X P100D, и, пожалуй, это любимая машина моей семьи! Ветровое стекло, плавно переходящее в панорамную крышу, особенность дверей, позволяющих удобно садиться (и, кстати, это их единственное достоинство).

В «конкурентной езде» с водителями бензиновых авто пока чувствую себя мужем на колесах. Каждый норовит побеседовать со мной на перекрестке или сделать селфи на фоне машины. А в плане ездовых характеристик (динамика, мощность, плавность и т.п.) сложно найти равных в серийных автомобилях.

Главный плюс электромобиля – отсутствие минусов. Когда у нас сформируется полноценная инфраструктура для городского функционирования электротранспорта, другие виды транспортных средств не выдержат конкуренции!



Тимур Турлов, глава ИК Freedom Finance

Если совсем честно, я точно не знаю, сколько траву, потому что расходы на зарядку включаются в общий счет за электроэнергию. Но могу сказать, что эта сумма нелепа, потому что счет радикально не изменился. Посчитать можно просто: надо взять ночной тариф и умножить его на 90 кВт. Полной зарядки хватает приблизительно на неделю. Исходя из этого, можно рассчитать затраты.

Если сравнить с расходами на бензин – значительно дешевле. Даже по самым грубым оценкам, на бензин уходило бы впятеро больше денег. Возможно, даже в десять раз больше, особенно если в настройках выставить, чтобы машина начинала заряжаться не сразу, когда ее поставить на зарядку (например, в семь вечера), а после 23:00, например, когда вступает в силу самый дешевый тариф. Но, признаюсь, что не занимался тем, чтобы все это считать, полноценных экспериментов по сравнению затрат на зарядку и бензин не проводил.

Если говорить о России, то владельцы Tesla и в многоэтажках живут, я как раз один из таких жителей. Как правило, водитель все равно арендует какой-то паркинг. В Москве сейчас надо оформлять специальное разрешение на хранение автомобилей. Если их больше, чем один, его не получить (а Tesla все же не единственный автомобиль у владельца). Паркинг есть или в офисе, или рядом с домом (например, подземный паркинг). В Алматы я оставляю машину в подземном паркинге, у меня там выведена розетка. Сделать ее не составляет никакого труда для любого гаража. В этом смысле организовать подзарядку «топлива» для электромобилей гораздо проще, чем бензина, который надо отдельно привозить, администрировать. Я абсолютно уверен, что все владельцы Tesla в Москве или в Казахстане имеют доступ к паркингу и вряд ли бросают свою машину просто рядом с офисом. В пятницу сесть в машину, проехать все выходные и в понедельник приехать на работу, поставить машину в паркинг к подведенной розетке – вполне рабочая история.

Я думаю, самый логичный вариант – заряжать машину в домашнем гараже/паркинге вечером после работы. А дальше все зависит от того, насколько владелец считает деньги: будет ли он заряжать машину сразу в пик потребления по дорогому тарифу или дождется того времени, когда будет действовать ночной дешевый тариф. В конечном итоге энергокомпании могут управлять пиками с помощью тарифов. В этом смысле электромобили для энергокомпаний – это подспорье по выравниванию нагрузки. Потенциал здесь огромный. Сейчас разница между дневным и ночным потреблением чрезвычайно велика, и что делать с этой вырабатываемой энергией – не вполне понятно. Ночные подзарядки автомобилей могут выровнять потребление и дополнительных мощностей строить не надо будет.

Заряженное пространство

Ирина Дорохова, форум МАЙНЕКС

За последний месяц в информационном пространстве Казахстана прозвучали две новости, свидетельствующие о том, что развитие инфраструктуры для электромобилей перестало быть личным делом их владельцев. Развертывание сети электрозарядок вышло на бизнес- и государственный уровень. Но, как показывает практика европейских стран, электромобили могут стать массовым сегментом только при мощной господдержке.

Новость первая: в конце сентября группа компаний «Верный капитал» презентовала бизнес-центр Talan Towers Offices (входит в комплекс Talan Towers), построенный по стандартам LEED (Leadership in Energy and Environment Design). Один из компонентов «дружелюбного к окружающей среде» проекта – установка восьми зарядных устройств для электромобилей на двух парковках бизнес-центра (для посетителей и арендаторов). «Подзарядка на них абсолютно бесплатна для арендаторов. Это стимулирует их использовать электромобили», – объяснил гендиректор Jain Engineering Consultants International Аммар Нахья (компания специализируется на стандартах LEED, участвовала в строительстве бизнес-центра). По его словам, сам факт появления зарядных устройств для электромобилей в Talan Towers будет стимулировать владельцев других торговых и офисных центров устанавливать их: они будут задаваться вопросом: «а почему у меня нет».

Возможно, публичных зарядок для электромобилей будет еще больше. Об этом – вторая новость: «Совместными усилиями оператора РОП и Ассоциации казахстанского автобизнеса (АКАБ) при активной поддержке акиматов двух городов установлены первые зарядные станции пилотного проекта в Астане и Алматы с привлечением частных инвестиций», – говорится в релизе АКАБ, опубликованном в середине сентября.

АКАБ обсуждает с Минэнерго РК пилотный проект по установке электрозаправочных станций в Алматы и Астане. Предположительно, до конца года в них будут установлены 100 быстрозарядных ЭЗС. В Астане первые зарядные устройства были установлены в аэропорту и на территории железнодорожного вокзала «Нурлы жол».

Электрозарядные станции соответствуют стандартам IEC 62196-2 и IEC 61851-1, время зарядки – от 1 до 4 часов. Одновременно на одной ЭЗС можно заряжать четыре электромобиля. Мощность каждой ЭЗС – 51 кВт.

Между тем установка зарядных устройств по городу не решает важнейшую проблему электромобилей: полной зарядки хватает примерно на 350-450 км, потом необходимо снова заряжаться. В условиях практически полного отсутствия заряжающей инфраструктуры в Казахстане это означает, что максимальная длина поездки от крупных городов составляет около 200 километров. Этого недостаточно, чтобы доехать от Астаны до Борового или от Алматы до Алтын Эмеля (расстояние около 260 км и 280 км в одну сторону соответственно) и вернуться.

Для того чтобы начать решать эту проблему, предполагается, что 20 зарядных станций с системой мгновенной зарядки (до 30 минут) будут установлены на республиканской трассе Астана – Алматы в рамках сотрудничества Минэнерго и АКАБ.

Кому это выгодно

Электромобили выгодны для их владельцев. Один из главных тезисов защитников электромобилей – сокращение затрат на заправку углеводородным топливом. «В Саудовской Аравии произошла интересная история. Дело было лет семь или восемь назад. Мы сказали: «Хотим обеспечить особые условия, особую заботу для водителей электромобилей». В Саудовской Аравии топливо было дешевым в то время, потому что правительство субсидировало внутренние цены на топливо. Жители страны платили меньше, а разницу покрывало правительство. И одновременно власти хотели внедрить культуру использования электромобилей. На одной из конференций я сказал представителям властей, что их желание сбудется, если отменить субсидии. Тогда владельцы традиционных авто будут платить высокие цены на автомобильное топливо, а владельцы электромобилей, напротив, не платить их, – рассказал Аммар Нахья. – Тогда я столкнулся с оппозицией и непониманием со стороны многих участников: «Ты сумасшедший, такого никогда не будет», – говорили они мне. Однако уже через два года правительство сократило субсидии вдвое. Людям пришлось платить больше. И, как следствие, привычка к гибридным авто и электромобилям стала укореняться в Саудовской Аравии. Теперь результаты воодушевляют».

По словам эксперта, как ни странно, особенно привлекательными электромобили стали в нефтедобывающих странах/регионах, потому что их доходы из-за падения цен на нефть упали втрое. А бензин втрое не подешевел нигде: «Если при высоких ценах на нефть вы платили $1,5 за литр, то сейчас – $1,3 за литр», – намекнул Нахья.

Реальное электропотребление и расходы на подзарядку электромобилей, по отзывам их владельцев, действительно невелики. Рассчитать собственные потенциальные расходы на подзарядку и разницу с затратами на углеводородное топливо можно, взяв данные по потреблению электроэнергии из предложенной инфографики, тариф, действующий в конкретном населенном пункте, и данные собственного «бензинового»/«дизельного» бюджета и спидометра.

Прелесть электромобилей еще и в том, что они делают их владельцев неуязвимыми не только к колебаниям цен на углеводородное топливо, но и к возможному его дефициту.

Зависимость от субсидий

Проблема рынка электромобилей в том, что усилия казахстанского бизнеса и властей, вероятно, не будут иметь значимого влияния на рынок электромобилей до сих пор находятся в премиальном сегменте: самая дешевая Tesla Model 3 стоит в казахстанском центре Tesla от 35 тыс. евро. В московском клубе Tesla Model 3 стоит 3,45 млн руб. Fiat 500E стоит 1 млн руб., но и запас хода у него – всего 160 км, мощность батареи – 24 кВтч. А, например, Rimac Concept One стоит уже 108 млн руб.

Для того чтобы сделать электромобили привлекательными для массового потребителя, правительства европейских стран предлагают дилерам и автовладельцам разнообразные льготы (полный их список на сайте Европейской ассоциации автопроизводителей).

Продажи к наличию этих льгот чрезвычайно чувствительны. В июне 2017 года Bloomberg отмечал, что количество проданных Tesla в Дании в первом квартале 2017 года упало на 60% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года после того, как правительство заявило о намерении отменить налоговые каникулы для дилеров, ввозящих электромобили, чтобы уравнять их в правах с продавцами «традиционных» авто. Новый налоговый режим «полностью убил рынок», – посетовал глава Альянса электромобилей Дании Лерке Фладер в одном из своих интервью.

В ЕЭАС с 1 сентября 2017 года перестали действовать льготные нулевые таможенные пошлины для легковых электромобилей. Сейчас они составляют 17%.

По данным АКАБ на сентябрь, общее количество электромобилей в Казахстане составляет «более 200 единиц». По данным Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром», в первом полугодии 2017 года было продано 19 электрокаров. Годом ранее за тот же период было продано девять штук.

Два крупнейших владельца автопроизводств в Казахстане – Allur Auto и «Азия Авто» решили попробовать выйти на электромобильный рынок. Allur Auto в 2016 году выпустил пилотную партию электромобилей китайской марки JAC, в 2017 году «Азия Авто» представила на ЭКСПО электромобиль LADA Vesta EV. Поскольку серийных продаж еще нет, ценовая политика неизвестна. Будут ли со стороны льготы или субсидии на покупку электромобилей казахстанской сборки, публичной информации не было.

Бейбит Алибеков, бизнесмен, издатель, блогер

машина тормозит, она и 100 тыс. километров может пройти. Масла менять не надо. Конечно, есть нюансы. Например, ближайший большой сервис находится в Европе. Но зато я не трачу деньги на бензин, всегда заряжаюсь в публичных местах и даже за электроэнергию не плачу.

Качественно улучшается ситуация в плане инфраструктуры, но, к сожалению, в основном за счет частных инициатив. Печально, что муниципалитет Алматы, который должен бороться за чистый воздух, не поставит supercharger. Потому что ни один предприниматель не может себе позволить поставить быстрые пятнадцатиминутные зарядки. Более того, нам обещали, что на новых заправочных станциях их обяжут ставить supercharger. Но пока мы этого процесса не наблюдаем. В остальном приятно, что на электромобиле ты можешь заехать на Шымбулак или припарковаться на платной парковке бесплатно.

Что касается удобства, то, наверное, какой-нибудь Reno Twizy для водителя-одиночки, а Tesla еще удобнее, чем седан, потому что на месте мотора у него есть дополнительный багажник.

Никакой конкуренции с бензиновыми авто на дороге нет. А если какой-то неадекватный водитель Subaru или BMW начнет с тобой «гоняться», ты можешь их быстро разочаровать. Потому что ничто не разгоняется так быстро, как электрический мотор.

Главный плюс электромобиля – конечно же, экологичность. А самое главное для нашего города – то, что, если раньше мы не верили, что Алматы может стать чистым от смога городом, то электромобили дали нам шанс. И, мне кажется, что уже пора принимать ответственные государственные решения, как это делается в других странах, и запрещать регистрацию с 2030 или 2050 года автомобилей с дизельными и бензиновыми двигателями.

Главный минус – его цена. Так как хороший электромобиль, такой как Tesla, стоит как самые топовые версии Mercedes. Альтернативные предложения хороши, конечно, Nissan Leaf или BMW I3, но еще широко не распространены. Ну и мы ждем, естественно, когда появится доступная по цене Tesla3. По JAC, которые выпускаются в Казахстане, трудно что-то говорить, потому что ресурс поездок на них совсем небольшой. По моему, не больше 70 км.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

У AMAZON ПОЯВИТСЯ СВОЙ СЕРВИС ДОСТАВКИ

Крупнейший онлайн-ретейлер Amazon.com тестирует свой собственный сервис доставки, который должен составить серьезную конкуренцию FedEx и UPS. В планах американской компании сократить сроки бесплатной доставки по многим продуктам до двух дней. Кроме того, таким образом Amazon.com удастся разгрузить переполненные склады. Экспериментировать с такой доставкой американский онлайн-ретейлер начал еще два года назад в Индии. Теперь Amazon готов раскрутить этот пилотный проект в полную мощь на рынке США. В компании Amazon этот проект называют Seller Flex. Сначала в рамках эксперимента такой вид доставки предложен в этом году американским продавцам на западном побережье. Затем, в 2018 году, диапазон действия будет распространен на всю территорию Соединенных Штатов. Amazon будет следить за погрузкой со складов сторонних продавцов, представляющих свои товары на Amazon.com, и сможет также контролировать доставку этих товаров до клиентов. Сейчас эта работа является зоной ответственности компаний экспресс-доставки UPS и FedEx. В будущем Amazon, возможно, все равно продолжит пользоваться услугами ведущих американских служб доставки до двери, но онлайн-ретейлер будет уже сам решать, как именно товар попадет в руки покупателя. **(vestifinance.ru)**

FOXCONN ПОСТРОИТ ЗАВОД В ВИСКОНСИНЕ

Тайваньский производитель электроники Foxconn Technology Group сообщил, что выбрал Висконсин для строительства завода по выпуску дисплеев и экранов в США. Предприятие стоимостью $10 млрд будет построено в городе Маунт-Плезант. Ранее компания сообщала, что собирается перенести производство техники в США из-за дороговизны ее перевозки из Азии. Администрация города и округа Расин подписали опционы на выкуп у владельцев 90% территории, необходимой для строительства завода и обустройства его кампуса. Местные чиновники не исключают принудительного выселения тех, кто откажется покинуть свой участок. Также представители властей города и округа сообщили, что предложили Foxconn вложить $764 млн в развитие проекта. Строительство начнется в 2018 году. Торговое наименование тайваньской фирмы Foxconn – Hon Hai Precision Industry Co., Ltd. С 2005 года компания удерживает статус крупнейшей компании Тайваня, в ней работает свыше миллиона человек, из них более 700 тыс. на Тайване. Foxconn является крупнейшим в мире контрактным производителем электроники, осуществляя производство комплектующих и сборку высокотехнологической продукции для других компаний, которые, в свою очередь, продают изделия под своими брендами. Входит в десятку крупнейших работодателей в мире. Компания основана в 1974 году компанию возглавляет Терри Гоу, также он является ее крупнейшим акционером. **(vedomosti.ru)**

AIR BERLIN ПРЕКРАТИТ ПОЛЕТЫ С 28 ОКТЯБРЯ

Вторая по величине авиакомпания Германии Air Berlin прекратит полеты с 28 октября 2017 года. Компания также призвала сотрудников трудоустраиваться в других местах, 15 августа Air Berlin запустила процедуру банкротства «с целью продолжить уже начатую реструктуризацию». В сообщении воздушного перевозчика отмечается, что немецкое правительство, а также Lufthansa и другие партнеры поддерживают Air Berlin в ее усилиях по реструктуризации. Позже Lufthansa сообщила, что ведет переговоры о покупке доли в Air Berlin, чтобы таким образом предложить возможность для трудоустройства персонала банкротящейся компании. Решение о банкротстве было принято после отказа главного акционера Etihad финансово поддержать авиакомпанию. 30 августа крупнейший в Европе лоукостер Ryanair заявил, что Еврокомиссия и антимонопольная служба Германии должны принять меры, чтобы заморозить сделку по приобретению Lufthansa активов Air Berlin. По мнению руководства Ryanair, процедура банкротства, запущенная Air Berlin, позволит Lufthansa приобрести Air Berlin на средства, выделенные компании государством, и нарастить долю на рынке с 68 до 95%, что приведет к росту тарифов. По данным СМИ, продажа Air Berlin может принести от 250 до 350 млн евро, что позволит возместить кредит в 150 млн евро. **(RNS)**

B FORD MOTOR УРЕЖУТ РАСХОДЫ НА $14 МЛРД

Автомобильный концерн Ford Motor Co. планирует сократить расходы на $14 млрд. Задача должна быть выполнена в течение ближайших пяти лет, заявил генеральный директор компании Джим Хакетт. По словам Хакетта, в рамках программы сокращения расходов компания намерена сэкономить $10 млрд на материальных издержках и еще $4 млрд на инженерных работах. Гендиректор Ford Motor Co. пояснил, что компания намерена переключить фокус капитальных вложений с выпуска седанов и двигателей внутреннего сгорания на разработку грузовиков, электрокаров и гибридных автомобилей. В середине июля стало известно, что Ford Motor заинтересована в приобретении компании Lucid Motors Inc, специализирующейся на выпуске электромобилей. В том числе возможна прямая продажа бизнеса. Как ожидалось, у американского автопроизводителя есть серьезные планы наладить производство электромобилей и автомобилей с гибридными двигателями. На развитие этого направления компания Ford Motor намерена потратить $4,5 млрд до 2020 года. Ford Motor Co. — американская автомобилестроительная корпорация, владеющая 67 заводами по всему миру. Штаб-квартира находится в городе Дирборн (США, штат Мичиган). **(lenta.ru)**

Просто колышки воткнули и ждали, когда им инфраструктуру наладят, чтобы перепродать…

Как в Восточном Казахстане развивают туризм и ищут добросовестных инвесторов

Жанар Асылханова

Впервые в истории региона в этом году в ВКО проведены масштабные работы по реконструкции и ремонту автомобильных дорог, ведущих в сторону популярных озер Алаколь, Маркаколь, Сибинны. О том, как регион работает над развитием туристических объектов, «Капитал.kz» рассказали в управления туризма и внешних связей ВКО.

На эти цели из республиканского и областного бюджетов выделено 4 млрд тенге. Всего средним ремонтом планируется охватить 122 км дорог, из них 112 км – дороги областного значения. В первую очередь регион ориентирован на «внутреннего» туриста.

«Плюс ремонтируется дорога до станции Жаланашколь. С тем, чтобы поток туристов за счет этих дорог увеличился, хотим переманить всех потенциальных туристов, которые сейчас из-за отсутствия дорог вынуждены посещать Алаколь на побережье Алматинской области. После ремонта есть большая вероятность, что в первую очередь «внутренний» турист предпочтет нашу территорию, потому что у нас имеется разнообразие баз отдыха», – говорит руководитель управления туризма и внешних связей ВКО Жаусулан Сарсебаев.

В этом году благодаря масштабной реконструкции значительно преобразилось и побережье Алаколя. И работы в этом направлении продолжаются. На эти цели из областного бюджета было выделено 500 млн тенге. В данное время отремонтирована набережная, построен и начал функционировать новый автовокзал, оборудована автостоянка, проведено освещение, создан парк, в котором все еще ведутся работы по озеленению. На побережье строятся новые современные базы отдыха. Приводятся в порядок пляжи на Сибинских озерах.

Так же, как рассказали в управлении туризма области, ведутся работы по улучшению инфраструктуры туристических объектов, сервиса, ценообразования, увеличению койко-мест в базах отдыха.

«Мы провели инспекцию всех объектов придорожного сервиса, которые были сосредоточены по основным туристическим маршрутам. А таких объектов у нас 239. В исполнению, 216 из них не соответствуют ни одной категории национального стандарта. Поэтому в соответствии с планом, разработанным совместно с национальной палатой предпринимателей «Атамекен», АО НК «Казахстанские», мы сейчас работаем детально каждым объектом. Думаю, в перспективе эту работу благополучно завершим. Многие объекты нужно приводить в порядок», – рассказывает Жаусулан Сарсебаев.

Для стимулирования бизнеса местные власти задумываются и о том, чтобы ввести поощрения для тех руководителей баз отдыха, которые повысят качество сервиса.

Продолжается и работа по неиспользуемым земельным участкам. Так, проверка выявила, что более 800 участков из 1000, которые находятся в водоохранной полосе Бухтарминского водохранилища, остаются неиспользованными. На побережье Сибинских озер из 500 участков по целевому назначению используется только 40. Остальные простаивают.

«Просто колышки воткнули и ждали, когда развитие пойдет, инфраструктуру наладят, и они перепродадут. Поэтому такие варианты, которые выгодны для сделок, но не для туристической отрасли, больше не повторятся. Мы сейчас разбираемся, насколько законно они (базы отдыха – прим. ред.) были построены. И всем землепользователям, которые взяли земельные участки в рекреационных зонах, даем возможность освоить эти участки. Если не хотят, то будите любезны освободить участок тому инвестору, который там реально будет работать. А таких желающих очень много», – заверил руководитель ведомства.

Перспективные направления

На сегодня регион занимает второе место после Астаны по объемам внутреннего туризма. Только за 9 месяцев 2016 года область приняла почти 400 тысяч туристов. Количество обслуженных посетителей в январе-июне 2017 года по сравнению с аналогичным периодом 2016 года сократилось на 3,6% и составило 169274 человека. Однако количество посетителей въездного туризма (нерезидентов) увеличилось на 31,8% и составило 10681 человек. Количество посетителей по внутреннему туризму (резидентов) сократилось по сравнению с прошлым годом на 5,3% и соответственно составило 158593 человека.

Объем услуг мест размещения (без учета услуг ресторанов) увеличился в отчетном периоде на 10,6% и составил 1682 млн тенге. Количество мест размещения в курортных зонах составило 247 единиц с количеством номеров 34500 единиц и объемом оказанных услуг – 393 млн тенге. За январь-июнь 2017 года курортные зоны посетили 34360 внутренних и 140 въездных посетителей. Данные по курортным зонам приведены по местам размещения без учета самоорганизованного туризма. Всего в области работает 463 места размещения, занимающиеся размещением посетителей, в них насчитывается 8516 номеров, при этом единовременная вместимость составляет 26370 койко-мест.

Регион в будущем не намерен ограничиваться казахстанскими туристами, но и планирует увеличение турпотока за счет иностранных граждан. В первую очередь регион ориентирован на туристов из Китайской Народной Республики (КНР) и Российской Федерации (РФ).

Для увеличения потока туристов в области создан интернет-портал по продаже турпакетов ВКО «TourEast.kz» с использованием 4 языков (казахский, русский, английский, китайский), где 18 туроператоров представляют 35 маршрутов. Проводятся инфотуры с участием крупных казахстанских и иностранных туроператоров, представителей СМИ. Для туристов из КНР открыты так называемые безвизовые «зеленые коридоры».

Для развития въездного туризма за счет местных инвесторов за последние два года реализовано 19 проектов туристической направленности на общую сумму 623 млн тенге. До 2023 года, по данным управления туризма, планируется реализовать еще 26 проектов, общей стоимостью 18 млрд тенге.

Один из наиболее крупных проектов реализуется на побережье Сибинских озер, где ведется строительство комплекса «Шелковый путь». По словам Жаусулана Сарсебаева, проект перспективный и в первую очередь ориентирован на досуг населения Усть-Каменогорска. Второй большой проект, стоимостью 1,5 млрд тенге, реализуется на побережье Алаколя. Там началось строительство крупной базы отдыха «Керуен». Третий проект, с перспективами развития горнолыжного направления, осуществляется в Риддере.

По программе «Дорожная карта развития туристской отрасли ВКО на 2015-2020 годы», в которую вошли 44 проекта на 1 млрд тенге, реализовано 22 проекта. Одними из перспективных направлений являются культурно-познавательный и лечебно-оздоровительный туризм.

В рамках первого направления планируется организовать постоянные экскурсионные туры по популярным местам для школьников. Отметим, что в области в рамках программы «Рухани жаңғыру» ведется работа по исследованию и развитию сакральных мест. Составлена карта сакральных мест. В этот список входят более 20 уникальных объектов региона, среди них пещера Коныр-Аулие, Шиликтинские и Берельские курганы, Сибинские озера и другие достопримечательности края.

«Нужно, чтобы наши туроператоры по доступной цене предлагали учреждениям образования экскурсионные поездки учеников по сакральным местам. Тогда это будет более масштабно. Сейчас это ограничивается какими-то отдельными выездами. Мы хотим исключить разовые мероприятия и все-таки брать масштабами, системой», – говорит Жаусулан Сарсебаев.

Всего в регионе, по данным управления туризма, находятся 24 природоохранных зоны общенационального значения площадью 1,7 млн га, свыше 600 памятников истории и свыше 100 памятников туризма. Среди которых гора Белуха, Австрийская дорога, озера Алаколь и Маркаколь, Бухтарминское водохранилище, каньон Киин-Кериш, природно-исторический памятник Акбауэр, мемориальный комплекс дома-музея им. Абая Кунанбаева в Жидебай-Борилии, мавзолеи Козы Корпеш – Баян Сулу, Енлик-Кебек, памятник Ырғызбайата.

Принимаются меры по развитию медицинского туризма, увеличению количества лечебно-оздоровительных баз отдыха. С этой целью в регионе впервые за всю историю Восточного Казахстана начали исследование физико-химического состава воды на озерах Алаколь, Маркаколь, Зайсан, Сибинских, Дубыгалинском (Окунькой), Шыбандыколь и Рахмановских ключах, санатория «Барлык-Арасан», родника Коныр-Аулие, родника Святой ключ.

«У нас озеро Алаколь, родоновые источники известны своими лечебными свойствами, однако, они не имеют медицинского обоснования по составу воды (за исключением Рахмановских ключей, по которым такие исследования уже проведены). Поэтому в этом году за счет управления выделены средства в сумме 5 млн тенге на исследования в данном направлении. Совместно со специалистами Восточно-Казахстанского гуманитарного технического университета имени Серикбаева мы взяли пробу воды с 8 озер и двух родников. Например, с родников Коныр-Аулие в Абайском районе, которые очень много паломников посещают и верят, что родниковая вода исцеляет, и с родника Святой ключ недалеко от Семея. Тоже достаточно популярное место. Мы хотим это научно обосновать. Возможно, найдется соответствующее подтверждение», – отмечает Жаусулан Сарсебаев.

После получения заключения ученых, отмечают в управлении туризма, имеющие лицензии на лечение и оздоровление объекты прикрепят к медицинским учреждениям, которые и будут направлять по показаниям пациентов в те или иные базы отдыха. Таким образом, планируется увеличить не только поток туристов, но и продлить сезон работы баз отдыха. Что, соответственно, повлияет на ценообразование. Отметим, что пока цены на услуги из-за коротких сезонов остаются высокими.

Кроме того, рассматривается вопрос открытия первого в Казахстане и на постсоветском пространстве центра нетрадиционной медицины в Катон-Карагайском районе, ориентированного на туроделение. Отметим, что Катон-Карагай популярен красотой своей природы, разнообразием лечебных трав и маралами. Планируется, что помощь в реализации проекта окажут китайские партнеры. «Последние два-три года мы активно работаем с Китаем. Поскольку эту страну мы рассматриваем как большой рынок для притока туристов. В КНР имеется единственная в мире клиника казахской нетрадиционной медицины, которой пользовались наши предки, и мы хотим перенять этот опыт», – сказал Сарсебаев. И добавил, что законодательство Казахстана не предусматривает финансирование за счет бюджета центра нетрадиционной медицины, поэтому как один из вариантов рассматривается вопрос его открытия в качестве филиала областного реабилитационного центра.

Держаться вместе

Важной задачей в развитии отрасли местные власти считают консолидацию туристических объектов. Для этого в области было создано бизнес-сообщество - Туристская ассоциация Восточного Казахстана, учредителями которой стали ТОО «Изумрудный Алтай», ТОО «Вояж-Алтайский Казахстан, ТОО «Тогас Интурсервис».

За шесть месяцев деятельности ассоциации удалось провести продуктивную работу по оптимизации законодательной базы. В том числе добиться включения отрасли в перечень приоритетных видов деятельности для реализации инвестиционных проектов, внедрения механизма долгосрочного финансирования объектов туристического направления, определения гастрономического и рыболовного туризма как отдельного вида.

В следующем году ассоциация намерена продолжать работу по совершенствованию действующего законодательства и создать действенный механизм взаимодействия с местными исполнительными органами для решения локальных проблем.

«Нами предложено создание должности внештатных советников акимов городов и районов. Раз в квартал каким будет принимать советника и обсуждать с ним меры по решению возникающих проблем. Это будет эффективным механизмом конструктивного диалога между бизнесом и властью», – говорит председатель ассоциации Аскар Уразбаев.

Основной и долгосрочной задачей ассоциации является повышение туристической привлекательности региона путем создания инфраструктуры, организации новых туристических объектов, решения проблем с кадрами, создания общих туристических продуктов.

На днях ассоциацией был заключен меморандум о взаимном сотрудничестве с Региональной ассоциацией предприятий лесной, деревообрабатывающей и мебельной промышленности ВКО в области взаимодействия в разработке предложений по нормативно-правовым актам и организации совместных исследований. А также с ТОО «M&D Media» в области популяризации культуры гостеприимства путем проведения имиджевых информационных компаний на уличных экранах, мониторах в общественных местах и уличном радио.

Показать гостеприимство

Пока в рядах Туристской ассоциации Восточного Казахстана числятся 25 туроператоров, турагентов, руководителей отелей, ресторанов, баз отдыха, гидов-экскурсоводов, ремесленников, которые формируют индустрию гостеприимства. В ближайшее время планируется эту цифру довести до 50.

Кстати, понятие «индустрия гостеприимства» должно стать аксиомой в развитии отрасли, говорят члены ассоциации. «Именно из-за недостатка гостеприимства, – говорит известный восточно-казахстанский ресторатор, директор ТОО «Пять звезд» Мухтар Тойбазаров, – отрасль не развивается». Он привел отнюдь не радостную статистику: вклад туристической отрасли в общем объеме экономики РК составляет всего 0,3%. И эта цифра, по его словам, не меняется с годами. На общемировом уровне эта цифра достигает 10%.

«Для того чтобы говорить о реальных перспективах, нужно осознать, где мы находимся сейчас. Мне кажется, что из наших настоящих бонусов – это наша уникальная природа. По между тем, мы отстаем от Монголии, Кыргызстана, Узбекистана и Грузии, которые принимают сотни тысяч, миллионы туристов. И получают миллионные дивиденды. Не стыдно зарабатывать на этом, потому что это приносит пользу всем людям. Если вы будете стоять в центре Тбилиси или Ташкента, то вы увидите сотни, тысячи туристов, экскурсоводов, переводчиков, которые водят туристов за руки. А у нас такое разве увидишь? Поэтому нам нужно создавать индустрию гостеприимства», – подчеркнул Мухтар Тойбазаров.

По его словам, официанты и повара сейчас – одни из самых востребованных специальностей. Именно от индустрии гостеприимства играет немаловажную роль в экономике региона и страны в целом.

ВНИМАНИЮ КАЗАХСТАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ДЕЛОВЫХ АССОЦИАЦИЙ!!!

АО «Национальная компания «KAZAKH INVEST» объявляет о проведении серии обучающих вебинаров (онлайн-семинаров) по вопросам регулирования внешнеэкономической деятельности при экспорте казахстанской продукции на целевые рынки (Китай, Иран, ЕС, ЕАЭС). Длительность одного вебинара – полтора часа.

СТАРТ ПРОГРАММЫ: 16 октября 2017 года

Участие в вебинарах – БЕСПЛАТНО!
Количество слушателей неограниченно!
По окончании обучения выдается сертификат!

Зарегистрироваться в мероприятии можно по ссылке:
http://export.gov.kz/showEvents/37

*По всем вопросам обращаться по тел. + 7 (7172) 620-533 Дана Доскажанова, e-mail: d.doskazhanova@invest.gov.kz

Казахстанский Disneyland откроют в Хоргосе

Адина Байкинова

Сеть парков Happylon в прошлом году отметила 10-летний юбилей, открыв новый детский развлекательный центр в Астане. Сегодня компания представлена в четырех казахстанских городах, а также в России и на Украине. Happylon планирует расширяться – в планах запустить к 2021 году детский развлекательный центр с обновленной концепцией Happyland в Алматы и Хоргосе. По словам основателя Happylon Рустама Агеева, запланированные проекты – не просто детский парк, а семейно-развлекательный кластер из нескольких зон: парк аттракционов, аквапарк, крытый парк, объединяющий в себе аттракционы, этно- и научный парки, парк профессий, природный парк и даже поле для гольфа.

– Рустам, в прошлом году компания Happylon отметила 10-летие. Расскажите, с чего начался следующий рубеж в работе вашей компании?

– Мы запустили новый проект в Астане, в котором мы создали и объединили то, чего не делали раньше никогда. Парк построен на территории Mega Silk Way в Астане. Он состоит из трех частей – парк аттракционов, дельфинарий и парк профессий. Но мы не просто запустили три совершенно разные концепции под одной крышей – мы наделили их такой внутренней взаимосвязью и синергией, так что, я думаю, этот парк действительно можно назвать уникальным.

– В чем заключается взаимосвязь между этими тремя составляющими?

– Объясню: для нас было важно, чтобы дельфинарий, парк профессий и парк аттракционов логично были объединены между собой. Например, приходя в парк профессий, дети зарабатывают деньги. То есть они играют, примеряют на себя различные профессии и по итогам своей работы получают деньги, которые могут потратить здесь же, в парке аттракционов. Понятно, что это наша собственная игровая валюта, но на территории парка она имеет такое же значение, как реальные деньги. Идет работа по созданию станции природоохраны, где дети смогут посмотреть, как работают очистительные системы в парке, как мы берем пробы, каким образом подтверждается качество воды – соответствие всем нормам по уровню содержания соли, необходимых микроэлементов, уровню температуры и другим критериям. Установив в парке 24-метровую «Башню падения», мы разместили ее таким образом, что гости, катаясь, видели через прозрачную стену шоу дельфинарий и все, что там происходит, и могли понаблюдать за жизнью парка профессий. Этот проект стал очень успешным, и мы понастоящему гордимся им.

– Какими еще удивительными проектами вы планируете порадовать казахстанцев?

– Мы каждый раз повышаем для себя планку. И сейчас на очереди совершенно новый и очень крупный проект. Его разработку и планирование мы начали еще в 2013 году. Это семейно-развлекательный кластер, занимающий огромную территорию и состоящий из нескольких зон: парк аттракционов, аквапарк, крытый парк, объединяющий в себе аттракционы, этно- и научный парки, парк профессий. Планируем и создание природного парка – как Гайд-парк в Лондоне или Центральный парк в Нью-Йорке. Концепция включает и поле для гольфа. Обязательно на территории будет построен гостиничный комплекс. Мы и название уже придумали – Happyland. У него есть одноконечная часть с названием наших парков Happylon и, с другой стороны, оно созвучно с Disneyland – самым узнаваемым брендом в индустрии детского и семейного отдыха.

– Он будет находиться в Алматы?

– Мы рассматриваем Хоргос и Алматы как приоритетные локации, возможно, будет еще, но об этом говорить пока рано.

– А на какой стадии реализация этого амбициозного проекта?

– На сегодняшний день по проекту «Хоргос» мы получили все разрешительные документы на землю, одобрено целевое назначение этой земли (50 га), мы уже подготовили концепцию и дизайн проекта и начали согласовывать на всех уровнях. Сейчас мы занимаемся проектированием парка и в следующем году, надеюсь, приступим к строительству. Сроки реализации проекта – три года. К 2021 году парк в Хоргосе будет запущен.

– Почему, по вашему мнению, никто не воплотил идею создания Диснейленда в Казахстане в жизнь до вас?

– Если говорить о настоящем Disneyland, то бюджет в том же Париже составил $3 млрд. Шанхай инвестировал $5 млрд. Это невероятно сложный и дорогой проект, поэтому он до сих пор не реализован даже в соседней России. И, естественно, бюджет инвестиций Happyland будет значительно ниже. Но проект будет стоящим.

– Не боитесь рисковать – быть первыми?

– Вы спрашиваете, почему мы это делаем первыми? Наверное, это некая готовность идти непроторенной тропой. С одной стороны, это риск, потому что многие люди смотрят на вещи так: раз этого никто не делал, значит это никому не нужно. Или: я не буду этого делать, потому что еще никто не видел, каким будет результат. А вдруг твоя работа никому не понравится? Но в этом и есть основная идея предпринимательства – ты берешь некий риск на себя за то, что ты создаешь какой-то продукт, тратишь на него деньги, энергию, часть своей жизни. И потом смотришь, нужно ли это обществу. Чем ты лучше это способен увидеть заранее, тем больший успех тебя ожидает. Мне кажется, что мы способны видеть это. Другое дело, что в данном случае требуется колоссальное количество инвестиций, нужно развивать внутренние собственные новые компетенции. И сам по себе этот факт одновременно и пугает, и является интереснейшим вызовом. Тем более делать то, что не делали до нас, – это наша бизнес-позиция.

– Будет сложно идти первым?

– Очень! Но для меня и команды в этом есть свой драйв и удовольствие! Мы бы никогда не создали столь успешные проекты, не умея принимать вызов.

– Вы говорите о том, что беретесь за то, чего раньше не делал никто. Но ведь мало верить в успех идеи, нужно разработать совершенно новые кейсы, и нет возможности опереться на чей-то опыт.

– Все эти годы мы учились и улучшались, и приобрели колоссальный опыт. Как в создании и управлении парками, так и в умении и любви к самообразованию. Но иногда необходимы не только знания, а просто сместь и характер. Вера в себя, в идею. Умение выбрать правильное решение из множества вариантов. И упорно следовать выбранному направлению. Интуиция – это не мистика, а, наверное, какая-то совокупность опыта и знаний, и еще более важно умение ими пользоваться.

– Возвращаясь к вопросу о самообразовании?

– Мы непрерывно учимся, и в этом наша фишка. Все время, сколько я занимаюсь бизнесом, я занимаюсь самообразованием. Если мы говорим о проекте Happyland – я долго к нему шел, изучил множество стратегий. Огромную пользу мне дала книга Good Strategie/Bad strategie. Я перечитывал ее несколько раз, потому что мне было важно очень точно перевести смысл текста. И она мне настолько понравилась, что я сам написал 18-страничную семинар-стратегию развития нашей компании в 2014 году. Теперь я пишу стратегии каждый год.

На фоне старта нового проекта, безусловно, мы привлекаем консультантов, но я все привык полностью изучать сам. И сейчас пополняю свои знания в области привлечения инвестиций.

– Вы привлекаете инвестора к проекту Happyland? Это будут казахстанские или иностранные инвестиции?

– Как я сказал, проект финансово емкий и требует достаточно крупных вложений. Мы смотрим в сторону зарубежных инвестиций. Привлечение казахстанских партнеров для нас тоже интересно. Мы сейчас на стадии проведения переговоров и заключения соглашений, но в этом направлении для нас в первую очередь важно, чтобы партнер разделял наши ценности. И имел желание и возможность повысить капитализацию компании для выхода на международные рынки.

– Поделитесь секретом: как не только не терять веру в свой проект самому даже в самые сложные времена, но и вдохновлять команду?

– Отвечу вам очень просто: когда ты занимаешься бизнесом, то, конечно, думаешь о деньгах, ведь есть обязательства перед банками, сотрудниками, партнерами. Иногда ты смотришь на это все как на некую большую игру. В детстве мы собирали конструкторы, строили домики из песка. А сейчас разрабатываем проекты и строим настоящие парки. И в погоне за деньгами или в драйве от этой большой игры иногда забываешь, что в основе твоего бизнеса должны лежать очень простые вещи. Стремление сделать что-то добрый, и значимое для людей. Вы спрашиваете, как я вдохновляю себя и команду? Периодически напоминаю себе об этих простых вещах и подробно рассказываю своей команде – о том, как важно не только построить, заработать, но и думать о том, что это дает простым людям.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ЯПОНСКИЕ АВТОГИГАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАЛИ ПОДДЕЛКУ

Все ведущие японские автопроизводители использовали изделия одной из компаний Kobe Steel, которая, как выяснилось, подделывала данные о прочности и характеристиках многочисленных деталей и компонентов, изготовленных из алюминия и меди. Эти изделия поставлялись примерно 200 промышленным корпорациям, включая автопроизводителей Toyota Motor, Nissan Motor, Subaru, Mazda Motor, Mitsubishi Motors и Honda Motor. Большинство из них уже подтвердили, что использовали алюминиевую продукцию Kobe Steel при производстве легковых автомобилей. Если в продукции этой компании будут обнаружены изъяны с точки зрения обеспечения безопасности, это может привести к крупномасштабному отзыву на переделку автомобилей, локомотивов и даже самолетов. Напомним, 2 октября Nissan Motor Co. анонсировала отзыв более 1,2 млн своих автомобилей 20 различных моделей на внутреннем рынке, выпущенных с октября 2014-го по сентябрь 2017 года, для повторной проверки на безопасность. На следующий день представители Министерства государственных земель, инфраструктуры, транспорта и туризма Японии провели обыски на двух заводах Nissan в префектурах Киото и Тотиги. По данным местных СМИ, обыски были связаны с тем, что проверки автомобилей этого производителя на безопасность перед их продажей не соответствовали требованиям местного законодательства, а сотрудники Nissan не имели необходимой квалификации для проведения такой проверки. **(auto.newsru.com)**

NOKIA ОТКАЗАЛАСЬ ОТ ВЫПУСКА VR-КАМЕР

Nokia объявила о сворачивании бизнеса по выпуску камер для создания виртуальной реальности (VR). Финская компания решила сосредоточиться на телекоме, а также здравоохранении и лицензировании патентов. «Развитие VR-рынка темпами, которые оказались слабее, чем ожидалось, привело к планам Nokia Technologies по сокращению инвестиций здесь и смещению фокуса в сторону лицензирования технологий», – говорится в заявлении Nokia. Компания прекратит разработку VR-камеры Ozo, дебютировавшей в 2015 году, — в тот момент, когда Nokia продавала телефонный бизнес и собиралась отказаться от выпуска потребительской электроники. Ozo используется для профессионального создания видео и игр, которые можно запускать на гарнитурах виртуальной реальности. Изначально камера стоила $60 тыс., в 2016 году она подешевела до $45 тыс. Одновременно с закрытием направления VR-камер Nokia объявила о сокращении 310 рабочих мест в подразделении Nokia Technologies, занятом разработкой электронных продуктов и выпуском лицензирования. **(3dnews.ru)**

САМЫЕ ПРОДАВАЕМЫЕ СМАРТФОНЫ В МИРЕ

iPhone 7 возглавил список самых продаваемых смартфонов в мире за первую половину 2017 года, в увеличенная модель iPhone 7 Plus заняла вторую строчку. Несмотря на это, «семерок» на рынок было поставлено меньше, чем iPhone 6s и iPhone 6s Plus в I-й половине 2016-го. Об этом свидетельствуют данные исследовательской фирмы IHS Markit. Первые места в рейтинге оставались за Apple: iPhone 6 и iPhone 6s также назывались самыми продаваемыми смартфонами в первой половине 2015 и 2016-го соответственно. Однако их рыночная доля падает: сначала с 10% до 7%, а потом до 5% в этом году, говорится в отчете. Тройку замкнула Galaxy J7 Prime — бюджетная модель Samsung начального уровня, оснащаемая 5-дюймовым экраном с низким разрешением 540x960 пикселей. На четвертом месте разместился iPhone 6s 2015 года выпуска, на пятом — Samsung Galaxy S8. Шестая строчка досталась Samsung Galaxy S8+. Корейцы показали результат хуже, чем в прошлом году, когда Galaxy S7 edge удостоился 4-й позиции. В IHS объяснили это простыми вещами и подробно рассказываю своей команде – о том, как важно не только построить, заработать, но и думать о том, что это дает простым людям.

ФРАНЦУЗСКИЙ ЗАМОК XV ВЕКА УЙДЕТ С МОЛОТКА

Во Франции выставили на аукцион замок Шато-де-Бланкфор. Он расположен в долине французской реки Луары в полтора часах езды от Парижа и менее чем в получасе от виноградников Сансер. Роскошный особняк 1453 года постройки окружают зеленые холмы, виноградники, ландшафтные сады и частный пруд. Площадь поместья — почти 17 гектаров. Нынешние владельцы – граф и графиня. Их бабушка была баронессой и купила шато в 1960 году. Однако сейчас семье не хватает времени ухаживать за замком. Поместье пытались продать в 2016 году. Тогда за него просили почти 5 млн евро. Замок уже появился на сайте агентства по проведению аукционов Concierge Auctions. О стартовой цене пока не сообщается. По словам продавцов, поместье было построено в 1453 году и реконструировано в 1600-м. Нынешние владельцы также внесли вклад в его обновление. Они заменили крышу, сделали центральное отопление, поменяли сантехнику и электропроводку. «Там очень комфортно жить. Зимой тепло, а летом прохладно из-за толстых каменных стен», – отмечает менеджер по продаже замка. Несмотря на обновление, все оригинальные элементы постройки XV и XVI веков в шато прекрасно сохранились. По словам аукционеров, это большая редкость, так как во многих замках Франции деревянные полы и предметы интерьера были вывезены и проданы архитекторами и строителями для других проектов. **(realty.ria.ru)**

Казахстанцы готовы платить онлайн-кинотеатрам?

Подписка на платный контент набирает обороты

Елена Брицкая

Только за первое полугодие 2017 года российские онлайн-кинотеатры по платной модели заработали $38 млн. Теперь лидеры этого рынка пришли в Казахстан. Игроки, которые уже присутствуют на казахстанском рынке, рассказали «Капитал.kz» о взрывном росте выручки от платной подписки

Семикратный рост рынка привлек россиян

О своем приходе в Казахстан в последних числах сентября заявил российский онлайн-кинотеатр Okko. Приход игрока достаточно интересен: сервис работает только по платной подписке и не получает доходов от продажи рекламы. Означает ли это, что в Казахстане начался переток пользователей с пиратских торрентов и они наконец-то готовы платить за контент? Возможно. О наличии такого тренда говорит директор по развитию регионального бизнеса в ЦА конкурента Okko – Megogo – Нурлан Чукубаев. По его данным, за последний год число транзакций по платной подписке у Megogo в Казахстане выросло в 7 раз. «Это связано с миксом факторов. Например, мы расширили базу мейджорского контента – кинотеатральных новинок стало гораздо больше, среди пользователей увеличилось количество владельцев Smart TV, существенно вырос интерес к нашему ТВ-сервису и прочее», – поясняет он. Всего Megogo в Казахстане смотрят около 1,7 млн уникальных пользователей в месяц (и по платной, и по бесплатной модели). Однако, как отмечает Нурлан Чукубаев, пока перевес остается на стороне пользователей, выбирающих бесплатный контент с просмотром рекламы. Сегодня 22% просмотров приходится на «платные» продукты, 78% – по рекламной модели. «Многие аспекты результатов превосходят наши ожидания. Да, мы выполняем планы», – говорит Нурлан Чукубаев.

Что касается перетока от пиратов, то, по его словам, подавляющее большинство казахстанцев наравне с легальными все так же пользуются пиратскими сервисами. «И это нормально до тех пор, пока рынок не консолидируется с государством и не начнет системно противостоять пиратству, как это происходит в РФ, странах Балтии, Украине», – считает Нурлан Чукубаев.

Почему еще?

Свой приход в Казахстан Okko мотивирует тем, что наша страна – это «очень нужный и стратегически важный для компании рынок с большой и платежеспособной современной аудиторией». Генеральный директор онлайн-кинотеатра Okko Иван Городецкий объясняет это тем, что здесь большая часть населения хорошо владеет русским языком. Именно на Казахстан приходится от 7% до 15% объема бизнеса российских телеканалов, вендоров и ретейлеров. Продажи Smart TV здесь также активно растут. По данным Okko, в год в Казахстане реализовывается около 200 тыс. «умных» телевизоров и более 2 млн мобильных телефонов. «Наша долгосрочная цель – сделать Okko сервисом №1 по платной модели в VOD (Video on Demand, видео по запросу, – прим. ред.), каким мы являемся сейчас в России», – заявляет Иван Городецкий.

Большая часть от платной подписки Okko идет студиям, владеющим правами на фильмы. Комиссию со своих доходов ресурс платит также и платежным партнерам, и вендорам. В связи с этим его бизнес является низкомаржинальным. «Ставку онлайн-кинотеатр делает в том числе на ценовую политику. «Если на семейный поход в кинотеатр вы потратите около 5000-6000 тенге, то посмотреть тот же самый фильм в кругу семьи или друзей в уютной домашней обстановке можно в 1,5-2 раза дешевле», – говорит Иван Городецкий, не раскрывая, однако, сколько компания планирует зарабатывать в Казахстане и какую именно долю рынка занять.

Возможно, продавцы контента выходят на казахстанский рынок «на ощупь». «Качественной аналитики попросту нет. Ведь рынок все еще формируется и развивается. Есть только тренды. Поэтому преждевременно говорить о его емкости – он может быть сколько угодно большой. Его потенциал все еще не раскрыт», – признает Нурлан Чукубаев.

По его словам, Megogo сейчас видит два рынка: VOD и ТВ. Второй – состоявшийся. «Просто сейчас тенденция, что рынок переходит в другую форму доставки ТВ-контента. А VOD, как экономическая категория, не раскрыта. К тому же достаточно широко представлена пиратскими ресурсами, то есть поспешно называть это полноценным рынком», – говорит Нурлан Чукубаев.

Основные конкуренты Okko уже работают на казахстанском рынке. В Казахстане популярны Megogo, ivi.ru, Tvzavr.ru, tvigle.ru. Как конкуренты будут бороться за маленькую, но растущую бизнес-нишу? Компании признают, что сейчас они, скорее, партнеры по развитию, нежели соперники. Общая задача для всех VOD-платформ – привлечение аудитории, ранее уходящей на пиратские ресурсы. «Уже сейчас мы видим, что с каждым годом количество платящих пользователей увеличивается. И это долгоиграющий тренд. Люди все чаще предпочитают удобство сервиса, отсутствие рекламы и высокое качество изображения и звука пиратским ресурсам», – говорит Иван Городецкий.

Рынок онлайн-кинотеатров в России быстро растет. Выручка Okko по итогам прошлого года составила 775 млн рублей, по итогам первого полугодия 2017 года – 536 млн рублей, что на 59% больше аналогичного периода 2016 года. Что касается рынка в целом, то, по данным аналитиков Telecom Daily, за первое полугодие 2017 года российские онлайн-кинотеатры по платной модели заработали 2,2 млрд рублей ($38 млн по текущему курсу).

Пока преобладают смешанные бизнес-модели

Как быстро будет расти рынок платного контента в Казахстане, непонятно. Пока Megogo ищет союзников на смежных рынках. «На всех рынках, где мы представлены, у нас есть совместные проекты с одним или несколькими крупнейшими телеком-операторами. И хотя проекты с ними не приносят львиной доли выручки, но их вклад в общую структуру доходов более чем заметен», – комментирует Нурлан Чукубаев. К примеру, в Казахстане Megogo сотрудничает с Beeline и Kcell.

В России телеком-операторы также работают с онлайн-кинотеатрами либо стремятся открывать собственные. К примеру, о таких планах заявляла Beeline. Кроме того, в середине 2016 года российские СМИ писали, что один из крупнейших легальных онлайн-кинотеатров в РФ Okko ведет переговоры о продаже своих активов с корпорацией из Китая LeEco и ПАО «ВымпелКом» (бренд «Билайн»). Впрочем, ни одна фигурирующая сторона не подтвердила эту информацию.

В Казахстане телеком-операторы либо сотрудничают с онлайн-кинотеатрами, одновременно делая ставку на собственное ТВ, либо выжидают. «В настоящее время развитие контент-услуг не является нашим приоритетом», – говорит руководитель PR-службы компании «Теле2 Казахстан» Олжас Бибанов, добавляя, что основной задачей для СП Altel и Tele2 является сохранение технологического лидерства в области передачи данных за счет быстрого разворачивания технологий LTE и LTE Advanced. «Как показывает опыт последних нескольких лет, передача данных растет практически двукратно ежегодно. Однако в отношении развития контент-услуг и других направлений Tele2 будет следовать своей прежней модели – ждать популяризации и развития этих сервисов, в том числе и за счет усилий конкурентов, а затем постараться предложить рынку эти же сервисы, но за гораздо меньшие деньги», – озвучивает позицию телеком-оператора Олжас Бибанов.

Beeline в Казахстане сотрудничает с Megogo в доступе к ТВ от «Интернет Дома» и мобильном приложении BeeTV. «Проект экономически выгоден и, главное, перспективен», – комментирует директор по корпоративным коммуникациям Beeline KZ Алексей Бендзь. Однако тут же делает оговорку, что абоненты Казахстана в первую очередь тяготеют к традиционному, линейному телевидению. И онлайн-кинотеатр в этом случае выступает дополнительной услугой. «Наши данные о пользовании абонентами онлайн-сервисов это подтверждают. Доступность бесплатного пиратского контента в интернете усложняет получение прибыли от онлайн-кинотеатров. Поэтому нашим абонентам предлагается пакет из фиксированного интернета, линейного ТВ и видеобиблиотек от Megogo и «Амедиатеки». Благодаря этому пакет обходится дешевле, чем подписка на эти услуги по отдельности», – объясняет бизнес-модель Beeline Алексей Бендзь. Схожая модель у компании и в России. К примеру, там подписаться на онлайн-кинотеатр без ТВ невозможно.

Не ограничиваются рынком VOD и сами онлайн-кинотеатры. «Нас интересует не просто рынок сервисов «видео по запросу», нам интересен ТВ- рынок, который исчисляется миллиардами долларов», – говорит Нурлан Чукубаев. Да и в целом, по его словам, разделение контента на VOD и ТВ – иррационально и является следствием поступательного технологического развития отрасли.

Будущее отрасли – творческая экономика

«Наш вектор развития – создать единый развлекательный сервис, который будет включать контент вне формы и способа его доставки. Поэтому развиваем ТВ, продолжаем развивать VOD и вскоре, как уже в некоторых регионах, в Казахстане планируем осуществлять производство собственного контента, что в корне будет отличать нас от всех игроков как VOD, так и ТВ-рынка, в котором пока главенствует телеком», – анонсирует представитель Megogo.

По его словам, будет развиваться отдельная отрасль – творческая экономика, а это колоссальные деньги. Например, в США ее доля составляет 7% от ВВП. Как только авторы контента смогут на нем зарабатывать, появится огромное количество рабочих мест и вырастут отчисления в бюджет.

Алексей Бендзь также говорит о том, что, хотя линейное телевидение пока и преобладает, крупные видеосервисы (Netflix и HBO) создают собственный контент и задают новые тренды. Так, подписка на Netflix стоит от 7,99 евро и у сервиса уже почти 100 млн пользователей. «То есть проблема лежит не только в законодательной плоскости. Правообладателям нужно прилагать дополнительные усилия, чтобы существующие законы не нарушались и их контент не был доступен бесплатно», – говорит Алексей Бендзь.

Какое будущее у рынка онлайн-кинотеатров в Казахстане? «Самым сильным остается рынок РФ. Активно будут развиваться те рынки, которые соблюдают правила, – это Украина, Грузия, Молдова. Но мы видим, что в последнее время постепенно подтягивается и Казахстан», – оценивает Нурлан Чукубаев.

Иван Городецкий отмечает, что главным сдерживающим фактором развития рынка легального онлайн-видео всегда остается пиратство. В России последние пару лет идет активная борьба с ним, и результаты этой борьбы наглядно отражены в исследованиях по отрасли и показывают активный рост рынка. «Для развития легального онлайн-видео в Казахстане необходимо начать проводить блокировки нелегальных ресурсов и их зеркал, закрывать ссылки на пиратов в социальных сетях и поисковиках. Только благодаря этому объем рынка VOD в Казахстане может вырасти в несколько раз», – оценивает он.

В силу ряда причин развитие Okko в Казахстане будет показательным для рынка платного онлайн-контента. «Потенциал роста объема бизнеса огромен. В некоторых странах VOD-платформы имеют охват больше, чем телеканалы. Люди всегда будут смотреть кино и сериалы, а значит перспективы развития и роста у VOD-бизнеса очень высоки», – уверен Иван Городецкий.

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

Французская ривьера

Марите Любинайте

Притягательная красивой природой, благоприятным климатом, теплым и чистым морем, фешенебельными отелями Французская ривьера, или как ее еще называют Лазурный берег, всегда была излюбленным местом отдыха интеллигенции. В свое время ее облюбовали британская знать, русские императоры и богатые аристократы. Но во все времена Лазурный берег был притягателен и для людей искусства. Здесь жили и творили Огюст Ренуар, Поль Сезанн, Анри Матисс, Пабло Пикассо, Марк Шагал, Боннар, Синьяк, Утрилло, Модильяни.

Сегодня это престижный и в то же время популярный курорт для многих туристов со всего мира.

Французская ривьера расположилась к востоку от Марселя до границы с Италией. Вдоль французского юго-восточного побережья Средиземного моря находятся такие известные города, как Тулон, Сан-Тропе, Ницца, Вильфранш-сюр-Мер, Канны, Антиб, Монте-Карло и Сен-Жан-Кап-Ферра. Здесь много обустроенных парков, более сотни музеев и галерей, сады и виноградники, прекрасные пейзажи и, конечно же, пляжи.

Все городки на побережье находятся на расстоянии получаса езды друг от друга и начать свое знакомство с Лазурным берегом можно в любом направлении. Если с точки зрения отельной инфраструктуры роскошные курорты очень похожи, то с точки зрения атмосферы, истории и своих достопримечательностей каждый имеет свои особенности. И именно поэтому, как сообщают туристические гиды, любители азартных игр предпочитают отдыхать в Монако, молодежь – в Сан-Тропе, а тем, кому ближе тихий и спокойный отдых, выбирают, как правило, Антиб, Сен-Жан-Кап-Ферра или Ментон. При этом одинаково интересно, весело и изысканно будет как в Ницце, так и в Каннах.

Ницца – королева Ривьеры

Если в ваши планы входят морские купания и осмотр городов Лазурного побережья, то можно остановиться в Ницце. Здесь очень хорошие, пусть и галечные, пляжи, широкий выбор отелей и многочисленные достопримечательности. Также из Ниццы удобнее всего добраться как до соседствующих Монако и Канн, так и других городов Евросоюза посредством авиаперелета.

Все очарование Лазурного берега можно прочувствовать на Английской набережной. Символ Ниццы сохранил свое название с тех времен, когда англичане активно скупали эти прибрежные земли и возводили виллы. И уже сегодня, прогуливаясь по семикилометровой Променад-дез-Англе или удобно расположившись на ее знаменитых синих стульях, можно насладиться лазурным цветом воды, а также погрузиться в атмосферу роскошного стиля бель-эпок и увидеть воочию фантастической красоты здания Оперы, массы особняков и, конечно же, всемирно известный отель «Негреско».

Белоснежный дворец, в утонченном интерьере которого присутствуют произведения искусства, антикварная мебель, гобелены, старинные люстры, с 1912 года принял немало знаменитостей. Среди звездных гостей «Негреско» всегда было много художников, в их числе Пикассо, Шагал и Дали, актрисы Грейс Келли и Марлен Дитрих. Сегодня здесь любят останавливаться королева Елизавета II и другие известные персоны.

Свидетельством долгой и богатой истории этого красивого города является Замковая гора. Несмотря на то, что замка здесь нет со времени средних веков, на горе сохранилось немалое количество монументов, среди которых руины Собора святой Марии и башня Белланда, а также разбит великолепный парк с небольшим водопадом и большим количеством тенистых аллей с удобными скамейками. Еще одним поводом посетить Замковую гору являются панорамные виды, открывающиеся с разных точек парка: на море и Английскую набережную, старый город Ниццы с его узкими улочками и гавань.

Исторический центр Ниццы, или Старый город, представляет собой лабиринт улочек, на которых расположились многочисленные достопримечательности – свидетели разных эпох и стилей: дворцы и церкви, средневековый форт, две часовые башни и множество богатых вилл.

В веретенице улиц Старого города туриста также поджидают маленькие кафе и винтажные лавочки, где можно купить оригинальные подарки на память о Ницце.

Главная достопримечательность православной Ниццы – это Собор святителя Николая. В своей архитектуре и внутреннем убранстве собор представляет классический русский храм. В числе реликвий здесь имеется чудотворная икона Николая-угодника, находившаяся при смертном одре цесаревича Николая, скончавшегося в 1865 году. Еще здесь можно увидеть иконы, подаренные храму царской семьей Романовых, в том числе Николаем II, а в крипте собора располагается Музей русской колонии в Ницце.

Вместе с тем Ницца может похвастаться и самыми модными художественными галереями и музеями, во многие из которых вход бесплатный. Так, непременно стоит посетить такие замечательные музеи Ниццы, как Музей Матисса, в экспозициях которого можно увидеть множество шедевров мастера и уникальные малоизвестные работы, Музей изобразительных искусств в Музей Шагала с самой крупной коллекцией работ художника, в том числе и 17 библейских посланий. Поклонникам авангарда рекомендуется заглянуть в Музей современного и новейшего искусства, где представлены работы французских и американских художников.

Вдохновиться традиционными запахами и вкусом Франции можно, совершив прогулку по местным рынкам. При этом цветочный рынок Cours Saleya является настоящим украшением города.

Что касается пляжей, то их на выбор два типа: бесплатные общественные и платные частные, которых в Ницце достаточно много, чтобы отдохнуть с комфортом. Все они в основном расположены в живописном восточном конце залива и оснащены туалетами, душевыми, кабинками для переодевания и пунктами проката зонтиков и лежаков (от 20 евро за комплект в сутки), а также кафе со средиземноморской кухней. А вот ближайшие хорошие песчаные пляжи расположены в городке Вильфранш-сюр-Мер всего в 20 минутах езды от Ниццы на автобусе.

Стоит отметить, что на Лазурном берегу очень развитая транспортная инфраструктура и до любого города можно добраться по доступной цене как на автобусе, так и на поезде. Например, стоимость проезда в одну сторону на автобусе от Ниццы до Канн составит 3 евро и 6 евро – на поезде.

При этом в распоряжении туристов имеются круизные и экскурсионные яхты для путешествия до городов Лазурного берега и вдоп расположенных островов.

Путь из Ниццы в Канны по морю обойдется гораздо дороже, но и впечатления от вида на Лазурный берег со стороны моря того стоят. Стоимость такого тура будет стоить 40 евро взрослому и 30,5 евро ребенку в возрасте от 4 до 10 лет. Длительность путешествия составляет 10 часов (с 9:00 до 19:00), при этом дорога занимает чуть более часа в одну сторону, все остальное время можно посвятить прогулке по городу, ставшему символом Франции, и осмотру его основных достопримечательностей: набережной Круазет, Дворца фестивалей и конгрессов, рынка Форвилл и исторического района Сукет.

Жемчужина Лазурного берега – Канны

Жемчужина Лазурного берега – город Канны – ранее был небольшой рыбацкой деревушкой, мировая известность на которую обрушилась после того, как здесь стали проводить знаменитый кинофестиваль.

Сегодня Канны прочно ассоциируются с красной ковровой дорожкой Дворца фестивалей и Аллеи звезд, но тем не менее город имеет свое очарование. Здесь каждый турист может найти времяпрепровождение на свой вкус.

Обязательно произведет впечатление на туриста прогулка по набережной Круазет, поскольку с нее открывается потрясающий вид на Леринские острова и Эстерельские горы. Кстати, набережная Канн, которая тянется вдоль побережья, соединяя старый порт Канн с мысом Креста, считается одной из самых красивых в мире, а ее фирменным знаком наряду с Дворцом фестивалей и известными отелями являются синие стулья, такие же, как в Ницце на Английской набережной, стоящие вдоль бортика и обращенные к морю.

Отличает набережную Круазет от Английской песчаный пляж. Во всем остальном они схожи – есть городские пляжи, где можно отдыхать бесплатно, и есть частные, вход на которые, а также лежаки, зонтики и полотенца, обойдется в 20-30 евро.

В Каннах также можно посмотреть на город с высоты, поднявшись как пешком, так и на рейсовом автобусе, на вершину холма Сюке. На самом верху находятся две средневековые жемчужины: замок Кастр и старейшая католическая приходская церковь Богоматери Надежды. Ее колокольня с часами, как и башня замка, хорошо видна снизу и известна каждому жителю Канн.

В самом городе также есть несколько заслуживающих внимания старинных храмов, в том числе церковь Богоматери дороги и православная Михаило-Архангельская церковь, построенная в 1894 под покровительством русской императорской фамилии.

Стоит посетить и древнейший монастырь Франции – Леринское аббатство (основан в 410 году). Архитектурный ансамбль, состоящий из 7 часовен, расположен на небольшом островке Сент-Онора, до которого от города ходят катера.

Несмотря на то, что Канны – небольшой город, здесь есть несколько примечательных музеев, в том числе Музей истории и искусства Прованса, где можно познакомиться с археологическими находками в окрестностях, и Музей де ля Кастр с его экзотическими коллекциями с островов Тихого океана.

Особое очарование городу придают фрески, объединенные одной темой – кинематографом. Их в городе немало. Одна из первых и самая известная, написанная как раз по мотивам Каннского кинофестиваля, находится у подножия холма Сюке. С нарисованных на доме у старого порта балконов за прохожими наблюдают мультипликационные Минни, Микки и Кролик Роджер, герои Леонардо Ди Каприо и Кейт Уинслет из «Титаника», Чарли Чаплин, Бэтмен и Джокер, а также Бастер Китон, повисший на стрелках часов.

Из популярных у туристов изображений – Жерар Филип в роли Фанфана-Тюльпана (бульвар Виктор Гюби, 3), Чарли Чаплин (бульвар Валлом-броза, 10) и, конечно, огромный портрет Мэрилин Монро на доме номер 16 по бульвару Эльзас.

Княжество Монако – эпицентр шика и роскоши

Из Ниццы также можно отправиться в княжество Монако – карликовое государство, полностью окруженное французской территорией и где плотность населения одна из самых высоких в мире. На автобусе дорога займет не больше часа и обойдется в три евро с человека в одну сторону. А вот однодневное путешествие на яхте до Монако и обратно в среднем будет стоить для взрослого пассажира 38,50 евро, ребенка (от 4 до 10 лет) – 30 евро.

Независимое княжество Монако представляет собой город, состоящий из четырех районов: Монако-Вилль, или Старый город, Монте-Карло – центр азартных игр, новый промышленный район княжества Фонвьей и деловой центр Ла-Кондамин, в каждом из которых хватает достопримечательностей и интересных для посещения мест.

Вместе с тем именно в Монако свой досуг можно провести под флагом лакшери. Раскошелиться придется, но оно того стоит. Отели предлагают высокий уровень комфорта и такие же высокие цены за проживание, а магазины – более дорогие товары, нежели в соседних Италии и Франции.

Роскошные рестораны готовят многочисленные блюда французской, итальянской и других европейских кухонь. Но обязательно стоит заглянуть в отель Hotel de Paris, где расположен один из самых знаменитых ресторанов Лазурного берега – Louis XV, награжденный тремя звездами «Мишлен». Здесь средняя стоимость блюда составляет 200 евро.

Кроме того, быть в Монако и не попытаться ухватить удачу за хвост в казино Монте-Карло никак нельзя (минимальная ставка – 12 евро). Это первый игорный дом в Европе и одно из старейших игорных заведений в мире. Его двери открыты ежедневно с полудня до самого рассвета и только для тех, кто старше 21 года, имеет при себе документы, удостоверяющие личность, и подобающе одет.

Монте-Карло называют центром ночной жизни Монако. Но помимо казино и люксовых машин, припаркованных у его входа, этот район города интересен и такими туристическими объектами, как Национальный парк кукол, церковь Св. Чарльза и Японский сад площадью в 7000 кв. м.

Конечно, помимо роскоши в Монако стоит окунуться в его культурную составляющую и историю. В частности, посетить Старый город, который расположен в центре княжества, на мысе Сент-Антуан. В этом районе, где иностранцам запрещено селиться, главными достопримечательностями являются официальная резиденция правящей семьи – Дворец рода Гримальди с дворцовой стражей у ворот, Кафедральный собор 1875 года, в котором похоронена американская актриса и супруга князя Реньe III Грейс Келли, Музей Наполеона и исторический архив княжеского дворца. Также интересно посетить Музей Старого Монако, Океанографический музей с подземным аквариумом и Музей восковых фигур, посвященный многовековой истории династии Гримальди.

В двух других районах княжества также расположено немалое количество музеев, садов, парков и даже крупнейший в княжестве стадион имени принца Луи II. Здесь есть бутики, кафе, бары и рестораны, как правило, работающие до 2:00.

Кроме того, туристов в Монако ждут великолепные песчаные пляжи, прекрасно оборудованные спортивные площадки, теннисные корты, гольф, яхт-клубы, фитнес-центры и бассейны. Ну а поклонникам автогонок, помимо Музея старинных автомобилей принца Реньe III (более 100 машин), будет интересно посмотреть авторалли «Монте-Карло», которое проводится в феврале, и Гран-при «Формулы-1» в мае.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

EVO С ФУНКЦИЕЙ МЕНТОРА

Новые тизеры Mitsubishi e-Evolution практически полностью раскрыли его облик. Также стало ясно, что в таком виде новинка на конвейер никак не попадет. Новый «Эволюшн» с приставкой «э» в имени – рафинированный шоу-кар, хотя и с отдаленными намеками на серийную модель формата кросс-купе. И дело не только в камерах вместо боковых зеркал, «невидимых» дверных рукоятках и огромных колесах – сами формы чуть ли не треугольного кузова, слишком нереальные и нетехнологичные в производстве (чего стоит один лишь наклон огромного лобового стекла), исключают возможность поточного выпуска. А раз так, то все разговоры об «искусственном интеллекте» машины AI Personal Assistant, способном не только обучаться самостоятельно, но еще и передавать свои знания водителю посредством голосовых советов и сигналов на приборной панели (тоже мне сэнсэй нашелся!) – носят сугубо досужий характер. Поэтому более примечательной выглядит информация о том, что в полноприводной системе Triple Motor 4WD задействованы один двигатель на передней оси и два мотора на задней, которые объединены электронным блоком управления Active Yaw Control, распределяющим тягу для лучшей курсовой устойчивости. Скорее всего, данную схему можно будет увидеть и на серийных моделях…

ОТ ЭЛЕКТРОМОБИЛЕЙ – ОДНИ УБЫТКИ

Еще один автоконцерн признал, что выпуск чисто электрических машин сопряжен с серьезными финансовыми потерями. Как пишет Motor Trend, ранее стало известно, что General Motors на каждом выпущенном экземпляре электромобиля Chevrolet Bolt теряет по $8-9 тыс. Да и лидер «зеленого» сегмента Tesla Inc. до сих пор не может выйти в плюс: так, несмотря на то, что выручка компании Элона Маска за 2016 год составила весомые $7 млрд, убытки были тоже существенны – $675 млн. Теперь об убыточности электромобилей заявил Bloomberg глава Fiat Chrysler Automobiles Серджио Маркионне: по словам руководителя компании, на каждом проданном электрохетчбэке Fiat 500e марка теряет до $20 тыс. чистыми. По этой причине Fiat Chrysler намерен оптимизировать производство электромобилей, чтобы снизить финансовые затраты на их выпуске. Тем не менее автопроизводители вынуждены мириться с неизбежными пока потерями при выпуске и продаже электромобилей. Прежде всего их обязывают к этому строгие экологические нормы на всех без исключения основных мировых авторынках – североамериканском, китайском и европейском – например, та же GM, теряя деньги на «Болтах», компенсирует их реализацией прибыльных, хотя и вредных для экологии пикапов и внедорожников. Кроме того, прогресс не стоит на месте, и инженеры усиленно работают над процессом удешевления компонентов электромобилей – в первую очередь тяговых аккумуляторных батарей.

ТАНК ПРИБЫЛ

Компания Rezvani Motors опубликовала фотографии своего первого внедорожника – с экзотической внешностью и армейскими примочками. Рассчитанный на эксплуатацию в условиях тяжелого бездорожья автомобиль получил рамное основание кузова, усиленную подвеску, высокий клиренс и короткие свесы. Двигатель – 6,4-литровая крайслеровская V-образная «восьмерка» мощностью 500 л.с., доработанная подразделением SRT. Полный привод – подключаемый. Прочие технические особенности новинки, включая ее динамические параметры, остались нераскрытыми широкой публике. По уверениям разработчиков, по уровню комфорта их «Танк» не уступает автомобилям премиального класса. В стандартное оснащение входят эргономичные кожаные кресла, проекционный дисплей, светодиодная «люстра» на крыше. За доплату можно заказать бронирование кузова, пуленепробиваемые стекла, защищенный топливный бак и инфракрасную систему ночного видения. В продажу внедорожник поступит к концу года, заказы принимаются уже сейчас, предоплата за него всего тысяча долларов – что весьма немного, если учесть, что базовая цена Rezvani Tank составляет $178 тысяч.

Mercedes-Benz X-класс – премиум-пикап

Оксана Черноножкина

С конвейера завода Mitsubishi в России сошел 100-тысячный автомобиль, шинный завод Nokian Tyres во Всеволожске на днях отмечал выпуск 100-миллионной покрышки, а Mercedes-Benz теперь может хвастаться первым собственным пикапом. Продажи модели, которая получила обозначение X-серия, начнутся в ноябре.

Задумались о собственном пикапе немцы давно – более десяти лет назад. Но решились лишь совсем недавно – убедившись, что рынок вот уже несколько лет подряд показывает в этом сегменте устойчивый спрос и заручившись поддержкой франко-японского концерна. Да-да, Mercedes-Benz X-класс – самый что ни на есть плод бэдж-инжиниринга. Но плод грамотный. Наученные на собственных ошибках немцы взяли от «донора», коим выступил Nissan NP300/Navara лишь платформу и компоновку, все остальное – фирменное, мерседесовское. Так что если вы давно хотели пикап, но вас «убивала» его утилитарность – вас услышали.

Стиль и комфорт

Фирменные бамперы, мускулистые колесные арки, вертикальные фонари сзади и светодиодные фары спереди, брутальная решетка радиатора с двумя массивными горизонтальными ребрами и крупной эмблемой марки – по большому счету на «донора» пикап из Штутгарта похож лишь тем, что имеет такую же двойную кабину и грузовой отсек, куда помещается европоддон.

В фирменном каталоге, кстати, можно выбрать различное дооснащение для кузова – от крепежных отверстий и алюминиевых перегородок до мягких крышек и полноценной жесткой надстройки. А еще есть шикарный кунг с обшивкой, светодиодным освещением и тонированными стеклами.

В салоне встречают фирменные крестообразные дефлекторы обдува, трехспицевый мультируль, планшетообразный сенсорный дисплей мультимедийной системы (в базе диагональ 5,4 дюйма, опционально доступен 8,4-дюймовый тачпад), приборная панель с глубокими колодцами тахометра и спидометра и экраном бортового компьютера.

Вариантов обивки сидений – 6, причем два сиденья – кожаные. Если хотите больше роскоши – переднюю и дверные панели можно обтянуть кожей, а на центральной консоли добавить декоративных вставок из алюминия или дерева.

Топовая версия Power оснащается двухзонным климат-контролем, мультимедийным комплексом Comand с навигацией, системой бесключевого доступа, камерами кругового обзора, системами автоторможения, удержания в полосе и распознавания дорожных знаков.

Цифры и показатели

Комплектаций будет доступно три. Базовая Pure – самая утилитарная, у нее даже пластиковый обвес неокрашенный, а внутри – тканевая обивка сидений, механические регулировки сидений и кондиционер вместо климат-контроля. Зато есть 7 подушек безопасности, система стабилизации и защита силового агрегата листами из нержавеющей стали толщиной два-три миллиметра.

Размер грузовой платформы – 1587×1560×474 мм. Заявленная грузоподъемность – 1042 кг. Задний борт откидывается на 90 градусов, но если заказать версию без заднего бампера, то он увеличится до 180. Кроме этого, пикап способен буксировать прицеп массой от 1650 до 3500 кг.

Кстати конструктивные характеристики машины обещают большой запас прочности. Спереди здесь установлена подвеска на двойных рычагах, а сзади – неразрезной мост с креплением на пяти рычагах плюс винтовые пружины, пассивные амортизаторы и стабилизаторы поперечной устойчивости. Правильно, как у Navara.

Дорожный просвет равен 202 мм, а если заказать внедорожную подвеску, он увеличится до 221 мм. Угол въезда в зависимости от комплектации – 28,8°/30,1°, съезда – 23,8°/25,9°, глубина преодолеваемого брода – 600 мм. Также X-класс способен преодолеть подъем под углом 45°.

Линейку двигателей первое время будут составлять ниссановские силовые агрегаты – 2,3-литровые четырехцилиндровые турбодизели мощностью 163 и 190 л.с., работающие в паре с 6-ступенчатой «механикой» либо 7-диапазонным «автоматом» Jatco. Если хотите мерседовские моторы, придется подождать – трехлитровый дизельV6 на 258 л.с., работающий в паре с «автоматом» 7G-Tronic, появится позже – ближе к лету 2018 года. Он в стандарте будет оснащен постоянным полным приводом 4MATIC с несимметричным межосевым дифференциалом и умной системой выборов режима движения. Остальные модификации идут с задним приводом либо жестко подключаемым полным с «понижайкой».

Jaguar E-Type Concept Zero: в моде – ретро

В прошлом веке умели создавать поистине впечатляющие автомобили. Да, они были не столь быстры, технологичны и комфортны, но они пленяли сердца. Сегодня мода на ретростили периодически мелькает и в автомобильной отрасли. Один из примеров тому – Jaguar E-Type Concept Zero.

По внешней стилистике этот автомобиль практически полностью повторяет оригинальный E-Type – один из автомобильных символов 60-х годов прошлого века (модель начали выпускать в 1961 году). Разве что фары у него полностью светодиодные. И передняя панель со щитком приборов в салоне современные.

Энцо Феррари считал E-Type самым красивым автомобилем из когда-либо созданных. Да и не он один. А еще это был один из самых быстрых серийных автомобилей того времени. Модель оснащалась рядной «шестеркой» серии XK объемом 3,8 литра. Чуть позже объем мотора увеличили до 4,2 литра. Это позволило поднять крутящий момент с 325 до 384 Нм, но мощность осталась прежней – 269 л.с. Максимальная скорость этого заднеприводного спорткара составляла 246 км/ч, а разгон до 60 миль в час (96 км/ч) занимал 7,0-7,1 секунды. Кузов был стальной, подвески – независимые как спереди, так и сзади, тормоза – дисковые, с усилителем. Доступна модель была в нескольких версиях: купе с посадочной формулой 2+2, закрытая двухместная и родстер. Именно родстер серии 1.5 был положен в основу Concept Zero. Точнее автомобиль был восстановлен и преобразован в мастерской Jaguar Land Rover Classic Works в Ковентри – по сути там же, где был рожден оригинальный E-Type.

Jaguar E-Type Concept Zero пророчат стать классическим автомобилем будущего. И у него есть для этого все основания – обворожительная внешность, потрясающие динамические характеристики и экологически чистый двигатель. Да-да, новый британский спорткар работает на «батарейках». Электрическая силовая установка на 220 кВт была специально разработана для E-Type Concept Zero. Его литий-ионный аккумулятор имеет те же размеры и вес, что и шестицилиндровый двигатель XK, изначально использовавшийся на E-Type. Инженеры даже разместили электродвигатель и редуктор на том же месте, где они были расположены у оригинальной модели – за аккумулятором. Использование электродвигателя с весом и габаритами бензинового силового агрегата позволило не менять конструкцию автомобиля, в том числе подвеску и тормоза, что значительно упростило внедрение других усовершенствований. Так же это означает, что обычный двигатель может быть заново установлен в любой момент. Только зачем? С новым движком автомобиль стал еще быстрее – теперь он разменивает первую «сотню» за 5,5 секунды, развивая максимальную скорость в 270 км/ч.

Кстати новый силовой агрегат E-Type Concept Zero использует ряд технологий и комплектующих из Jaguar I-Pace – первого полностью электрического автомобиля от Jaguar Land Rover. А его 40-киловаттная батарея полностью восстанавливается за 6-7 часов подзарядки.

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,
Олег Ни, Анна Видянова, Ксения Бондал
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 11.10.2017 г. Заказ N 24910.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04