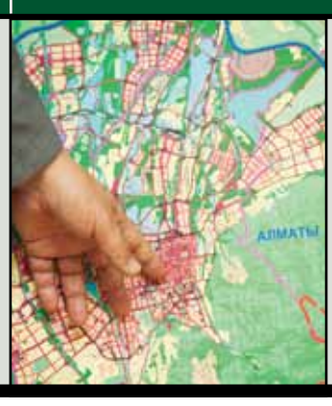
ПРОГНОЗ Стр.6

В ближайшие 5 лет общая доля перевозок в метро вырастет до 10-15%

ИНТРИГА Стр.7



Станет ли Алматы городом будущего через 15 лет?

МНЕНИЕ Стр.2

Наталья Синдеева, основатель телеканала «Дождь»

КАПИТАЛ

№29 (545)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 6 ОКТЯБРЯ, 2016

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Чем меньше ВВП, тем чаще распадаются семьи
страница 3

Казахстан интересен поставщикам бензина из РФ
страница 4

Отказ от страховки не всегда удешевит кредит
страница 5

Насколько прибылен бизнес на здоровых напитках
страница 8

Что такое фудтех и как не спутать его с финтехом
страница 8

Мы в сети
kapital.kz

Раздор из-за «ладошки»

Тлек Ерсаин

Решение Нацбанка о выводе из оборота некоторых купюр образца 2006 года вызвало заметный резонанс среди населения. Небольшие магазины, автозаправки и супермаркеты, до конца не разобравшись в вопросе, перестали принимать для расчета купюры с изображением «ладошки», объясняя это тем, что их изъяли из оборота. Отказываются принимать купюры, которые имеют схожий дизайн, а именно аналогичный рисунок руки на обоих банкнотах, не обращая внимания на год выпуска купюры.

Хотя тотальной паники на рынке не наблюдается, но «Капитал.kz» решил в целях разъяснения напомнить, чем может грозить отказ от приема национальной валюты, действующей в стране, и что делать с утратившими силу банкнотами.

Напомним, что с 4 октября банкноты номиналом 2000, 5000 и 10 000 тенге образца 2006 года вышли из оборота. В следующие 12 месяцев – с 4 октября 2016 года до 3 октября 2017 года включительно – указанные купюры подлежат обмену в любом банке второго уровня. После этого срока и до 3 октября 2020 года их можно поменять во всех филиалах Национального банка РК.

Процедуру смены старых банкнот на новые национальные банки проводят регулярно, причем причины могут быть разные в каждом отдельном случае. Например, Англия недавно сменила бумажные деньги на новые (пластиковые), так как именно такие банкноты имеют более длительный срок службы в сравнении с бумажными. Евросоюз и вовсе решил отказаться от банкноты номиналом в 500 евро. Причина тому – любовь именно к этой банкноте со стороны криминальных структур. Казахстан в свою очередь меняет банкноты уже в пятый раз. Последней «апгрейд» дизайна нацвалюты был в 2012 году. Тогда в оборот вошли новые банкноты номиналом 2000 тенге и 10 000 тенге.

Между тем без такой частой смены купюр можно было обойтись, считает эксперт Денис Кривошеев. По его словам, одной из самых стабильных купюр в этом плане остается американский доллар, который в течение долгого времени оставался неизменным в плане дизайна и лишь за последний десяток лет к уже привычному рисунку на банкнотах добавлялись некоторые элементы.

И несмотря на то, что Национальный банк РК весь год проводил кампанию в части ознакомления относительно приема этих купюр, в розничных пунктах отказываются принимать купюры с «ладошкой». Стоит отметить, что, согласно законодательству, отказ в приеме банкнот и монет национальной валюты влечет штраф. Так, для субъектов среднего предпринимательства размер штрафа составляет 21 тыс. тенге, для субъектов крупного предпринимательства – 53 тыс. тенге, исходя из месячного расчетного показателя на 2016 год. Отказ банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, в приеме, размене и обмене банкнот влечет штраф в размере пятидесяти месячных расчетных показателей.

«Подобная путаница у нас происходит уже не первый раз. Людям просто нужно запастись терпением. По закону, те же магазины не имеют права принимать банкноты старого образца, так как их использование сейчас ограничено. Единственное, что могут сделать граждане, это идти в банк, где они смогут поменять старые купюры на новые. После ограничения хождения той или иной купюры старые банкноты можно поменять на новые в течение двух лет и никаких вопросов не возникнет», – говорит он.

По данным Нацбанка, большая часть банкнот номиналом 2000, 5000 и 10 000 тенге 2006 года уже изъята из обращения. В настоящее время их доля в обращении, по оценке, составляет около 6,2% от суммы банкнот номиналом 2000, 5000, 10 000 тенге. Этот объем не существенен, учитывая общее количество выпущенных в обращение денег этим номиналом. Но казахстанцы смогут обменять их в любом банке без комиссии в ближайший год.

Цифра номера

15-16 млн тенге

в месяц составляет оборот PinkLabel

Подробнее [Стр. 7]

Спикер номера

Интервью главного бухгалтера страны 1990-2000-х годов

Подробнее [Стр. 5]

Цитата номера

«В Казахстане есть месторождения, где заведомо известно, что требования по казахстанскому содержанию не будут выполнены никогда»,

– Галим Хусаинов, экономист

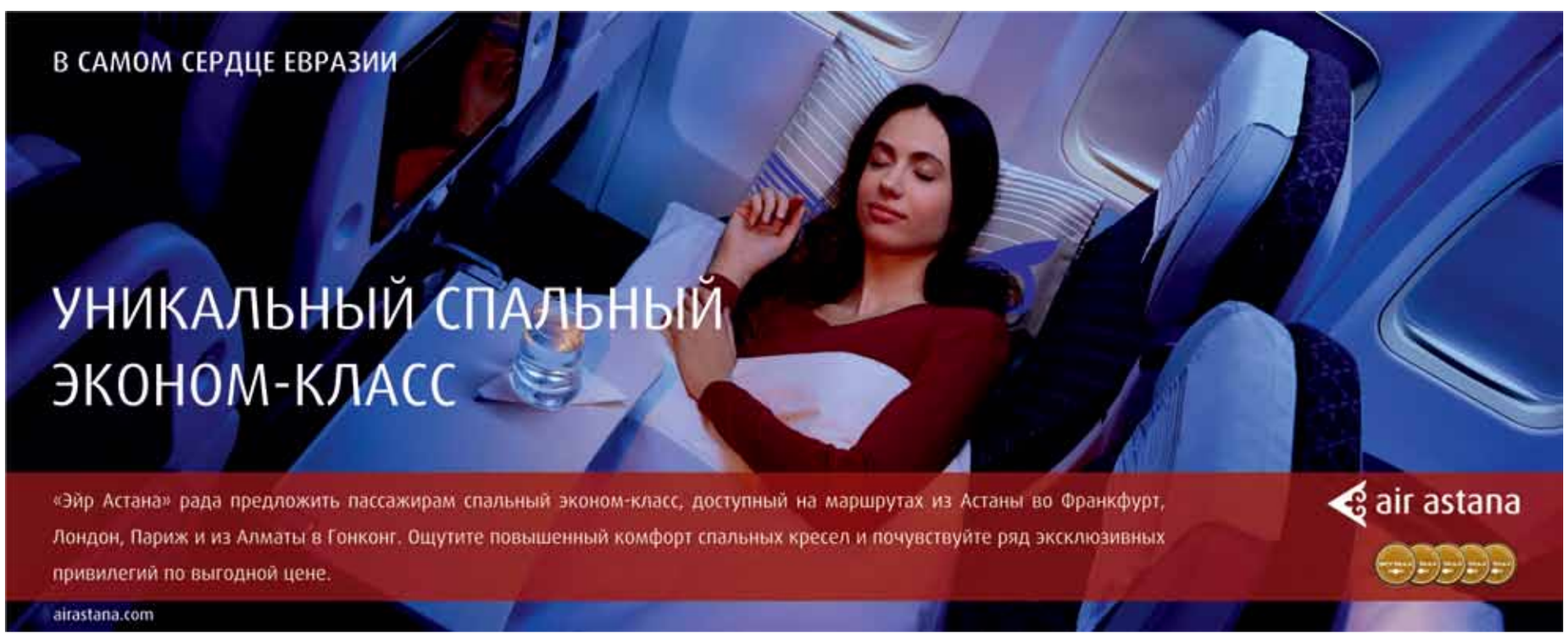
Подробнее [Стр. 4]

Акцент

BAITEREK

В холдинге «Байтерек» рассказали о новых возможностях для сотрудничества с Россией

Подробнее [Стр. 4]



Наталья Синдеева: «Дайте людям нормальное телевидение – и они будут его смотреть»

Виктория Говоркова

Наталья Синдеева – одна из самых известных медиаменеджеров России, основатель и генеральный директор телеканала «Дождь», прилетала в Алматы на Казахстанский медиасаммит, чтобы рассказать об опыте внедрения платной подписки и в целом монетизации медиапроектов. Опыт «Дождя» во многом уникален как для России, так и для Казахстана.

«Дождь» не решает за вас, «Дождь» вместе с вами ищет ответы на вопросы нашего непростого времени». Попытаться найти ответы на самые важные вопросы рынка СМИ мы попытались вместе с Натальей Синдеевой, основателем известного телеканала.

- Наталья, вы ввели подписную модель в 2013 году. Сейчас, спустя 3 года, уже можете сказать, что верите в ее успешность?

- Я не просто верю в это, а считаю, что это единственно возможное будущее для тех СМИ, которые работают в коммерческих условиях, которые не финансируются и не дотируются. И если рассматривать это как бизнес, то я только в этом вижу перспективу роста, мне кажется, это вообще более чистая схема.

Давайте уйдем совсем далеко, к тому, как начинали работать СМИ. Первые газеты жили на то, что их тиражи покупали. Потом, во времена расцвета бизнеса, появилась реклама. Фактически рекламодатели стали платить за читателя, который стал получать контент как бы условно бесплатно.

А теперь давайте посмотрим, что происходит с рекламным рынком не только в России или в Казахстане, а вообще, в мире. С одной стороны, это очень большой и серьезный сегмент и он таковым и остается. С другой стороны, на рекламный рынок влияет все: экономическая ситуация, кризисы, появление новых форматов. Ведь печать себя прекрасно чувствовала, пока не появился интернет, который стал забирать деньги. Да и потом интернет – это тоже не один поток. Сейчас появилась RTB (Real Time Bidding) –реклама, которая закупается на онлайн-аукционах. Каждый раз новые технологии будут давать возможности для развития других сегментов рекламных рынков, в том числе будет размываться поток денег, который был раньше.

В России мы столкнулись еще и с санкциями и антисанкциями, которые тоже повлияли на объем рекламных денег. Мы, как независимое СМИ, столкнулись еще и с политическими факторами, когда рекламодатели, которые так или иначе были связаны с государством, снимали рекламу по прямому указанию. Многие коммерческие рекламодатели, увидев такую ситуацию, тоже стали снимать рекламу. Когда нас отключили от кабельных сетей, мы потеряли 80% своей аудитории!

Поэтому единственную надежность по финансированию СМИ дает твой потребитель. Потому что все зависит от тебя, от того, как ты работаешь, от того, как ты смог построить сервис. Ведь надо не только ввести плату, а еще научиться делать так, чтобы это было удобно, практически в один клик. Все компании, которые работают в платной модели, развивают технологическую платформу.

Когда за тебя платит твой конечный потребитель, то сразу понятно, насколько ты востребован и нужен. Да, есть сложности для развития этой модели, но они преодолимы.

- Вы вообще изначально планировали запускать такую модель?

- Мы запустили подписку, когда еще у нас все было хорошо, мы были в кабеле и доход от рекламы составлял 80% нашей выручки. Но мы решили попробовать, потому что понимали: наверное, это еще один канал получения денег и это какая-то перспектива. Но мы ее так не чувствовали!

Сейчас я понимаю, если бы у нас подписная модель не была построена к тому моменту, когда нас отключили, то, скорее всего, мы бы не преодолели этот кризис. А так, нас поддержали зрители, которые стали за нас платить и которые продолжают это делать. Первый год было много эмоциональных покупок, для людей было важно, чтобы «Дождь» жил, чтобы институт независимого СМИ в России сохранился. Сейчас мы видим, что эмоциональный фактор ушел, но мы сознательно сами от него уходили, потому что считаем, что основное – это качество работы. Когда мы сделали хороший материал, записали какой-то эксклюзив – сразу видим, как растут подписки.

- Что может больше повлиять на эту динамику: появление новых программ, работа над качеством контента или просто приходит такое время, меняется сознание и пользователи понимают, что за просмотр надо платить?

- Есть несколько факторов, но, конечно же, самым главным двигателем подписки всегда будет контент. Контент рулит и всегда будет рулить. Вторая история – это, конечно, рост сознания потребителя. Это тоже важный фактор. Потому что, если 5 лет назад все говорили, что «никто никогда ни за что в интернете платить не будет», то сейчас мы видим, что этот рынок становится цивилизованным: за кино, музыку мы уже платим.

Поэтому для нас развитие на рынке платной модели в принципе тоже очень важный фактор. Мы вроде как вне конкуренции живем, но хотим, чтобы у нас появлялись конкуренты, потому что это будет развивать общий рынок.

И третий фактор, который влияет на подписку, – это маркетинговые акции, над которыми мы сейчас активно работаем. Скидки, предложения, акции – это то, чего мы никогда не умели делать, и вообще, это другой бизнес.

Мы плыли в одну сторону, надо было получить огромный охват, для того чтобы продать это рекламодателю. Сейчас этот охват уже не нужен, важно суметь достучаться до нужного тебе зрителя, сделать так, чтобы ему было удобно купить и предложить ему какие-то интересные условия. Маркетинговые акции – это полезная штука, но в то же время это немножко наркотик. Как только ты начинаешь их регулярно внедрять, то люди уже начинают их ждать. Но пока нам не удается от них отказаться, и здесь мы каждый день изобретаем велосипед, это все ужасно интересная работа. Нужно было перестроить всю команду, у нас же не было такой компетенции, тем более никто не умел это делать. У редакции всегда стояла задача получать рейтинг, а теперь я говорю: ребята, надо сделать так, чтобы хотели это купить.

- Сейчас у вас 70 тысяч подписок, в планах увеличить это количество до 500 тысяч за 3 года. Это реально?

- Нам очень этого хочется, сейчас мы очень плотно пробуем разные способы увеличения количества подписчиков. В России экономический фактор стал играть очень важную роль. Нам кажется, что подписка в 480 рублей в месяц – вполне себе адекватная цена, это чашка кофе в Москве. Сейчас мы видим, что у людей становится сильно меньше денег, люди беднеют, если раньше покупались годовые подписки, то сейчас – месячные. У нас был эксперимент: мы 10 дней продавали месячную подписку за 99 рублей – и мы получили за 10 дней 10 тысяч подписчиков! Но это опасный эксперимент, потому что нет гарантии того, что мы, опустив цену, получим тот объем денег, который хотим. Сейчас подписка составляет 65% нашей выручки, 15% – реклама и 20% – дистрибуция. Мы продаем контент в зарубежные страны, этот сегмент растет, потому что платежи идут в валюте.

- Вы будете вести переговоры с казахстанскими кабельными операторами?

- У меня должны были состояться встречи, но у вас же приняли Закон о рекламе, а мы технически перекрывать рекламу не можем, то есть для нас это вложения, которые не факт, что окупятся. Идея выйти в Казахстан была, потому что мы везде на постсоветском пространстве есть и нас хорошо смотрят. В Грузии нас, по-моему, вообще все кабельные сетки взяли, в Украине хорошо смотрят.

- И у нас смотрят. Те люди, которые в свое время отключили эфирное телевидение, сейчас смотрят вас в YouTube или покупают подписку.

- Это были сильные эмоции. Тогда, да, хотелось бросить, потому что все было одно за другим. Но мне потребовались сутки, чтобы восстановиться. А потом я увидела такую поддержку зрителей, что было нереально все бросать. Когда было совсем тяжело, мы организовали марафон и собрали почти полтора миллиона долларов. Это был беспрецедентный случай в России. Тогда стало понятно, что у нас нет вариантов – надо работать. Аудитория «Дождя» в России была огромной. Собственно, это и было главной причиной наших проблем. В регионах нас смотрели порядка 12 миллионов человек в месяц. Мы это видели по реакции наших зрителей, которые узнавали на улицах наших ведущих, в любой деревне. Люди хотят нас смотреть. Мы никогда не шли на поводу у зрителя в этом смысле, мы старались вести его за собой. И зрители стали с удовольствием смотреть другую повестку, другие лица, прямой эфир. Это оказалось востребовано. Дайте людям нормальное телевидение – и они будут его смотреть!

- Вы никогда не задумывались над тем, что не будь того опроса о блокаде Ленинграда, у вас бы все сложилось лучше? Не было бы всех этих гонений?

- Он был всего лишь поводом. Началось все за пару месяцев до опроса, несколько раз были такие вбросы, нас пытались поймать на чем-то нравственно-этическом. И все это рассыпалось, потому что это были искусственно придуманные поводы. А опрос... Во-первых, это была не наша программа, и в это время в связи с годовщиной снятия блокады эта дискуссия была на разных площадках. Не было бы этого вопроса, нашли бы что-то еще. Мы не могли даже представить, что именно здесь вот подставились!

Просто повод оказался для наших недоброжелателей очень удобным. Чтобы так резко и быстро с нами расправиться, заставить всех коммерческих операторов в один день нас отключить, нужно было получить сильную реакцию и эмоции Путина. Блокада – болезненная, личная тема для него. И наши недоброжелатели использовали это.

- Даже Ксения Собчак, которая с вами уже несколько лет, спрашивала у вас в одной из передач, кто же финансирует «Дождь», есть ли какой-то олигарх, который стоит за вашим телеканалом?

- К сожалению, мы живем с этим мифом уже много лет: то гондон за нами стоит, то олигарх. С самого начала никто никогда не понимал, почему мы это делаем, зачем вкладываем в это деньги. Несмотря на то, что есть все доказательства, что мы сами финансируемся, это все прозрачно и открыто, нас постоянно кто-то проверяет. Все понятно: откуда приходят деньги, куда уходят деньги. Мы продали всю свою недвижимость: у нас была квартира, дом, и все эти деньги продолжали инвестировать в канал, и это тоже легко проверяется. Никто не верит, что «Дождь», канал с такой узкой аудиторией, уже два года может себя кормить. Все время пытаются найти кого-то, кто за нами стоит. У меня нет ни желания, ни сил, ни ресурсов отвечать на каждый такой аргумент и кричать, что это неправда.

И если бы кто-то из этих кликуш, кто работает на федеральных каналах и в интернете про нас кричат, действительно хотел бы в этом разобраться, то он бы увидел, что действительно нет никакого стороннего финансирования. Но этот миф все время раскручивается нашими недоброжелателями, теми, кто нас не очень любит. Мы даже как-то хотели в суд подать за нанесение ущерба репутации. Но потом поняли, что нет ни денег, ни времени на это все.

- Конечно. В 2014 году наш бизнес-план показывал очень хороший плюс, пришли к той точке, когда стали зарабатывать. А потом – бабах и все это назад! Телеканалу «Дождь» последние несколько лет очень тяжело, но он все равно окупается, он все равно иногда чуть-чуть прибылен.

- Вы говорили, что вначале не думали о том, что на канале появится политика. Получается, вы все-таки пошли за своей аудиторией, поняв, что ей это интересно.

- Мы пошли за своей аудиторией, которая мыслит, как мы. Первое отключение случилось как только мы опубликовались. Почему мы оказались такими продвинутыми в интернете? Это не благодаря, а вопреки. У нас не было вариантов, нам нужно было активно развивать это направление. Интернет-аудитория дала быстрый фидбэк. Мы первыми сделали группу в «Фейсбуке», так мы стали взаимодействовать с аудиторией, сейчас это даже странно звучит. И стало понятно, что основная реакция тех людей, которые перестали смотреть телевизор, а смотрят нас в интернете, именно на новости. Даже в кошерном 2010 году давление на СМИ уже началось. Уже была федеральная повестка, черные списки на федеральных каналах, не так, как сейчас, но все-таки информационный поток фактически шел из одного кабинета. Поэтому появление альтернативных точек зрения, других мнений, других людей, конечно, вызвало интерес.

Мы же тестировали, пробовали, запускали авторские программы, как и задумывался «Дождь», а стало понятно, что это гарнир. Основное блюдо – это новости. В этом мы пошли за аудиторией, но именно за той, которую для себя сформировали. Это то, что нашим людям в тот момент было важно. Контекст ведь меняется очень быстро, мы не могли дальше отползать от этой повестки. Хотя действительно мне такое даже в страшном сне не могло присниться, что я сделаю такой канал. Мы заняли ту нишу, которая оказалась свободной. Ниша для людей неравнодушных, небезразличных, которым важно, что происходит в стране, которые не хотят никуда уезжать, а хотят, чтобы что-то здесь менялось. Мы сами такие же, поэтому не можем обмануть свою аудиторию.

- Когда я готовилась к интервью, посмотрела ваш недавний репортаж «Дом с привилегиями» о так называемых «дачах» Путина. И мне сразу захотелось вас спросить: вам не страшно? Вы вообще свое будущее в России видите?

- Нельзя жить и все время думать, что тебе страшно. Тогда нужно собирать чемоданы и уезжать. Я всегда, всю свою жизнь говорила о том, что я не хочу никуда уезжать. Я фанат России. Я так много сделала, чтобы здесь жить! Другое дело, что мракобесие в данный период времени в России побеждает, это правда. Но знаете, я для себя нашла такое сравнение: когда у тебя болеет родственник, болеет противно, тяжело, но ухаживать за ним надо. Это иногда неприятно, но это же твой родственник, ты не можешь его просто взять и бросить. Для меня Россия сейчас находится в стадии тяжелой болезни. И, наверное, уехать – это предательство. При этом я никого не осуждаю, более того, многие сделали это правильно.

Нельзя зарекаться, но, возможно, случится ситуация, когда оставаться станет опасно для жизни, тогда я подумаю, что у меня есть дети, семья. Но мы не преступники, то, что мы делаем, созвучно сердцу, душе. А об этих репортажах я узнаю точно так же, как вы, как зритель.

- То есть вы сильно не вмешиваетесь в редакционную политику?

- Нет, это невозможно. Даже если бы я хотела – это же прямой эфир, для этого надо быть главным редактором и 24 часа в сутки следить за всем. Постфактум – да, мы обсуждаем. Запуск программ, новые ведущие во многом в моей компетенции, но в текущую работу журналистов я не лезу.

Я знала, что готовится этот репортаж, но я его не видела и, более того, я специально не смотрю заранее, чтобы не нервничать.

Конечно, были моменты, когда мне было страшно. Все, что я делаю, – это очень искренне. Я могу ошибаться, но я точно не хочу сделать плохо, я не конъюнктурна, не оппозиционна, не делаю что-то специально против кого-то, стараюсь хорошо руководить честными журналистами. Но если ты владеешь СМИ, то должен как минимум жить по закону о СМИ. А это значит, что ты обязан отражать то, что происходит. Почему в нормальных странах СМИ – это действительно четвертая власть? Для того чтобы власть не теряла адекватность, чтобы все время был кто-то, кто задает критические вопросы, кто вскрывает нарывы. В России же большинство людей считают СМИ инструментом управления, влияния, давления, манипуляции. К сожалению, многие владельцы массмедиа для этого много что сделали, еще в 90-е годы.

Мне хочется делать бизнес, который живет по законам бизнеса: хорошо работаешь – зарабатываешь. Поэтому я победила в себе чувство страха. С другой стороны, я не бесстрашный борец на баррикадах, я просто хочу быть очень честной с собой.

Телеканал «Дождь» был запущен 27 апреля 2010 года. 23 сентября 2013 года перешел в платный режим. За прямую трансляцию и записи популярных телепередач необходимо было платить 30 рублей, годовая подписка стоила 1000 рублей. В июне 2014 года телеканал поднял цены на подписку почти в пять раз — до 4800 рублей в год

26 января в эфире и на сайте телеканала был проведен опрос «Нужно ли было сдать Ленинград, чтобы сберечь сотни тысяч жизней?», который вызвал неоднозначную реакцию в обществе. В результате телеканал отключило большинство спутниковых и кабельных операторов, что на тот момент поставило под вопрос его дальнейшее существование

Приватизация определит точные сроки выхода «Самрук-Энерго» на IPO

Олег Ни

До выхода на фондовый рынок компании нужно завершить приватизацию непрофильных активов и снизить долговую нагрузку.

Если говорить просто о проведении IPO, то формально компания к нему готова, говорит управляющий директор по экономике и финансам АО «Самрук-Энерго» Кайрат Максутов. Однако, чтобы IPO было успешным, считает он, нужно учесть ряд важных факторов.

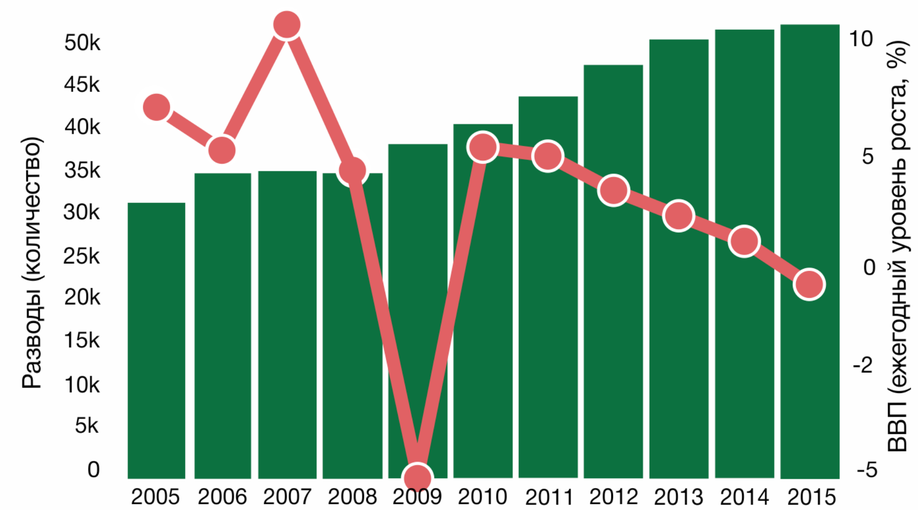
«Первое – сейчас в энергетической отрасли есть неопределенность по тарифообразованию. В 2016 году должны были запустить рынок мощности, однако его введение предполагается в 2019-м. Соответственно, у инвестора пока будут вопросы при расчете среднесрочного и долгосрочного прогнозов, ведь при неопределенности с тарифом трудно определить стоимость компании. Второе – на наш взгляд, перед IPO должен быть завершен процесс приватизации. Потому что делать IPO компании в период, когда мы не достигли будущей целевой структуры, нецелесообразно. Третье – идет масштабная трансформация ФНБ «Самрук-Казына», она затрагивает все портфельные компании фонда, и нас в том числе. Мы находимся в основном периметре трансформации, и сейчас как раз закончили этап диагностики и дизайна. То есть мы определили текущее состояние компании и целевые бизнес-процессы, иными словами, начинается этап внедрения. Полагаем, что активная фаза трансформации тоже должна прийти к логическому завершению. И четвертое – есть вопросы, связанные с управлением долгом. У компании есть определенная долговая нагрузка, периоды погашения приходятся на ближайшие годы. Конечно, лучше делать IPO, когда эти вопросы будут решены. В любом случае решение об IPO будет принимать наш акционер, фонд «Самрук-Казына», с учетом как этих факторов, так и тех, которые еще могут возникнуть», – сказал Кайрат Максутов в интервью газете «Капитал.kz».

Что касается избавления от непрофильных активов, то в настоящее время «Самрук-Энерго» реализовало активы с балансовой стоимостью менее 5 миллиардов тенге. Это ТОО «Карагандагипрошахт и К», основным профилем деятельности которого является проектирование в угольной промышленности, и ТОО «Шелек-28» (производство и продажа электрической энергии от возобновляемых источников энергии).

Есть другой перечень активов «Самрук-Энерго», выставленных на приватизацию, которые имеют социально-экономическое значение. Это предприятия: «ТегисМунай» в Южно-Казахстанской области, «Актобе ТЭЦ», «МРЭК» в Актау, «ВК РЭК» вместе со сбытовой компанией «Шығыс-энерготрейд». В Алматы это «АЛЭС» вместе с ТЭЦ-1, ТЭЦ-2, ТЭЦ-3, Каскад ГЭС и Капчагайской ГЭС, «АЖК» – «Алатау Жарык Компаниясы» и ТОО «АлматыЭнергоСбыт».

По некоторым активам будет проведена предпродажная подготовка, чтобы увеличить их стоимость. «Мы видим, что зарубежные инвесторы проявят интерес к нашим активам», – говорит управляющий директор «Самрук-Энерго». Он подчеркнул, что к потенциальным покупателям предъявляются квалификационные и постприватизационные инвестиционные требования, поскольку объекты имеют социальное значение и после передачи в частные руки должны продолжать оказывать населению качественные и бесперебойные услуги.

Меньше ВВП – больше разводов



Алина Смирнова

Чем слабее экономика, тем чаще распадаются семьи. К такому выводу пришел деловой еженедельник «Капитал.kz». Хотя связь показателей неочевидна, график их динамики показывает сходство в развитии. Сравнение уровня ВВП и количества распавшихся браков за последние 10 лет показало: чем ниже ВВП, тем больше разводов. Особенно сильна взаимосвязь после кризиса 2009 года. За 7 посткризисных лет количество расторгнутых браков росло ежегодно, и в 2015 году Казахстан занял 10-е место в мире по количеству разводов в рейтинге британского издания Economist. За тот же семилетний период ВВП Казахстана менялся в обратную сторону: самый большой скачок был в 2010 году, затем ВВП вновь пошел на убыль. Сейчас ВВП Казахстана занимает 50-е место в мире, по данным Global Finance.

Trading Economics прогнозирует рост ВВП Казахстана с текущих 1,26% до 2% в 2017 году. Если связь между разводами и экономикой действительно есть, то количество распавшихся браков уменьшится, и Казахстан выйдет из топ-10 стран с нестабильными союзами.

Индикаторы на графике далеки по своей сути. Рост ВВП – показатель здоровья экономики, а уровень разводов может значить что угодно: от социальных трудностей до падения культуры. Но Маргарита Ускембаева, президент общественного фонда «Институт равных прав и возможностей», подтверждает, что эти понятия действительно зависят друг от друга: «Связь между графиками, безусловно, есть. Ведь в основе семьи лежат экономические отношения, хоть мы и говорим о чувствах, о привязанности, об эмоциональной поддержке, тепле и уюте. Большинство семей Казахстана построены по патриархально-традиционной модели: мужчина – кормилец и глава семьи, а женщина хранит очар. По таким семьям кризис и безработица бьют особенно сильно, потому что от мужчины ждут, что он будет добытчиком, а если в кризис он не может приносить прежний доход, не может обеспечивать семью, то брак распадается. Согласно нашему опросу, наиболее уязвимой гендерной проблемой у мужчин является безработица. Отсюда такой рост разводов параллельно с падением ВВП. Семьи с принципом равенства супругов – эклектичные семьи – более устойчивы к внешним проблемам. Эклектичный тип партнерства гибок и жизнеспособен: женщина может зарабатывать, а мужчина – следить за домом или даже взять декретный отпуск для ухода за ребенком. Традиционный уклад семьи уже не оправдывает себя».

Источники данных инфографики: tradingeconomics.com, Агентство по статистике РК.

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

ГЛОНАСС ПОМОЖЕТ SMART CITY

Казахстан и Россия подписали ряд стратегических документов о сотрудничестве в сфере развития инноваций, сообщили в пресс-службе Автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» (ПИТ). Документы были приняты в Астане в ходе Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России. В частности, «ПИТ» подписал соглашение о сотрудничестве с некоммерческим партнерством «Содействие развитию и использованию навигационных технологий» (НП «ГЛОНАСС»). Стороны будут сотрудничать в области внедрения интеллектуальной транспортной системы и логистики, локализации производства оборудования в рамках проекта «Smart City», а также цифровой индустрии в формате государственно-частного партнерства и привлечения частных инвестиций. Кроме того, генеральный директор АКФ «ПИТ» Санжар Кеттебеков и генеральный директор ОАО «Технопарк Новосибирского Академгородка» Дмитрий Верховод подписали меморандум о сотрудничестве в области развития технологических платформ. Это сотрудничество направлено на формирование совместных инновационных проектов и высокотехнологичных производств в сфере информационных и финансовых технологий, обработки больших данных, телекоммуникаций, новых материалов и промышленных технологий. **(Соб. инф.)**

56 СОГЛАШЕНИЙ И МЕМОРАНДУМОВ НА $3 МЛРД

4 октября в Астане состоялся XIII Форум межрегионального сотрудничества Казахстана и России. Темой встречи в этом году стало развитие транспортно-логистического потенциала Евразийского пространства. Об этом сообщает пресс-служба министерства по инвестициям и развитию РК. По данным ведомства, в настоящее время в Казахстане работают 6453 компании с российским участием в таких отраслях экономики, как добыча нефти и газа, обрабатывающая промышленность, транспорт, связь, машиностроение, сотрудничество в космической сфере, мирном использовании атомной энергии. По итогам форума в Астане подписано 56 двухсторонних документов на общую сумму порядка 3 млрд долларов США. **(Соб. инф.)**

КТЖ ВЫСТАВИЛА НА ПРОДАЖУ 7 КОМПАНИЙ

Государственная комиссия по модернизации экономики РК согласовала способ реализации активов нацкомпании «Қазақстан темір жолы». Ряд предприятий, занятых в сфере технического обслуживания, транспортно-экспедиционных услуг и иной деятельности в железнодорожной отрасли, будут выставлены на электронный аукцион. В рамках комплексного плана приватизации на 2016-2020 годы АО «НК «Қазақстан темір жолы» выставляет на реализацию 7 активов: 100% доли в ТОО «Бас-Балқаш 2004» (стартовая цена 157 672 000 тенге); 100% доли в ТОО «МАК-Экибастуз» (стартовая цена 311 258 000 тенге); 100% доли в АО «Центр транспортных услуг» (стартовая цена 3 548 544 000 тенге); 100% доли в ТОО «Рауан Бурабай» (стартовая цена 161 335 000 тенге); 100% доли в ТОО «Магистраль-Қазмет» (стартовая цена 350 261 000 тенге); 50% доли в ТОО «СП «КазЭлектроПривод» (стартовая цена 301 250 000 тенге); 90% доли в ООО «Региональная форвардная логистика» (стартовая цена 853 691 000 тенге). Электронные аукционы на повышение цены состоятся 19 октября 2016 года на сайте gosreestr.kz. **(Пресс-служба КТЖ)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

МОСКВА ПОДДЕРЖИТ «ЗАМОРОЗКУ» ДОБЫЧИ НЕФТИ

Россия поддержит «заморозку» объемов добычи нефти в случае, если страны ОПЕК (Организация стран – экспортеров нефти) согласуют окончательное решение, заявил журналистам глава Минэкономразвития РФ Алексей Улюкаев. «Мы говорили о том, что мы готовы к тому, чтобы поддержать усилия по замораживанию добычи нефти. Уровень «заморозки» – это обсуждаемый вопрос, но в целом мы готовы поддержать», – сказал он. Глава Минэнерго РФ Александр Новак ранее отмечал, что Россия видит много неясностей в механизме достижения странами ОПЕК целевых показателей по ограничению добычи нефти на уровне 32,5-33 млн барр./сут. По его словам, когда ОПЕК в течение октября – ноября выработает конкретные предложения, Россия сможет отреагировать на это предложение. Новак отметил, что если Россия пойдет на соглашение с ОПЕК, то найдет способы «заморозить» объемы добычи нефти. При этом, сказал министр, РФ сохраняет планы по вводу новых нефтяных месторождений для возмещения выпадающей добычи на зрелых месторождениях. **(ТАСС)**

«РОСНЕФТЬ» МОЖЕТ КУПИТЬ «БАШНЕФТЬ» БЕЗ ТОРГОВ

Компания «Роснефть», вероятно, приобретет госпакет акций «Башнефти» без проведения торгов, сообщает «Коммерсант» со ссылкой на свои источники. По данным собеседников издания, это один из двух возможных вариантов приватизации «Башнефти», который сейчас рассматривает правительство. Стоимость сделки, которая может быть заключена в ближайшие дни, оценивается примерно в 325 млрд рублей (50,08% уставного капитала). Согласно второму варианту инвестконсультант «ВТБ Капитал» опросит всех претендентов на приобретение госпакета о том, сколько они готовы за него заплатить. Вариант продажи госпакета «Башнефти» без торгов – наиболее вероятный. Они уточняют, что единственной компанией, способной заплатить аналогичную сумму, кроме «Роснефти», является ЛУКОЙЛ, однако, с точки зрения главы компании, 325 млрд – это слишком много. Другие компании всерьез не рассматриваются, говорится в статье. О возобновлении правительством приостановленной в августе приватизации «Башнефти» сообщил на прошлой неделе российский вице-премьер Игорь Шувалов. Он отметил, что «Роснефть» допущена к приобретению этой нефтяной компании. **(РИА «Новости»)**

ИРАН «ВНЕ СДЕЛКИ ОПЕК»

Вице-президент по международному взаимодействию Иранской национальной нефтяной компании Мохсен Гамсари сделал заявление о том, что страна намерена наращивать добычу и не является участником сделки ОПЕК. Для нее было сделано исключение, и теперь страна намерена нарастить добычу до 4,2 млн барр./сут. Гамсари заявил, что Иран намерен нарастить экспорт нефти на 150 тыс. барр./сут., то есть с 2,2 млн барр./сут. до 2,35 млн барр./сут. В первой половине года Иран экспортировал 2 млн баррелей ежедневно. Он также отметил, что около 600-650 тыс. барр./сут. экспортной нефти попадает на европейские рынки. На внутренним рынке потребляется 1,8 млн барр./сут. По мнению аналитиков, подобные заявления ставят под сомнение реализацию договоренностей ОПЕК, которые были достигнуты в конце сентября в Алжире. Эксперты все чаще говорят о том, что ОПЕК не будет выполнять никакие соглашения. **(IRNA)**

МИНЭНЕРГО РФ НЕ СОГЛАСНО С ГРЕФОМ

Существующих запасов нефти и газа России хватит еще как минимум на 40–50 лет, заявил журналистам замглавы Минэнерго РФ Кирилл Молодцов, комментируя слова главы Сбербанка Германа Грефа о скором исчерпании резервов углеводородов. «У нас углеводородов минимум на 40-50 лет», – заявил Молодцов в кулуарах Петербургского международного газового форума. Ранее в программе «Познер» Герман Греф заявил: «Мы говорим о том, когда у нас этот монопродукт (нефть и газ, – прим. ред.) может закончиться. На мой взгляд, это примерно 2028-2032 годы, когда, по моему мнению – не факт, что я прав, – по всем ощущениям, по всем трендам, которые мы видим сегодня, не будет повторения такого суперсырьевого цикла. Надо к этому готовиться». Тем не менее, весной 2016 года глава Минприроды Сергей Донской говорил, что по казанных запасов нефти России даже при сохранении высоких объемов добычи хватит до 2044 года. **(ТАСС)**

«СЕВЕРНЫЙ ПОТОК-2» ОСТАЕТСЯ В ПЛАНАХ

Европейские партнеры «Газпрома» по проекту газопровода «Северный поток-2» – Engie, OMV, Shell, Uniper и Wintershall – подтвердили намерение способствовать осуществлению проекта, сообщает «Газпром». В Санкт-Петербурге состоялась встреча участников «Северного потока-2», на которой сторона намеревались обсудить новый способ выполнения проекта. «Газпром» не сообщает об итогах встречи, за исключением того, что все стороны «подтвердили свою позицию способствовать реализации проекта». Компании-партнеры по проекту до конца года выберут новую модель его финансирования, заявил ранее Миллер. Для планирования, строительства и эксплуатации двух ниток морского газопровода «Северный поток-2» создана швейцарская Nord Stream 2 AG. «Газпрому» принадлежит 100% акций этой компании. **(vestifinance.ru)**

«Байтерек»: новые возможности для сотрудничества

Подписано Соглашение о сотрудничестве в сфере содействия экспорту

Астане во вторник в рамках XIII Форума межрегионального сотрудничества Казахстана и России с участием глав государств состоялся бизнес-завтрак с участием представителей бизнес-сообщества двух стран, а также институтов развития.

В ходе встречи предприниматели не только смогли обсудить возможности для расширения сотрудничества, но и стали свидетелями подписания значимого документа – Соглашения о сотрудничестве в сфере содействия экспорту. С казахстанской стороны документ подписал председатель правления АО «НУХ «Байтерек» Ерболат Досаев, с российской – председатель правления Евразийского банка развития (ЕАБР) Дмитрий Панкин.

«Я думаю, что поставленная задача достаточно амбициозная. Сегодня главы государств об этом еще скажут, что на самом деле потенциал огромный, – заявил председатель правления НУХ «Байтерек» Ерболат Досаев. – Сегодня открываются новые возможности, именно не связанные с поддержкой экспорта, продвижением на рынки друг друга, созданием совместных предприятий. Я думаю, что наши партнеры нас поддерживают, и считаю, что наступило хорошее время, для того чтобы применять подходы. Каждый институт, подразделение, которые являются частью холдинга «Байтерек», готовы оказывать любую поддержку, мы открыты. Специальные продукты, наши взаимные кредитные линии и те соглашения, которые мы сегодня подписали, надеюсь, это начало хорошей плодотворной работы».

В плодотворности такого сотрудничества не сомневается и глава ЕАБР Дмитрий Панкин. «У нас достаточно серьезные проекты в разных секторах, мы стараемся сделать более широкую диверсификацию по разным направлениям, потому что для Казахстана очень важна диверсификация экономики, концентрация не только на нефти, газе, природных ресурсах, но и расширение сектора производства», – заявил он.

В рамках соглашения АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» (дочерняя организация холдинга «Байтерек») и ЕАБР будут совместно поддерживать казахстанских экспортеров посредством страхования экспортных рисков товаров, работ и услуг в рамках Евразийского экономического союза и за его пределами. На эти цели ЕАБР выделяет около 100 млн долларов США на финансирование экспортных операций казахстанских производителей.

Также глава холдинга «Байтерек» Ерболат Досаев и генеральный директор Российского экспортного центра Петр Фрадков подписали меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве. В рамках меморандума стороны определили приоритетные секторы промышленности, на развитие которых будут направлены взаимные усилия: производство продуктов питания, агрохимии, производство автотранспортных средств и запасных частей к ним, сельскохозяйственной техники, оборудования для горнодобывающей, нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности, производство строительных материалов, развитие черной и цветной металлургии.

Что мешает привлечению инвестиций в нефтянку РК?

Елена Тумашова

Казахстан сделал ставку на крупные месторождения – Кашаган, Тенгиз, Карачаганак. Мелким и средним уделяется недостаточно внимания. После кризиса 2015 года, когда цены на нефть значительно упали, они оказались в достаточно сложном положении. Между тем именно они в будущем должны будут обеспечивать внутренний рынок сырьем. Именно мелкие и средние месторождения дают больше всего рабочих мест, привлекают местных специалистов и местные нефтесервисные компании, считает Галим Хусаинов, генеральный директор BRB INVEST. По его словам, есть несколько проблем, из-за которых привлечение инвестиций в нефтегазовую отрасль Казахстана затруднено. «Капитал.kz» приводит некоторые из них.

Как обеспечить внутренний рынок?

В Казахстане 50% доходов бюджета формируется за счет поступлений от нефтяного сектора, в этой отрасли задействовано большое количество трудовых ресурсов. «И тем не менее уже третий год мы наблюдаем снижение нефтедобычи в республике: если в пик в 2013 году мы добывали прядка 82 млн тонн нефти, то в этом году ожидаем 75-77 млн тонн. Это значительное снижение. При этом если мы посмотрим на других игроков – те же страны ОПЕК или Россию, – они только наращивают добычу. Это, естественно, вызывает вопрос, почему у нас нефтедобыча падает», – говорит Галим Хусаинов.

Сегодня, поясняет он, две компании – «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» и «Тенгизшевройл» – обеспечивают половину всей добычи Казахстана. Это достаточно много, и это дает риск на одного недропользователя.

В существующих контрактах четко прописывается доля углеводородов, которые поставляются на внешний и на внутренний рынок. Прирост добычи, говорит эксперт, будет осуществляться только за счет крупных компаний, которые на внутренний рынок нефть не поставляют. В будущем это увеличит давление на мелких и средних игроков в плане обеспечения сырьем внутреннего рынка. «Заставить, например, операторов Кашагана или Тенгиза поставлять на внутренний рынок? Я сомневаюсь, что это будет сделано», – обрисовывает перспективы эксперт.

Зачем министерство дублирует банки?

Положение мелких и средних месторождений значительно ухудшилось после введения Закона РК «О недрах и недропользовании» вкупе с мораторием на продажу новых месторождений, продолжает Галим Хусаинов.

Мелкие и средние игроки, поясняет он, не могут привлекать финансирование на международных рынках, они работают либо со стратегическими инвесторами, либо через банки. Но сегодня выставить в качестве залога месторождение очень сложно.

«У нас Минэнерго выступает практически как банк – делает оценку. Но непонятно, для чего. Защита от риска скрытой продажи? Но у нас в этом же законе написано: продажа месторождений возможна только при согласовании с министерством. В любом случае, даже если залог будет реализовываться, он без министерства не продастся. То есть получается двойное согласование одного и того же действия», – поясняет аналитик.

По его мнению, это значительно сокращает инвестиции в регионы, в том числе с внутреннего рынка – от ББУ.

Инвестор заведомо знает

Ряд проблем связан с казахстанским содержанием. В Казахстане, говорит Галим Хусаинов, есть такие месторождения, где заведомо известно, что требование по казахстанскому содержанию не будет выполнено никогда. «Потому что у нас просто нет технологий для осуществления добычи на таких месторождениях. Например, для работ на глубоких скважинах. Понятно, что бурение скважины – это основные затраты на месторождении. Таким образом, инвестор сразу получает большой риск того, что будет потом судиться и платить штрафы», – поясняет Галим Хусаинов.

Другой момент: в контрактах прописывается казсодержание, но при этом в законе о недропользовании введено обязательство закупок товаров, работ и услуг через конкурсы. Конкурс подразумевает, что подрядчик неизвестен. «Когда побеждает иностранная компания, получается, недропользователь автоматически нарушает положение контракта, потому что должен обеспечить казсодержание», – объясняет эксперт.

Он считает, что это та ситуация, когда невозможно влиять на исполнение условий по казсодержанию. «Да, есть нормы, по которым дают привилегии казахстанским компаниям, но прописывать конкретно в контракте обязательства по казсодержанию при ограничении недропользователя в праве выбора подрядчика – достаточно противоречивая позиция», – говорит собеседник.

Государство действует

Магзум Мирзагалиев, вице-министр энергетики РК, выступая на пресс-конференции в рамках нефтегазовой выставки KIOGE-2016, ответил на вопрос о том, что государство делает для решения проблем привлечения инвестиций. Министерство национальной экономики, сказал он, готовит новый объединенный налоговый и таможенный кодекс. «Мы участвуем в рабочей группе, дали ряд предложений, связанных с налогообложением добываемого газа, для улучшения экономики недропользователей. Также от нас поступили предложения, связанные с льготами по новым морским месторождениям – для стимулирования привлечения инвестиций именно в морскую нефтеразведку», – сказал спикер.

Он также напомнил, что игрокам, разрабатывающим низкорентабельные месторождения, государство дает ряд льгот и преференций, в частности пониженную ставку налога на добычу полезных ископаемых. «Порядка 12 компаний, насколько я помню, уже получили льготы, еще несколько предприятий подали заявки», – сообщил вице-министр энергетики.

Чем казахстанский рынок ГСМ интересен «Башнефти»?

Новый старый игрок сменил формат работы

Елена Тумашова

На казахстанский рынок ГСМ присутствие «Башнефти» в качестве мелкооптового поставщика вряд ли окажет существенное влияние – учитывая небольшие объемы поставок (по плану – до 200 тыс. тонн в 2018 году), в то время как потребление на отечественном рынке, скорее всего, будет расти. Такого мнения придерживается нефтегазовый аналитик Камилла Манакова. Она поделилась с «Капитал.kz» мыслями по поводу изменения российским игроком формата работы в Казахстане.

О преимуществах и их противовесах

Российская нефтяная компания «Башнефть» (шестое место по объему добычи, четвертое – по объему первичной переработки на российском рынке) на этой неделе объявила о смене формата в Казахстане. Ранее компания работала здесь как крупнооптовый трейдер (в 2014 году поставила 0,5 млн тонн при объеме потребления на местном рынке 4,2 млн тонн). Теперь же нацелилась на мелкий опт и, более того, на сотрудничество с заправочными станциями под своим товарным знаком (переговоры с собственниками АЗС уже ведутся).

«Привлекательность казахстанского рынка для поставщиков российского бензина заключается в низких акцизах: 10,5 тыс. тенге за тонну в РК по сравнению с 7,4 тыс. рублей за тонну за бензин класса Евро-5 (то есть почти 40 тыс. тенге) и 12,5 тыс. рублей за тонну бензина прочих классов в РФ. Кроме того, при поставке российских нефтепродуктов в страны ТС не взимается таможенная пошлина», – поясняет Камилла Манакова.

В противовес этим плюсам, говорит она, действуют минусы – более высокая стоимость бензина на российском рынке по сравнению с предложением в Казахстане и транспортная составляющая в расходах при поставках в республику. Иллюстрируя второй пункт, эксперт приводит в пример тариф транспортировки с Омского НПЗ «Газпром нефти» – 2,8 тыс. рублей за экспортируемую тонну бензина.

Свободные цены ни при чем

Комментируя для «Капитал.kz» причины смены формата работы с крупного опта на мелкий, Роман Сёмин, директор компании «Башнефть-Азия», пояснил, что это решение принято процессами, происходящими внутри компании. «Принята стратегия развития, согласно которой мелкооптовые продажи по бензинам должны к 2020 году составлять около 80%. Это цель, к которой двигаются все дочерние компании», – рассказал он.

Смысл в том, что мелким и средним АЗС удобнее приобретать нефтепродукты с нефтебазы, которая расположена вблизи сети, и тот объем, который нужен. «Предположим, у вас есть АЗС, вам нужно 60 тонн – вы оплатили 60 тонн и забрали. Нужно еще – еще оплатили и забрали. А не так что сразу покупаете по импортному контракту большое количество и отвлекаете свои денежные ресурсы», – объясняет собеседник.

Отвечая на вопрос о том, не связан ли переход на мелкий опт в Казахстане с тем, что в республике отпустили розничные цены на бензин и дизтоплиро в свободное плавание, Роман Сёмин сказал, что это просто совпадение.

Цель – тысяча АЗС

«В целом конечная цель «Башнефти», по видимому, именно выход на розничный рынок в Казахстане», – комментирует Камилла Манакова.

Она приводит факты из истории компании. В 2010 году «Башнефть» начала реализацию джобберской программы, предполагающей долгосрочное сотрудничество с независимыми владельцами сетей АЗС. В результате развила региональную объединую сеть, повысила узнаваемость бренда и получила возможность последующего приобретения эффективных розничных сетей. В 2013 году «Башнефть» перешла от джобберской программы к программе франчайзинга, в рамках которой партнерские компании используют товарный знак «Башнефти».

На пресс-конференции, посвященной смене формата на казахстанском рынке, представители компании рассказали, что в России сейчас работает более 570 АЗС, через которые происходят розничные продажи компании, мелкооптовая торговля осуществляется примерно в 30 крупных городах.

«Как следует из стратегии развития компании (программы повышения эффективности Downstream, в частности), к 2020 году «Башнефть» планирует нарастить количество собственных АЗС до 1 тыс., то есть практически удвоить текущее количество, завершить программу ребрендинга и нарастить более маржинальные каналы реализации мелкого опта», – говорит Камилла Манакова.

Казахстанский рынок, поясняет она, удобен для компании с точки зрения многих факторов – налогового режима, географической близости, налаженной инфраструктуры, спроса на высококачественное топливо.

До Алматы, не дальше

В настоящее время «Башнефть» уже осуществляет реализацию с нефтебаз в Петропавловске и Костанае – 7 тыс. тонн в сентябре. Планы на октябрь – начать реализацию с нефтебаз в Астане, Алматы, Актобе. Далее – Караганда, Усть-Каменогорск и Темиртау. До конца 2016 года компания нацелилась продавать мелким оптом 10 тыс. тонн в месяц, в 2017 году общий годовой объем реализации должен составить 160 тыс. тонн.

То, что «Башнефть» начала с северных и северо-западных регионов, объясняется географическим расположением (НПЗ компании находится в Уфе). Говоря о том, намерена ли компания везти топливо в южные регионы, где потребление традиционно высоко, Роман Сёмин отметил, что надо смотреть, помимо объемов, на логистику. «По логистике максимум – это Алматы, везти топливо в Шымкент смысла нет. Тем более там свой завод (Шымкентский НПЗ, – прим. ред.)», – сказал спикер.

В Казахстане одной из проблем топливного рынка считалось большое количество посредников между производителями и конечными потребителями. «Мы стараемся заключать договоры непосредственно с конечными покупателями – мелкими АЗС, сельхозпроизводителями, промышленными предприятиями», – рассказал представитель компании. Он оценил казахстанское законодательство в этом вопросе как более продвинутое в сравнении с российским: в Казахстане законодательно закреплено количество посредников между производителем и конечным потребителем – не более двух, в России же их «может быть сколько угодно».

Экспортное движение

Преимуществом бензина «Башнефти» на казахстанском рынке является его качество, продолжает Камилла Манакова. Отечественное НПЗ пока не могут предложить казахстанским потребителям топливо стандарта Евро-5, а обращение на территории Казахстана топлива класса Евро-2 и Евро-3 техрегламентом Таможенного союза (ТС) разрешено до 2018 года.

«Стоит отметить, что приоритетное направление экспорта нефтепродуктов (более 95%) для «Башнефти» – это страны, не входящие в Таможенный союз», – говорит эксперт. Между тем, приводит она данные из отчета компании за 2015 год, экспортные поставки нефтепродуктов в страны ТС у этого игрока снижаются: 0,7 млн тонн в 2013 году, 0,6 млн тонн – в 2014 году и 0,4 млн тонн – в 2015 году.

«Таким образом, в отношении казахстанского рынка сбыта «Башнефть» планомерно движется от количества к качеству», – заключает аналитик.

Как Казахстан обретал финансовую независимость

Интервью главного бухгалтера страны 1990-2000-х годов

Ольга Фоминских

Казахстанская экономика, как, впрочем, и вся банковская система прошла достаточно сложный период в своем развитии. И понятно, что за всей этой работой стояли реальные люди. В этом году свой 70-летний юбилей отмечает Наиля Абдулина, которая посвятила больше 50 лет работе в банковском секторе страны. Корреспондент «Капитал.kz» попросил ее рассказать о том, какими были те, лихие 90-е, время становления независимого Казахстана.

О работе в Нацбанке. «В этом году будет 51 год, как я работаю в банковской системе Казахстана. В моей трудовой книжке числятся три места работы: Госбанк КазССР, Национальный банк Республики Казахстан и Народный банк. Большую часть жизни, более 40 лет, я проработала в Госбанке КазССР и Нацбанке. Я застала большие изменения, которые произошли в стране после распада СССР. Поэтому Национальный банк для меня, безусловно, дорог. Когда в 2005 году я вышла на пенсию, через 10 дней меня пригласил работать в Народный банк Григорий Марченко. Я решила: года два поработаю и уйду, но все получилось иначе. Я и сегодня еще являюсь советником председателя правления Народного банка.

Оплата счетов. 1991 год, когда произошел распад Советского Союза, а все государства стали независимыми, был, наверное, самым сложным. Сразу после распада Центробанк России открыл корреспондентский счет, через который должны были осуществляться все оплаты стран бывшего Союза. И если раньше мы, по сути, были лишь филиалом Центробанка, то в один момент стали самостоятельным институтом, который должен был продить все оплаты. Представьте, как это было тяжело для всех республик. Никто не знал, как проводить эти операции. А ведь нужно было оплачивать все – зерно, сахар, минеральные удобрения, бензин – в общем, все товары, которые поступали к нам из соседних стран. В том здании, где сейчас располагается Нацбанк, нам выделили весь 3 этаж. Нам срочно пришлось набирать людей с улицы, которые только закончили вузы. Я смеюсь, что у меня в бухгалтерии, кроме гинеколога и стоматолога, были все специальности. В итоге с командой из 100 бухгалтеров мы стали создавать свою автоматизированную программу, с помощью которой начали готовить платежи. У нас люди в тот момент работали по 20 часов в сутки. Ночами готовили платежные документы, днем паковали все в мешки и их отправляли в Москву, в надежде, что дальше там распределят по городам. И тут нас вызывают на совещание к премьер-министру, и выясняется, что все министерства жалуются, что платежи не прошли. А, значит, никто товар получить не может, все внешнеторговые операции остановились. Страна, по сути, осталась без основных товаров, которые импортировались из союзных республик. Экстренно мы направили десять человек в Москву, которые уже дальше самостоятельно распределяли все эти платежи и направляли по городам бывшего Союза. Вот так мы наладили безналичные платежи между государствами, но еще предстояло решить вопрос с наличностью.

Переход на тенге. Как вы знаете, из всех стран бывшего Союза Казахстан последним переходил на национальную валюту. Вспоминаю, как-то мы поехали с правительственной делегацией в Москву, чтобы попросить наличные рубли и выплатить зарплату населению. Конечно, Россия всегда шла навстречу и давала наличку. Но уже в тот момент мы готовились печатать свои деньги.

Вопрос о переходе на собственную национальную валюту обсуждался на совещании в Алматы, где присутствовало все руководство страны, в том числе Сергей Терещенко (премьер-министр РК 1991-1994 гг., – прим. авт.). Перед нами была поставлена задача быстро ввести новую валюту и собрать российские рубли. Я, как сотрудник Нацбанка, полностью готовила информацию о том, как будут упаковываться тенге, как они будут доставляться в банки, как будут изыматься рубли. И это очень важно, потому что эти деньги принадлежали России, и их нужно было непременно вернуть.

На совещании обсуждался и срок введения новой валюты. Изначально планировалось провести обмен 1 ноября, но я попросила перенести эту дату на 15 ноября. Поскольку я, как бухгалтер, понимала, что именно на 1 число приходится выплата заработной платы в бюджетных организациях, компании должны закрыть свои отчеты, и раньше 15-го числа Казахстан не будет готов перейти к новой валюте. В итоге все члены совещания согласились, и было принято решение – ввести новую валюту с 15 ноября. Я так билась за это 15-е число, что, когда мы с председателем вышли с совещания, он меня пожурил и сказал, что не надо было спорить.

Как возвращали деньги России. Когда все рубли были собраны, их нужно было вернуть России. Ведь это был внешний долг перед Россией. Мы вели учет, сколько получили наличности от России, сколько вернули ветхими, сколько составил переток между странами. И в эти 10 дней нам нужно было свести все эти данные. В итоге начали отправлять рубли в Россию, но там быстро поняли, что задолжутся от этих денег, и попросили уничтожать эти деньги у себя в присутствии комиссии с российской стороны. В итоге сожгли рубли в доменных печах, а все монеты вывезли.

Внешний долг. Следующим этапом нужно было свести внешний долг Казахстана с другими государствами. Наши бухгалтеры выезжали в страны вместе со специально созданной комиссией, выверяли внешний и внутренний долги и готовили проект договора. Это тоже большая работа, которую нужно было закончить до конца года.

О назначении. Когда внедряли тенге, я работала главным бухгалтером в Нацбанке, позже я стала заместителем председателя НБ РК. Но прежде мне удалось поработать в банковском надзоре, правда, недобровольно. Как-то Ораз Алиевич Жандосов (экс-глава Нацбанка – 1996-1998 гг., – прим. авт.) попросил меня на один год возглавить департамент банковского надзора. «Что я так плохо работала в бухгалтерском департаменте?» – спросила я у него. На что он ответил, что кроме меня никто с этим не разберется.

Ровно через год Ораз Алиевич ушел в правительство. «Теперь на всю жизнь останусь в банковском надзоре», – подумала я тогда. Но буквально через год меня вызвали к президенту. Нурсултан Абишевич пригласил меня в свой кабинет и сказал, что назначает заместителем председателя Нацбанка. А я сижу напротив него и не решаюсь задать вопросы. Он как чувствует, говорит: «Я вижу, вас что-то волнует, спрашивайте». Я собралась с силами и задала сразу три вопроса: «Почему вы решили назначить меня? Я женщина и мне уже давно не 35 лет (потому что в тот период на руководящие государственные позиции назначали в основном молодых мужчин), и я не знаю ни одного иностранного языка. На что получила следующие ответы: «Да, стране нужны молодые руководители, которые смотрят по-новому и смогут построить рыночные отношения. Но вместе с молодежью должны работать опытные специалисты, которые будут помогать молодым и давать правильные советы. И нужны не только руководители со знанием иностранных языков, но и грамотные специалисты, владеющие казахским и русским. А то, что вы женщина – очень хорошо, вы – мать и так же, как мир в семье, будете хранить государственные деньги, помогать молодым и контролировать финансы».

Наиля Курманбековна Абдулина родилась 10 октября 1946 года. Свою карьеру начала в должности бухгалтера в Луговском отделении Жамбылской области Госбанка СССР, в 1991 году трудилась заместителем главного бухгалтера Казахского республиканского банка Госбанка СССР. С 1991 года в течение 7 лет занимала руководящие должности в Национальном банке РК – главного бухгалтера, директора департамента бухучета и бюджета, директора департамента банковского надзора. С 1998 по 2005 годы была заместителем председателя правления Национального банка РК, с 2005 по 2011 годы – заместителем председателя правления Народного банка Казахстана. С ноября 2011 года по настоящее время является советником председателя правления Народного банка. Принимала активное участие в написании законов о Национальном банке, банках, страховых компаниях, разрабатывала нормативы и правовые акты по бухгалтерскому и банковскому надзору. Проводила семинары и читала лекции по международным стандартам бухучета (МСФО) и управленческому учету. Занималась внедрением плана счетов МСФО в банковской, страховой, пенсионной системах Казахстана. Награждена значком «Отличник Госбанка», орденом «Курмет», нагрудным знаком «Заслуженный работник Национального банка Республики Казахстан», почетным званием «Казастанның еңбек сіңірген қайраткері», орденом «Парасат», медалью «Заслуженный финансист» Ассоциации финансистов Казахстана, медалью Национального банка за заслуги в развитии банковской системы в связи с 20-летием введения тенге.

О банках 1990-х годов. Если вспомнить, то где-то в 1993 году в Казахстане было порядка 300 банков. Многие тогда почувствовали независимость от Центрального банка и начали создавать карманные банки. Конечно, те, кто имел деньги. Но банковская система была не готова, не было автоматизации и плюс не хватало специалистов, знающих банковское дело. Это были сложные времена для банковской системы. Акционеры творили, что хотели. В первые годы банки навыдавали кредитов, начислили сумасшедшие проценты, получили прибыль, а акционеры стали ее забирать, а провизии не начислили. Тогда кредиты выдавались под немыслимые проценты, которые доходили до 300% вместе со штрафами, пеней. Но через 2-3 года ситуация усугубилась, когда у населения не было денег возвращать эти кредиты. В результате у банков вся депозитная база была исчерпана, они не могли вернуть депозиты, потому что им не вернули кредит. Ситуация в экономике начала ухудшаться, инфляция росла. В итоге к нам в Нацбанк приходили владельцы этих банков и просили закрыть их бизнес, потому что не могли платить по долгам. Нацбанку было очень сложно работать с такими банкротами. Председатели, иногда они заходили в банк для составления баланса – учитывали вклады и кредиты, но многие документы просто не могли найти, потому что их уничтожали. И вот банки начали банкротиться, но люди, которые ими владели или управляли, уходили себе спокойно в другие финансовые институты. Это большая проблема. Нужно было ввести банкротства, где гарантия, что не доведут до такого состояния и другой?

После этого Нацбанк стал внедрять пруденциальные нормативы, внесли изменение в закон, автоматизировали процессы предоставления информации. Очень большую помощь в этом оказал Международный валютный фонд. Да и сами банки поняли, что нужно объединяться, укрупняться. Банки стали более цивилизованно развиваться, внедрять систему внутреннего аудита и риск-менеджмент, создавать резервы. И, конечно, со временем финансовые институты начали внедрять международные стандарты.

Сегодня банки – это крупные игроки с автоматизированным бухучетом, риск-менеджментом, внутренним и внешним аудитом. Очень высок уровень банковского менеджмента. Банки стали цивилизованными, идут по пути внедрения международных стандартов. К тому же если в 1990-х банки недостаточно прислушивались к Нацбанку, сегодня культура работы этих институтов находится на высоком уровне.

Да, возможно, сегодня в банках тяжело работать, но очень интересно. Я люблю не только бухучет, но и всю банковскую систему, потому что здесь все выстраивается процедурно.

От редакции. Это лишь небольшая часть того, как Казахстан пришел к независимости, создавая собственную финансовую систему, которая сегодня включает и банки, и страховые компании, и инвестиционные компании, а регулирует их Национальный банк страны. «Мне предлагали написать книгу», – улыбаясь, рассказала Наиля Курманбековна. «Непременно, иначе экономическая история так и останется под грифом «секретно», – ответила я. Очевидно, что за 25 лет экономика страны прошла огромный путь и за каждым шагом стояли реальные люди. «Капитал.kz» присоединяется к поздравлениям от Народного банка и поздравляет Наилю Курманбековну с предстоящим юбилеем.

Отказ от страховки не всегда удешевит кредит

Анна Видянова

Многие банки при предоставлении беззалоговых займов теперь не требуют от заемщика приобретения страховки. Этот тренд наблюдается уже более года, и частично он затронул автокредиты и ипотеку. Можно было бы предположить, что за счет этого кредиты стали дешевле. Впрочем, как считают страховщики, многие банки закладывают в процентную ставку по займу свои риски, которые они ранее нивелировали за счет страховки. Корреспондент делового издания «Капитал.kz» выяснил, могут ли банки отказать в выдаче кредита, если заемщик не захочет приобрести страховку.

Более года банки при оформлении необеспеченных займов не требуют от заемщика оформления страховок. По информации call-центров банков, при выдаче беззалогового кредита за страховку не нужно будет переплачивать в Казкоммерцбанке, Народном банке, Цеснабанке, ДБ «Сбербанке», Банке ЦентрКредит, Kaspi bank, Forte Bank. Напомним, ранее заемщику при оформлении экспресс-кредита нужно было приобретение полис страхования от несчастного случая или полис по страхованию жизни. Как считают страховщики, банки стали отказываться от таких полисов из-за обострившейся конкуренции. Впрочем, по их мнению, после отказа от страховок кредиты не стали заметно дешеветь.

«Частично затраты по страхованию заемщика от несчастного случая при экспресс-займах банки закладывают в процентную ставку по кредиту – это доли процента. Тем не менее в годовом выражении страховые суммы могут быть существенными», – считает председатель правления СК «Коммеск-Омір» Олег Ханин.

Исполнительный директор СК «Евразия» Шакир Иминов также считает, что при отказе заемщика от страховки банки закладывают цену полиса в процент по кредиту. «Обычно процентная ставка по автокредитам без страховки автокаско на порядок выше, чем с ней. Получается, что никакой выгоды не будет, если заемщик отдаст сэкономленные на страховке деньги банку, чтобы минимизировать его риски», – отмечает он.

Ипотечникам придется покупать страховку

При залоговом кредитовании многие банки обязывают заемщика приобретать страховой полис. Например, при оформлении ипотеки и автокредитов. Из семи банков – лидеров по активам в пяти сообщили, что при оформлении ипотеки заемщику необходимо приобрести полис, чтобы застраховать приобретаемую недвижимость. Такую информацию предоставили в call-центрах Цеснабанка, Банка ЦентрКредит, АТФБанка, Евразийского банка, Bank RBK. В ДБ «Сбербанке» уточнили, что расходы по страхованию берет на себя банк. В Народном банке сообщили, что заемщик «не оплачивает страховку».

На рынке стоимость страхования залоговой недвижимости варьируется от 0,2% до 0,4% от суммы кредита. Как пояснили в call-центре Цеснабанка, при оформлении ипотеки страхование приобретаемой квартиры будет стоить 0,2% от суммы кредита. Оператор call-центра подчеркнул, что ежегодно сумма страховки будет уменьшаться, так как за счет погашения кредита сумма основного долга будет снижаться. В Евразийском банке пояснили, что страхование недвижимости обойдется в 0,4% от суммы кредита. «Страховку от несчастного случая заемщик может приобрести по желанию», – пояснили в call-центре банка.

«Страховка – это выгодно»

Большинство банков при оформлении автокредитов требуют, чтобы заемщики страховали приобретаемое в кредит авто. Шакир Иминов уточняет, что подавляющее большинство банков не выдают кредиты и даже не принимают на рассмотрение заявку на их получение, если нет страховки.

Он обращает внимание и на определенные выгоды, которые появляются у заемщика после приобретения страховки. «При наступлении страхового случая заемщику возместят убыток и он сможет произвести за эти деньги ремонт приобретенного авто. Если такое событие произойдет без страховки, все расходы должен будет нести заемщик. При этом платежи банку никто не отменял – стоимость машины клиенту все равно придется возместить, даже если ее угонят или она будет полностью уничтожена», – уточняет Шакир Иминов.

Без страховки банк может не выдать кредит

Как подчеркивает Олег Ханин, заемщик имеет право отказаться от страховки при оформлении кредита. «Но если политикой банка в области кредитования предусмотрено страхование обеспечения по займу, то банк может отказать ему в кредите. Также договором банковского займа на заемщика не может быть возложена обязанность страховать свою жизнь или здоровье», – уточняет страховщик.

В СК «Евразия» подчеркивают, что при отказе заемщика приобретать полис при оформлении кредита заемщику нужно быть готовым к определенным последствиям. «Например, банк может повысить процентную ставку по кредиту, выдать заем на меньший срок, увеличить размер первоначального взноса по кредиту или увеличить количество документов, которые бы подтвердили платежеспособность клиента и его возможность погашать свои обязательства», – завершает страховщик.

К слову, в call-центрах многих банков, к которым обратился корреспондент «Капитал.kz», сообщили, что банки могут отказать в выдаче займа. При этом возврат стоимости страховки производится пропорционально времени, в течение которого действовало страхование за минусом расходов на ведение дела в размере 20% от страховой суммы», – пояснили в Евразийском банке.

В банках уточнили, что изъять часть затрат по страховке при досрочном погашении кредита можно и по залоговым займам. К примеру, взяв кредит на 10 лет и досрочно погасив его через 7 лет, заемщик может вернуть сумму страховки за оставшиеся три года. Если сумма кредита исчисляется миллионами, то сумма страховки, которую выплатит банк при досрочном погашении, может быть ощутимой.

Аффилированность пока есть

Все страховщики в беседе с корреспондентом «Капитал.kz» подчеркивают, что по законодательству при получении кредита каждый заемщик вправе выбрать любую страховую компанию, у которой он готов приобрести страховку. Но, как выяснилось, не все банки придерживаются этого правила. При обзвоне call-центров топ-10 банков по активам оказалось, что некоторые из них имеют определенные списки страховых компаний, с которыми они работают. Хотя на деле этот список не должен ограничиваться тремя или пятью страховщиками.

«Чаще всего право выбирать компанию для покупки полиса остается за банком, и клиенту при

Строительство объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта – основное направление социальной программы КПО

Олег Ни

Реализация социальных проектов входит в ключевые приоритеты компании «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.». С 1998 года история Приуралья неразрывно связана со строительством востребованных объектов, выполненным на уровне мировых стандартов качества. Ежегодно на реализацию социальных проектов выделяется 20 миллионов долларов, в общей сложности на реализацию социальных проектов в Приуралье консорциумом «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» выделено более 300 млн долларов.

Как известно, основным направлением социальной программы КПО является строительство объектов здравоохранения, образования, культуры и спорта. Причем на средства консорциума не просто строятся детские сады, школы и больницы, а проводится их полное оснащение самым современным оборудованием, мебелью, оргтехникой и учебными пособиями.

«В результате тесного взаимодействия консорциума с акиматом ЗКО и ТОО PSA инвестиции Карачаганака положительным образом сказались на социальном переустройстве области», – говорит заместитель генерального директора КПО Марат Каримов.

В строительстве задействованы только казахстанские подрядчики. Возводятся новые школы, детские сады и дома культуры, спортивные учреждения, ремонтируются дороги и инженерные сети. На республиканском конкурсе по социальной ответственности бизнеса КПО дважды была удостоена награды «Золотой Парыз», а также получила награду «Серебряный Парыз» в номинации «Лучший социальный проект».

Перечень проектов определяется совместно с местной исполнительной властью, что позволяет решать самые актуальные и насущные проблемы. В этом году в северо-восточной части Уральска, где расположены быстрорастущие микрорайоны, открылась площадь, ставшая центром нового города. Именно на ней находятся несколько объектов, построенных на средства КПО по индивидуальным архитектурным проектам. Они стали визитной карточкой и украшением города.

Завершаются работы по строительству дворца молодежи и школьников. Это будет, действительно, дворец, в котором предусмотрено все для занятий и отдыха молодого поколения. Он состоит из нескольких блоков общей площадью более полутора тысяч квадратных метров. Его возведение доверено строительной компании «Альтаир», которая сотрудничает с КПО уже 17 лет.

Как рассказал ее директор Сергей Потиченко, во дворце расположены спортивный зал, легкоатлетический манеж, каток с искусственным льдом, бассейн, планетарий, интернет-центр, фотостудия, электронный тир, зимний сад, студия хореографии, помещения для кружковых занятий. Недавно принято решение открыть здесь центр бокса имени Данияра Елеусинова, завоевавшего на Олимпийских играх в Рио-де-Жанейро титул чемпиона. Сейчас ведется монтаж оборудования. И хотя срок сдачи дворца в эксплуатацию намечен на конец года, строители планируют завершить работы в ближайшее время. Здесь же, на новой площади, расположен дом торжественных событий, выполненный также в дворцовом стиле. Он красив и внутри, и снаружи. Купол и округлая форма фасада символизируют юрту. Население города растет. Поэтому уральский ЗАГС уже давно стал тесен молодоженам. По словам строителей, возводить новый было непросто, поскольку полностью исключалось применение типовых решений и в конструкции, и в отделке. Но они отлично справились с поставленной задачей. Сейчас здесь не только регистрируются браки, но и проводятся многие значимые события и заседания.

Неподалеку от дома торжественных событий расположен центр культуры и искусства им. Кадыра Мырза Али. Он также построен на средства КПО. Весь его облик, великолепие отделки настраивают на встречу с прекрасным. В нем расположены кинконцертный и конференц-залы, библиотека, книгохранилище. В читальном зале установлено оборудование для проведения лекций и конференций. Для мероприятий под открытым небом предназначен амфитеатр, рассчитанный более чем на тысячу мест. Центральное место занимает музей Кадыра Мырза Али. В экспозиции – его личные вещи, награды, библиотека, фотографии. Более 300 бесценных экспонатов рассказывают о жизни и творчестве поэта, произведения которого любимы и известны далеко за пределами Казахстана. В центре проводятся различные выставки, концерты, встречи с известными людьми, литераторами и композиторами.

Уральцы гордятся еще одним проектом КПО, расположенным в этом же районе. Это теннисный корт, который стал самым крупным спортивным объектом в регионе. Комплекс объединяет четыре закрытых и столько же открытых кортов. Зона отдыха, баскетбольная, волейбольная и детская площадки, озеленение с автоматической системой полива – все также соответствует международным стандартам. Качество, соблюдение сроков и неукоснительное следование нормам и правилам техники безопасности – обязательные требования, которые заказчик предъявляет к строителям.

Консорциумом «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» профинансировано строительство нескольких школ в Уральске и в районах области. В прошлом году на средства КПО построено и отремонтировано 5 средних школ на общую сумму 19,25 млн долларов. Возведение объектов образования продолжается и в этом году.

В этом году были выделены средства на капитальный ремонт двух школ – в селе Уялы Бокейординского района и в Уральске. Как рассказала директор уральской средней школы № 2 Алима Турегалиева, от прежней школы, которая не ремонтировалась несколько десятилетий, остались только стены. Все остальное строители заменили. Компания «Домостроитель» сдержала слово и, несмотря на солидный объем работ, уложилась в минимальные сроки. От начала и до конца ремонта родительский комитет и педагоги контролировали качество работ и остались им вполне довольны. Обновленная школа оснащена новым оборудованием. В такой школе, считает директор, просто невозможно учиться плохо. Алима Турегалиева благодарна местным властям, строителям и, конечно, инвесторам, подарившим ребятам практически новое здание. В нем размещены также группы предшкольной подготовки и мини-центр для малышей.

КПО профинансирован проект строительства пешеходного моста в Уральском городском парке, шагнувшего на другой берег реки Чаган, где также на средства инвесторов Карачаганака оборудуется дополнительная зона отдыха. Создаются также условия для занятий спортом, прокладываются велосипедные дорожки, причем отдельно для взрослых и для детей.

Одна из наиболее актуальных проблем региона – состояние дорог. Она решается в том числе и при содействии КПО. В этом году на прокладке и ремонте дорог в Уральске работают несколько строительных компаний, финансируемых консорциумом. Комплексный ремонт выполнен на одной из центральных улиц – проспекте Евразия. Сначала была проведена реконструкция пролегающего под автотрассой канализационного коллектора, затем замена инженерных сетей. И только потом уложено новое дорожное полотно. Сейчас завершаются последние работы, устройство обочин и укладка бордюров.

На средства КПО ремонтируются дороги и в Бурлинском районе. К слову, на реализацию социальных проектов в этом районе, на территории которого находится Карачаганак, в течение трех лет дополнительно выделяется 10 млн долларов в год. Прошедшим летом ко Дню рождения столицы в поселке Бурлин был открыт детский сад на 140 мест. В городе Аксай, который является административным центром и района, и месторождения, ведется строительство физкультурно-оздоровительного комплекса, дорог, ремонт спортивного клуба «Сарыарка» и строительство автономной котельной, которая будет обеспечивать теплом сразу два микрорайона. Проектом предусмотрена прокладка подводящего газопровода, водопроводных и канализационных сетей. Сдача котельной в эксплуатацию состоится в этом году. Сверх предусмотренных Окончательным соглашением по разделу продукции сумм выделено финансирование для ремонта почти сорокакилометрового отрезка дороги, соединяющего город Аксай с поселком Бурлин. Здесь также под самым тщательным контролем находится качество работ.

«Выбирая подрядчиков, мы придерживаемся принципов поддержки местных производителей и увеличения казахстанского содержания, – рассказывает менеджер по социальным проектам КПО Самат Сарсенгалиев. – Со строительными подразделениями подрядчиков взаимоотношения, которые развиваются в духе взаимопонимания. Качественные параметры должны соблюдаться и в процессе проектирования, и во время строительных работ. Следим за тем, чтобы в обязательном порядке применялись качественные материалы. Причем предпочтение также отдается казахстанским».

Национализация кадров является важным структурным звеном в создании экономического наследия КПО. Ее цели – максимальное увеличение возможностей трудоустройства для местного населения и инвестирование в профессиональное развитие казахстанских сотрудников компании.

Вся эта работа соответствует задачам, которые ставит глава государства в Послании народу Казахстана, выделяя в числе приоритетов качественный рост человеческого капитала.

Доходы Подземелья. Как алматинское метро сводит дебет с кредитом?

Гаухар Ануарбек

Алматинская подземка – самый крупный объект 2012 года. Тогда по актам приемки стоимость метро достигла 165 млрд 900 млн тенге. И уже в первый год работы метро «накатало» убыток в $18 млн. Сегодня дела идут немногим, отмечают в администрации метрополитена. Ежедневный пассажиропоток составляет свыше 40 тыс. человек. Однако о большой прибыли по-прежнему говорить не приходится.

Корреспондент делового еженедельника «Капитал.kz» заглянул в бюджет алматинского метро и подвел итоги четырехлетней работы вместе с главным инженером коммунального государственного предприятия г. Алматы «Метрополитен» Нургали Усеновым.

- Нургали Мамыраевич, 47 тыс. человек в сутки перевозит метро. Это много или мало, на ваш взгляд? Достаточный показатель для города-миллионника?

- Понятно, что спасти от транспортного коллапса город мы пока не можем, хотя ежедневно разгружаем наземный общественный транспорт, на мой взгляд, ощутимо. За весь 2015 год, к примеру, на метро мы перевезли более 10 миллионов пассажиров. Вроде солидная цифра. Но это всего лишь 4,3% от пассажиропотока всего наземного общественного транспорта. Конечно, это очень мало. В дальнейшем мы ожидаем увеличения этого показателя. В июне прошлого года, отмечу, уже начата работа по строительству двух станций – «Сары-Арка» и «Достык». На эти объекты мы возлагаем большие надежды, по нашим подсчетам, при вводе в эксплуатацию данных станций прогнозируемый пассажиропоток составит 87 тыс. человек в сутки. А в ближайшей перспективе количество станций будет увеличиваться. На подходе еще четыре – до микрорайона «Калкаман» и автовокзала «Западный». Таким образом, в ближайшие пять лет общая доля цепочек ок в метро вырастет до 10-15%. По крайней мере мы очень на это надеемся.

- Серьезный скачок, более чем в три раза…

- Да, и он возможен. Конечно, при условии ввода четырех станций в ближайшую пятилетку.

- Нургали Мамыраевич, теперь о делах финансовых. В первый год работы сумма убытков метро Алматы составила 18 миллионов долларов. Удалось справиться с этим по-настоящему пугающим показателем?

- Могу пройтись по совсем свежим данным. По результатам работы метро в последние 8 месяцев, услугами подземки воспользовались 11 млн 960 тыс. человек. Это на 20% больше в сравнении с аналогичным периодом 2015 года. Доход от перевозки получен в размере 745 млн 424 тыс. тенге. Опять же в сравнении с аналогичным периодом прошлого года рост составил свыше 6%. Добавлю, что на сегодняшний день тариф на оплату проезда в метро установлен местным исполнительным органом и равняется 80 тенге – для взрослых, и 40 тенге – для детей до 14 лет. Данный уровень тарифа не покрывает полностью эксплуатационные расходы метрополитена. Поэтому в целях эффективной работы метро из местного бюджета выделяются субсидии в сумме 3 млрд 959 млн 602 тыс. тенге. Эти деньги покрывают 80% наших расходов. 20% мы обеспечиваем за счет доходов, полученных от перевозки пассажиров.

- То есть о самоокупаемости речи быть не может?

- Наше предприятие изначально являлось и является планово-убыточным. Соответственно, в данный момент мы в принципе не можем говорить о какой-либо прибыльности. В дальнейшем, когда мы построим новые станции, будем развивать метро – к этому мы стремимся – возможно, наши доходы будут значительно выше, и мы сможем хотя бы приблизиться к самоокупаемости.

- А в чем, на ваш взгляд, здесь дело? В том, что недостаточный пассажиропоток или проблема в низком тарифе?

- Здесь имеют значение оба данных вопроса. Бесспорно, проблемы есть – и в том, что еще малое количество алматинцев пользуется метрополитеном, и общественным транспортом в принципе, плюс низкий тариф. Мы подсчитали, что себестоимость одной поездки в этом году составляет 883 тенге без учета НДС. В прошлом году этот показатель равнялся 993 тенге. Снизилась цифра за счет того, что в прошлом году мы ввели две станции – «Сайран» и «Москва», увеличился пассажиропоток, и за счет этого удалось достичь такого результата. Другими словами, нужно набраться терпения, и я уверен, со временем алматинское метро сможет показать определенный финансовый успех.

- Что касается затрат метрополитена. Какие главные расходы сегодня у городской подземки?

- Основные расходы метрополитена на сегодня – это заработная плата работников, коммунальные услуги, в том числе электроэнергия, материальные затраты, а именно расходы для конкретной эксплуатации метро – ежедневные ГСМ, сырье, амортизация основных средств и нематериальных активов, прочие услуги, которые оказывают сторонние организации для технической поддержки и ремонта. Плюс налоги, различные сборы. Вот на эти цели производятся траты в первую очередь.

- Как вы обеспечиваете безопасность?

- Метрополитен был открыт 1 декабря 2011 года и сегодня является самым современным метро в СНГ по всем техническим параметрам. Что такое безопасность алматинского метро? Это применение сейсмостойких тоннельных конструкций, новейших технологий, в целом метро оснащено более 25 системами безопасности. Составы вагонов, которые эксплуатируются сейчас в метро, имеют сквозной проход между вагонами. Это является одним из основных критериев современного метро, что обеспечивает удобство и безопасность пассажиров. Вагоны также все оснащены видеонаблюдением с записывающим устройством, со сроком хранения информации до 7 суток. Имеются кондиционеры. На каждой станции установлены 25-30 камер видеонаблюдения также с записывающими аппаратами. Работают дежурные по станциям, дежурные по эскалаторам, они на рабочих местах ведут наблюдение и контролируют ситуацию по всему метро.

- Текущий год не стал исключением в плане определенных стрессов, встряхов, назовем их так, для алматинского метро. Я сейчас говорю о нередких случаях ложных вызовов о заложенных бомбах, о ливнях, их последствиях, которые особенно стали масштабными в этом году. Как реагируете на подобного рода ЧП?

- Да, всем известно, что такие нестандартные ситуации в этом году были. Но все они разрешаются оперативно. У нас уже отработаны и разработаны инструкции – кто, когда, в каких случаях и как действует. Каждый работник службы знает свои обязанности и своевременно предпринимает определенные действия для разрешения подобных ЧП. Кроме того, мы и в ночное, и в дневное время проводим учения силами службы метрополитена, а также совместно с городскими спецслужбами. Обучаем наших сотрудников взаимодействию с другими специалистами и объясняем на практике, как вести себя в аналогичных ситуациях.

- И все-таки давайте рассмотрим случаи затопления после ливневых дождей. Каким был алгоритм действий сотрудников метро?

- В этом году такая ситуация возникла не в первый раз. И речь идет не только о метро. Все подземные дороги были затоплены, как вы знаете, все подземные пешеходные переходы. Когда поступает сигнал, мы выезжаем на место. Уже там понимаем – если что-то зависит от нас, быстро принимаем решение. Если от других служб города – сообщаем им, чтобы они своевременно предприняли меры. Но я вот что хочу объяснить. У нас на входах предусмотрены дренажные системы. В случае затопления или попадания воды на наши объекты автоматически включаются насосы, которые откачивают воду на поверхность. То, что казахстанцы видели в интернете, все эти затопленные подземки, это совсем не значит, что точно такая же картина была в метро. Мы с данной проблемой не раз справлялись, и в этот раз тоже не возникло проблем. Своевременно отреагировали, откачали воду на стадии ее попадания на вход станции. Никакого ущерба у нас не было. Помогли насосы. И потом, многое зависит от материалов конструкций. Пол, стены – все в метро изготовлено из гранита. А это устойчивый материал.

- Нургали Мамыраевич, вопрос опять же популярности метро. Мы очень часто читаем новости, особенно в западных СМИ, о том, что очередной олигарх, кинозвезда или крупный политик был замечен в вагоне метро в простеньком костюмчике и свежей прессой в руках. Как вы считаете, когда мы сможем переломить нашу ментальность, когда сможем убедить казахстанца, что, имея возможность ездить на роскошном авто, будет правильнее проехаться в метро?

- Как мне кажется, для этого руководство нашего города сейчас предпринимает все меры. Для того чтобы были все условия, при которых горожанин примет решение пересесть с личного транспорта на общественный. Алматинцы должны понять со временем, что это единственное решение ситуации, которая на сегодняшний день сложилась на дорогах города. Непрерывно продолжается строительство новых станций метро, закупаются новые автобусы, троллейбусы. Все это создает условия качественной перевозки пассажиров. И думаю, что, оценив это, в ближайшем будущем определенная категория жителей Алматы пересядет на общественный транспорт, в том числе на метро.

- Вы сами как часто пользуетесь метро? И в каких целях? Больше по долгу службы, наверное?

- Я передвигаюсь по городу на метро и на личном автомобиле. В автобусы сажусь редко. Руководство мое также едит на метро. Конечно, нередко по работе спускаюсь в подземку, но, признаюсь, что мне действительно комфортно ездить в метро. В выходные, к примеру, передвигаюсь только на нем.

- А вы можете назвать главные преимущества поездки в метро?

- Экономия времени, во-первых. Качество предоставления услуг. Зимой, например, у нас тепло, летом – кондиционеры. Не надо толкаться, все чисто и под контролем, безопасно. Еще одно преимущество – скорость. Если с учетом пробок, чтобы доехать до определенной точки, вам нужно потратить 40 минут на личном автотранспорте, то в метро доехать до пункта назначения можно за 20 минут. Время пути сокращается в два раза.

- Как считаете, нужно ли еще строить метро в казахстанских городах? И сможем ли?

- Основное требование строительства метро, как известно, чтобы население города было не меньше одного миллиона человек. Таким образом, немало городов в нашей стране могут инициировать строительство метро. Если такое решение принимается, если вовремя проект финансируется, то проблем быть не может. Опыт у нас уже есть. В Алматы было построено первое метро в стране. У нас были проблемы и с кадрами, и с организацией работ, и с финансированием. Сейчас все это пройдено, есть нужный багаж практических знаний и, уверен, с учетом всего этого можно построить подземку в любом городе быстро и качественно.

Айнур Ахметова: «Теперь в ретейле онлайн-продажи управляют офлайном»

Карина Нуртаева

На этой неделе нам удалось поговорить с первым и на сегодняшний день самым крупным в стране создателем concept store для дизайнеров модной одежды. Сейчас магазин объединяет 50 отечественных производителей. За идею изначально был взят бизнес традиционных мультибрендовых европейских бутиков премиум-класса. Но прошло немного времени, как мысль «раскачать ретейл местного пошива» оказалась как никогда к месту.

Основатель бренда Pink Label Айнур Ахметова о новой жизни индустрии дизайнерской одежды в онлайне и об уходе премиум-сегмента в масс-маркет.

- Айнур, вы представляете в своем Concept store 50 казахстанских предпринимателей, занимающихся пошивом одежды по собственному дизайну и под своим брендом. Согласно официальной статистике, удельный вес легкой промышленности вырос с 0,3% до 0,5% в прошлом году. Интересно, в вашей нише это заметно?

- Конечно, нет. Казахстан практически не производит тканей, подходящих для нашей работы, кроме того, вся фурнитура также покупается на внешних рынках. Если говорить языком цифр, то импорт в нашей нише составляет порядка 80%. Но я бы отметила то, что обычно именно развитие местного дизайнерского рынка дает импульс легкой промышленности. Это закономерность. А он за последние два года сумел качественно вырасти, причем стал адекватно коммерциализирован. Сегодня можно говорить о таком сегменте дизайнерской одежды как масс-маркет, причем в традиционном ретейле, чего еще лет пять-шесть назад просто не было. И хотя на сегодня априори еще считается, что местные дизайнеры это всегда очень дорого либо в индивидуальных мастерских, не совсем качественно – в ближайшее время рынок готов изменить это убеждение.

- Но масс-маркет никогда не отличался оригинальностью контента. Мы сейчас говорим о каких-то швейных производствах или все же об оригинальной продукции?

- Давайте так, я сейчас говорю о коллаборации. Основая concept store Pink Label, мы смогли собрать 50 казахстанских дизайнеров, представляющих свои изделия в продаже на одной площади. Первое, с чем пришлось столкнуться, это с необходимостью систематизации. Объясню, качество ткани, качество пошива, умение комбинировать материалы в изделии должны соответствовать стоимости. Мы сразу исключили возможность несоответствующего завышения цен нашими партнерами. Ценовая политика партнеров в рамках Pink Label может достигать разницы в 10 раз. Также наняли специалистов, которые консультируют дизайнеров в их работе: fashion-фотографов, IT-специалистов. И главное, мы вывели их всех в онлайн. То есть Pink Label – это организованная работа людей нескольких профессиональных сфер. Сейчас такое сотрудничество модно называть кластером.

Главное, мы добились того, что теперь онлайн-продажи управляют офлайном. Говоря о масс-маркете, я имела в виду то, что, когда мы смогли оживить продажи, спрос в этом сегменте оказался довольно высок. Хороший предприниматель вряд ли прошел бы мимо такого факта. Но это не значит, что человек шьет 50 одинаковых платьев или изготавливает 20 похожих сумок. Количество образцов весьма ограничено. Да и мощностей по массовому пошиву у таких специалистов нет. В Казахстане промышленный дизайн на конвейерный процесс еще не выставлен.

В настоящее время мы отделили масс-маркет от премиум-сегмента. Первый представлен на площади в ТЦ «Зангар», бывший алматинский ЦУМ, а недавно открывшийся – в Esentai Mall. Мы хотим занять две ниши.

- То есть уход дизайнеров в масс-маркет – это тренд?

- В большей степени, да. К слову, знаю, сейчас в Астане запускают еще одно новое производство швейного оборудования, там же, вроде как, будут еще одни пошивочные цеха располагаться (комплекс KazTexExpo в Астане, – прим. авт.). Это то, о чем я говорю. Именно местный пошив оживит легкую промышленность. К примеру, мы думаем о возможности работать с ТОО «ПИК ASTANA Югария ltd» в той же экономической зоне «Астана – новый город». Но это пока только планы.

- Если вернуться к переходу на формат онлайн, при существующих офлайн-продажах. В чем суть именно вашей IT-разработки и как это повлияло на продажи в натуральном выражении?

- Главное отличие нашей разработки от всех существующих на сегодняшнем рынке – это ее кастомность, разработка велась от набора необходимых задач, и сейчас способна закрыть весь необходимый функционал и автоматизировать основные процессы.

- То есть…

- Главное отличие – это совершенная CRM-система, позволяющая с точностью исследовать данные о предпочтениях покупателя.

Другой основной пункт – это специально разработанное ПО для кассовых терминалов, объединяющее в единую систему онлайн и офлайн. Это значит, как только вы принесете платье на кассу, оно снимется с продаж в наличие в онлайне и наоборот.

Немаловажна и полная интеграция со всеми вспомогательными сервисами – банковским процессингом и службой доставки.

Еще одно существенное отличие – это дистанционная система управления интерактивными рекламными модулями (инфокиоски, экраны обратной проекции, ТВ).

Самое важное, чего мы этим добились – реальная эргономичность как для клиента, так и ощутимая оптимизация штата компании.

- И насколько вы готовы удовлетворить спрос в географическом масштабе?

- Скажу так: мы реагируем на спрос сразу. Сама концепция бизнеса изначально способна отвечать на рост спроса, в этом вся фишка. В 2017 году мы планируем открыть дополнительно офлайн-магазины в Астане, Шымкенте и, возможно, в Атырау, чтобы снизить логистическую нагрузку и ускорить время доставки. Да, подумываем о Караганде – мы заметили на практике, регион достаточно активен.

- Хорошо. Со спросом понятно. Как поэтапно выстроена работа непосредственно с дизайнерами?

- Давайте я расскажу на примере с региональными дизайнерами. Все просто. Мастер может отправить нам запрос и прислать одно из своих изделий для демонстрации. Наш конструктор изучает работу, и, если она устраивает, мы предоставляем ему размещение в одной из точек и заключаем договор. Сами выкладываем всю линейку в интернет-магазин. Для каждого дизайнера уже предусмотрена отдельная страница, что-то вроде своего сайта, с поддержкой в соцсетях. Идеальное подспорье для молодых специалистов.

- Социальные сети – ваш основной инструмент маркетинга?

- Один из. В нашем бизнесе это естественно. Люди любят смотреть на красивые фотографии. Но это не главный аргумент. Сейчас средств коммуникаций у человека много, у некоторых даже слишком много. Вопрос: это плюс для маркетинга или минус? Добраться до покупателя, конечно, вроде бы проще. Но не все так однозначно: надо признать, что любая реклама, навязанная потребителю через мессенджеры, будет восприниматься как спам. Любая, будь то звонок, СМС-рассылка, электронная почта или личное сообщение в Facebook. Наступило время точечного продвижения, я имею в виду возраст, интересы, социальный статус. Тут как ничто другое подходят соцсети. Потенциальный покупатель имеет неограниченное право выбирать, с кем ему комфортнее в своей ленте. И это нужно обязательно иметь в виду и с этим считаться. Кто это не учел, уйдет в аут.

- Концепция бизнеса у вас довольно интересная. Лично вы зарабатываете на количестве продаж или партнеры работают по фиксированной оплате?

- Стратегическим инструментом для PinkLabel является именно дизайн. Здесь работают над созданием продукта, задаются требования и осуществляется вывод его на рынок. Бизнес работает третий год, продажи каждого дизайнера за это время в среднем увеличились на 40%, некоторых – до 70%, а оборот самого PinkLabel составляет около 15-16 млн тенге в месяц. Партнеры при этом сотрудничают на условиях 20% оплаты с продаж. Как понимаете, это мотивирует обе стороны.

Этот бизнес, кстати, становится довольно высококонкурентным, после нашего старта в 2013 году в Алматы за последний год открылось около 5 концептуальных пространств. Согласитесь, зачем покупателю отправляться к одному дизайнеру, потом к другому в поисках нужной одежды, если даже по теории вероятности, приехав однажды в concept store, у него будет выбор среди десятка дизайнеров.

- Не совсем понятно про молодых специалистов. Разве вы не заинтересованы заводить к себе партнеров с уже более или менее поставленной клиентской базой?

- Поймите, если потребитель обращается к дизайну – это осознанный шаг. Кто наш покупатель? Он продвинут, он получает возможность эксклюзивного преимущества. И он это понимает. Почему вы думаете, что молодые идеи плохи? Да, они не проверены временем, но и консерватизма поубавилось даже у экономически сейчас активного поколения Х.

- Ну, хорошо, что же тогда сейчас пользуется модным спросом?

- Это философский вопрос. У моды нет критериев оценки. Могу сказать, что растет интерес к этносу. Небольшой штрих национального колорита в образе сейчас пробуют добавлять не только celebrity. Впрочем, растет интерес и к местному пошиву как таковому, уже можно отметить тренд некой патриотичности в выборе одежды. Более того, покупатель делает выбор в пользу казахстанского предложения в премиум-сегменте в большинстве, нежели импортируемых известных брендов. Да, я не шучу. И это, я считаю, естественно и умно. Хотя тут дело не в богатстве, дело в стиле жизни.

К слову, у иностранных туристов одежда с элементами национального этноса пользуется весьма большим спросом, конечно же. Чего еще пока не учел наш ретейл. В основном это женские украшения из металла и кожи качественной работы. Представители посольств и иностранные делегации специально приезжают к нашим партнерам приобрести в качестве подарков такие вещи. Но, надо понимать, это не общедоступные пока изделия.

Concept store Pink label

Основана в 2013 году как концептуальная площадка для дизайнеров Алматы, затем и регионов. В настоящее время в качестве партнеров на площадке под собственными брендами работают 50 дизайнеров, среди них наиболее известные: Aya Bapani, Sanara, YS Collection, AVOLI.

Каким будет Алматы через 15 лет?

Виктория Кучма

Новый Генеральный план мегаполиса вышел на финальную стадию согласования

Большие перемены для большого города. Алматы готов к концу этого года принять новый Генеральный план. Действующий, утвержденный еще в 2002-м и рассчитанный до 2020-го, по словам специалистов, сегодня безнадежно устарел. Вызовы, с которыми столкнулся быстрорастущий мегаполис, потребовали досрочной разработки очередного Генплана. Корреспондент «Капитал.kz» встретился с главным архитектором города – директором проектного института «Алматыгипрогор-1» Алтаем Сатыбалдиевым, чтобы узнать, какие главные преобразования заложены в Генеральном плане южной столицы на 15 лет.

Ориентир на Мюнхен

Немецкий Мюнхен во многом послужил ориентиром для местных проектировщиков. «У нас схожие проблемы по экологии, по транспорту – он тоже рядом с горами, в межгорной котловине находится. Мы контактировали с немецкими специалистами и многие вещи, которые сейчас собираемся делать, почерпнули из практики именно этого города», – рассказал собеседник корреспондента «Капитал.kz».

Кто разрабатывает Генплан?

Генпроектировщик – ТОО «Проектный институт «Алматыгипрогор-1», а на субподрядной основе к проработке отдельных разделов документа привлечено 7 проектных организаций, крупнейших в своей области. Это КазНИПИ Энергопром, КазНИИ энергетики им.Чокина, НИИ транспорта и коммуникаций и др. В Генплан вошли и воплотились идеи датского архитектора Яна Гейла. Чего хотят сами алматинцы – выясняли студенты Архитектурного института, опросив около 15 тысяч горожан. Проведена полная ревизия архитектурных и природных памятников.

Куда будем расти?

Показателя в 1,5 млн жителей и 35 тыс. гектаров, заложенных в старом Генплане, мегаполис достиг еще в 2013 году. На сегодняшний день население превысило 1,8 млн, а сам город раскинулся на 70,3 тыс. га. Такими же темпами в ближайшие годы южная столица расширяться не будет. Городу может отойти всего порядка 12-13 тыс. гектаров пригородных земель, и, скорее всего, только начиная с 2020 года. Развиваться Алматы будет в основном в северном и восточном направлениях. Абсолютно новой инфраструктурой обрастут Наурызбайский и Алатауский районы. Зеленый пояс и новые жилые массивы могут появиться вдоль БАКАД.

Город без окраин

В целом все предложения Генплана сводятся к тому, чтобы подтягивать периферийные районы до уровня жизни в центре. Предполагается сформировать 4 планировочные зоны: западную, северо-западную, северную и восточную, а также один планировочный район – центральный. Каждый из них будет развиваться как самодостаточное многофункциональное градостроительное образование со своими местами приложения труда, местами для отдыха и решением всех культурно-бытовых потребностей. Это позволит уменьшить давление на центр, сократив передвижение транспорта и населения. В основе перемен – принципы полицентричности, «города коротких связей» и «города без окраин». «Сейчас основной упор по общественной застройке лежит не в центре, а именно на периферии. Это делается, чтобы повысить инвестиционную привлекательность этих районов», – сказал Алтай Сатыбалдиев.

Выселение машин

Самый грязный воздух, как показали замеры, сегодня в тех районах, которые раньше считались экологически чистыми, – в Самале и в районе Достык – аль-Фараби. Здесь наибольший трафик машин. Ежедневно по городу перемещается около 800 тыс. авто, треть из которых иногородние. «Европейские города с такой проблемой столкнулись еще в 70-х годах. Сейчас они ее решили, причем не за счет того, что строили многочисленные развязки и расширяли дороги. Они стали ограничивать использование личных машин, развивать общественный скоростной транспорт и пешеходное движение. Те же самые идеи мы закладываем и в наш новый Генеральный план», – подчеркнул эксперт. «Железных коней» будут выселять из центра платными парковками и платным въездом. Причем, чем ближе к ядру города, тем дороже парковка.

Равномерно распределить транспорт и увести транзитные потоки из мегаполиса призваны три дорожных кольца с непрерывным движением – без светофоров. Самое большое, наружное – это БАКАД, которую начнут строить в 2017 году. Среднее кольцо – это продолжение улицы Саина на север. А малое транспортное кольцо свяжет улицы Рыскулова, Саина, аль-Фараби и ВОАД и может стать платными «воротами» в центр. Здесь осталось только ввести две развязки: на Рыскулова – ВОАД и Рыскулова – Емцова.

Автодороги Абая и Толе би намерены пробивать на запад. По пробивке Абая уже разработана проектно-сметная документация. Такая пробивка назрела для развития нового Наурызбайского района. В северном направлении будет пробивка Тлендиева и других новых магистралей.

Даешь метробусы

Скоростные метробусы БРТ могут появиться даже раньше трамваев ЛРТ и будут ездить на «зеленой волне» по своей полосе. Ветка метрополитена сейчас строится на запад по Абая в сторону Калкамана. В районе калкаманской улицы Ауэзова и проспекта Райымбека появится транспортно-пересадочный узел (ТПУ), который должен взять на себя перехватывающие функции со стороны въезда с запада. Вторая ветка будет продолжена на север по Сейфуллина через ж/д вокзал «Алматы-1» и в сторону Первомайки, где тоже создадут ТПУ, который перехватит потоки с северной стороны – с Капшагая. Еще один узел запланирован на востоке в районе рынка «Жетысу». На каждом из трех ТПУ построят автовокзал, где будут заканчиваться маршруты пригородного автобусного сообщения, и многоярусные парковки для въезжающего транспорта.

Что будет с центром?

Историческое ядро – центр Алматы – в Генплане рассматривается как достояние, которое необходимо сохранить и восстановить его функции. То есть отдать его пешеходам, убрать избыточный транспорт. Облик Алматы в центре изменится через 15 лет только в части благоустройства и повышения качества, комфортности городской среды, считает архитектор. Предполагается восстановление фасадов исторических зданий. Примыкающие к центру промпредприятия вынесут в индустриальную зону.

Пойдут под снос

Во многих районах города будут сноситься малоэтажные постройки 50-х годов – это порядка 700 тыс. кв. метров. Такие задачи стояли и в старом Генплане, но нехватка финансирования тормозила проект. Жители взамен ветхого жилья получают новое на этом же месте, и еще 10% квартир застройщик передает акимату по себестоимости для очередников. Под снос попадут и все незаконные постройки в логах, вдоль речек – в основном в Турксибском, Жетысусском районах. Осушенные территории превратят в лесопарковые зоны.

«Сказать, какие именно здания будут сноситься, а какие нет – это уже другая стадия, она называется «Проект детальной планировки», которая уже в последующем на основании Генплана разрабатывается на отдельные участки города», – пояснил спикер.

Город небоскребов?

Эксперт не исключает, что в Алматы в ближайшие годы может вырасти большое количество небоскребов. Но не в центре – здесь этажность ограничена регламентом – высотой близлежащих домов, а там, «где это оправдано и возможно». Например, в районе Тастака или в Наурызбайском. «С пробивкой новых магистралей это будет достаточно привлекательно. Есть прогноз ООН, что к 2050 году половина жителей Земли будет жить в небоскребах», – сообщил глава проектного института.

Новые объекты

В Наурызбайском районе сейчас ведется активное строительство общественно-административного центра. Инвестором планируется построить многофункциональный досуговый центр с планетарием. В Алатауском – возводится соборная мечеть. Здесь же будет размещен ряд вузов. На озере Сайран могут появиться водопад и современная зона отдыха с аттракционами. Кстати, у проектировщиков есть идея разместить на проспекте Абая крупные торговые и бизнес-центры, что также позволит «снять напряжение» в центральной части. «Мы предполагаем рядом с Сайраном создание крупного делового и развлекательного центра западной планировочной зоны. Это вдоль проспекта Абая – от Баумана до озера. Он вроде как бы и не очень далеко от центра и вместе с тем достаточно близко к микрорайонам, где большая концентрация населения, но нет сейчас достойного центра», – информировал эксперт.

Еще зеленее

Оказывается, мнение, что Алматы – суперзеленый город – это заблуждение. На одного жителя приходится 3-4 метра зеленых насаждений общего пользования (сюда не входят уличные деревья – у них своя функция: защита от пыли, шума, солнца). А должно быть по нормативам не менее 10. Поэтому площади парков, скверов, лесопадов в Генплане увеличены многократно – с 560 га до 14 тыс.!

Как сильно изменится Алматы к 2030 году?

«Люди наконец всегда будут видеть наши незатуманенные горы, дышать более чистым воздухом. Здесь будет приятный для прогулок и безопасный центр, причем стандарты комфорта, которые мы закладываем в центральной части, распространятся и на периферию. Я предполагаю, что Алатауский, Наурызбайский районы – они не будут чисто алматинскими, может, какой-то другой облик примут, но в любом случае мы будем себя вполне ощущать в едином городском пространстве. Многие тезисы Генплана, я думаю, нам к 2030 году удастся решить положительно», – отметил эксперт.

После окончательной экспертизы и утверждения в правительстве новый Генплан Алматы будет размещен в открытом доступе.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НБ РК СНИЗИЛ БАЗОВУЮ СТАВКУ ДО 12,5%

В начале недели Национальный банк принял решение снизить базовую ставку до уровня 12,5%. Об этом заявил в ходе брифинга для СМИ председатель НБ РК Данияр Акишев, озвучивая решение по базовой процентной ставке. Глава Нацбанка уточнил, что ширина процентного коридора осталась без изменений – +/-1%. Ставки по операциям изъятия ликвидности и по операциям предоставления ликвидности будут находиться внутри коридора от 11,5% до 13,5%. По его словам, снижение базовой ставки стало результатом позитивной динамики параметров внешнего и внутреннего рынка. «Мировые цены на нефть стабилизировались на уровне 45-50 долларов США за баррель, а также наблюдается снижение волатильности курсов валют в странах торговых партнерах, и в первую очередь в Российской Федерации», – сказал Данияр Акишев. Он также отметил, что на внутреннем рынке снижаются негативные инфляционные и девальвационные ожидания. При подтверждении замедления инфляционных процессов и тенденции к устойчивому снижению годовой инфляции, а также стабильного роста тенговых депозитов Нацбанк не исключает дальнейшего снижения базовой ставки. **(Kapital.kz)**

НАЛИЧНЫЕ В БРИТАНИИ ВЫРОСЛИ ВДВОЕ

Сумма наличных денег, циркулирующих в экономике Великобритании, в два раза превышает уровень десятилетней давности, сообщает Банк Англии. Регулятор отмечает, что рост методов безналичных платежей, таких как бесконтактные транзакции и мобильные P2P-платежи, мало влияет на сокращение числа банкнот и монет среди населения. На сегодняшний день в обращении циркулирует около 60 млрд фунтов стерлингов в купюрах, что на 1000 фунтов стерлингов на человека больше, чем 10 лет назад. Причиной избытка наличных в стране, по мнению Центробанка, является удобство, широкое признание фунта и легкость управления бюджетом. «В ближайшие годы, вполне вероятно, что альтернативные цифровые методы оплаты станут более популярными и получат более широкое признание», – считает Банк Англии, добавляя, что многие люди по-прежнему будут использовать наличные деньги в своей повседневной жизни. **(Banks.eu)**

E-COMMERCE В МИРЕ ДОСТИГНЕТ ПОЧТИ $2 ТРЛН

Оборот электронной коммерции в мире, как ожидается, достигнет $1,915 трлн в 2016 году, что составляет 8,7% от общего объема розничных расходов по всему миру. К 2020 году онлайн-продажи, по прогнозам, вырастут до $4,058 трлн и составят 14,6% от всей торговли в мире. Согласно исследованию компании eMarketer, общий объем розничной торговли по всему миру в 2016 году составит приблизительно $22,046 трлн, что на 6% больше, чем в 2015 году. Под розничной электронной коммерцией компания подразумевала покупку товаров и услуг через интернет, за исключением поездок, ресторанов и билетов на концерт. Азиатско-Тихоокеанский регион будет оставаться крупнейшим в мире розничным рынком электронной коммерции в течение всего прогнозируемого периода, с объемом продаж около $1 трлн в 2016. К 2020 году этот показатель вырастет в более чем два раза – до $2,725 трлн. **(Соб. инф.)**

РЕЛИЗ ПЛАТЕЖНОГО СЕРВИСА LG PAY ОТЛОЖЕН

Компания LG Electronics вновь задерживает релиз своей собственной платежной системы LG Pay до 2017 года. Это уже вторая задержка запуска мобильного кошелька, который должен был быть представлен одновременно с выпуском нового смартфона LG V20. Согласно информации, в сервисе LG Pay, который не будет привязан к смартфонам, были обнаружены ошибки, связанные с интеграцией специальной карты WhiteCard и мобильного кошелька. На этой карте будут храниться данные нескольких кредитных и дебетовых карт. Также сообщается, что компания до сих пор не получила все необходимые документы для реализации сервиса на рынке. LG Electronics объявила о запуске платежного сервиса еще в прошлом году. Эксперты считают, что LG Pay рискует серьезно отстать от своих конкурентов из-за задержек, так как мобильные платежи становятся все более популярными. **(Banks.eu)**

СБЕРБАНК СТАНЕТ ЛУЧШЕЙ МИРОВОЙ КОРПОРАЦИЕЙ

Сбербанк должен стать одной из лучших корпораций в мире, сообщил глава крупнейшего российского банка Герман Греф. «Передо мной стоит задача – построить корпорацию, которая будет одной из лучших в мире. И мы понимаем, что ответственность на нашей команде очень большая, потому что Сбербанк – это основа всей финансовой системы. Если мы начнем проваливаться, то очень сильно будет чувствовать это страна. И это главная задача», – сказал Греф в интервью Владимиру Познеру в одноименной передаче на Первом канале. «Если учиться, то надо учиться у лучших. Мы учимся не только у американцев, мы учимся у китайцев. Сегодня китайцы громадный прогресс сделали вперед. Мы по многим вещам учимся сегодня у китайцев. Где-то мы услышали, что новое можно у нас применить, мы сразу же бежим, изучаем и начинаем учиться», – отметил он. **(Bankir.ru)**

Насколько прибылен бизнес на здоровых напитках

ЧЧАдина Байкинова

«Как вам наш «Крестный отец?» – спрашивает меня девушка за стойкой, когда я решаюсь попробовать один из овощных соков, бережно расставленных за ее спиной. «У нас еще есть ореховое молоко, – раздается из-за моей спины голос Жазиры Касымовой, совладелицы фреш-бара Urban Press. – Правда, это не совсем молоко. Не коровье. Мы делаем его из миндаля». В начале этого года Жазира вместе с мужем Данияром Касымовым решились на открытие фреш-бара, который специализируется на производстве и продаже соков холодного отжима. Несмотря на высокую себестоимость, кризис и постоянное сравнение натуральных соков с пакетированными, непривычный концепт быстро прижился на местном рынке. О том, можно ли сделать бизнес на здоровых напитках, в интервью «Капитал.kz» рассказала Жазира Касымова.

По свежим следам

Идея создать такой бизнес зародилась, когда я училась в Англии. Там было легко найти свежевыжатые соки, а сама технология холодного отжима была крайне популярной. Как раз в Англии я и пристрастилась к таким соках. По возвращении в Казахстан я подумала, что у нас можно открыть что-то подобное, тем более что мне самой этих соков очень не хватало. Но каждое утро их готовить было немного лень, да и времени на то, чтобы все приготовить, а потом помыть соковыжималку, не было. Единственной проблемой было то, как воплотить такой бизнес в реальность, ведь у меня не было какого-то опыта в бизнесе. Мне помог муж. У него уже был опыт в открытии малого и среднего бизнеса, так что мы вместе наладили все процессы и занялись развитием этой точки.

Если говорить о цифрах, то мы вложили порядка $250 тыс. Конечно, большая часть ушла на то, чтобы закупить оборудование. Оборудование мы заказывали в США. Там есть единственная компания, которая занимается производством подходящего нам запатентованного оборудования для соков холодного отжима. Если с оборудованием мы сразу определились, то с продуктами поначалу было сложно. Сейчас часть продуктов мы заказываем у местных поставщиков, но когда мы добавили в меню ореховое молоко, то решили, что стручки ванили, какао и еще часть органики будем закупать в США.

Когда мы думали об упаковке, мне хотелось, чтобы она была какой-нибудь необычной. Даже форма бутылочки и крышечки. Мы нашли местную компанию, которая занимается выдувом таких бутылочек. Мне кажется, мы очень творчески подошли к упаковке, разработали сами дизайн и форму. К тому же решили, что в качестве наклейки будем использовать крафт-бумагу, так как она больше всего ассоциируется с биопродуктами.

Выжать до капли

По классической системе, например, когда вы выжимаете соки дома или для вас это делают в ресторане, сок выживают через центрифугу. Внутри машинки стоит металлическое сито, которое к тому же вращается с высокой скоростью. Как раз за счет трения фрукта о сито получается сок. Но проблема в том, что оно нагревается и вызывает окисление продукта. Из-за этого порядка 70% витаминов исчезает.

В своем производстве мы стали использовать технологию гидравлического пресса. В холодном отжиме традиционно отсутствует элемент нагревания продукта. В соковыжималку закидываются фрукты или овощи, которые перемалываются несколькими стальными лезвиями на мелкие кусочки. После этого перемолотые фрукты попадают в так называемый мешок из очень плотной ткани и уже на последнем этапе этот мешочек сдавливают с двух сторон пластины с давлением в девять тонн. Сок мы разливаем по бутылочкам, но оставшаяся мякоть никуда не годится. Насколько мне известно, в той же Англии владельцы компаний по производству таких соков пробовали отдавать жмых на фермы, но животные не стали это есть. Думаю, это все потому, что машинка выжимает все соки и витамины из фруктов.

Срок хранения у таких соков всего 72 часа, то есть в течение трех дней у сока сохраняется максимальная полезность. Опять же чтобы он сохранял свои свойства, нужно, чтобы в бутылочке сока было налито почти под самую крышечку. Это делается для того, чтобы соприкосновение сока и воздуха было минимальным. Сам вкус также меняется. Он становится насыщенным и не водянистым. Некоторые клиенты даже сравнивали вкус с соками, которые продаются в тетрапакетах. Настолько вкус яркий.

Вкус по рецепту

Мы решили, что будем делать не только моносоки, например, только яблоко или только апельсин, но и миксы. Конечно, мы могли и сами найти какие-то рецепты через интернет, но решили, что лучше обратиться к профессионалу. Хотелось подойти к этому вопросу более серьезно. В США мы нашли диетолога Алину Жуковскую, которая как раз занимается тем, что составляет рецепты для смешанных соков. Мы, кстати, были не первыми, кто к ней обращался. В тех же Штатах есть несколько компаний, которые также специализируются на соках холодного отжима. Она как раз составляла рецепты для них. Тогда мы подумали, что она отлично подойдет для того, чтобы составить меню и для нас. Придумывать названия для миксов было легко и, я бы даже сказала, весело. Мы не хотели использовать что-то банальное, поэтому решили, что миксы будут иметь названия фильмов. Так появился «Крестный отец», «Дэдпул» и «Безумный Макс».

Мы также решили, что будем производить ореховое молоко. Его можно сделать на любом орехе, но мы решили, что это будет миндаль. С коровьим молоком ореховое не имеет ничего общего. Просто в итоге получается белая жидкость, которая очень похожа на молоко. Миндаль мы оставляем на ночь, замоченным в воде. За это время орехи впитывают в себя воду, разбухают. На утро орехи кладутся в блендер и размалываются. После этого молоко фильтруется и к нему мы добавляем экстракт ванили, финики (вместо сахара) и гималайскую соль.

Изначально мы планировали развиваться в направлении вегетарианства. Мы делали супы, салаты, но так как у нас не такая большая проходимость, да и в силу местного менталитета, это направление не пошло. Честно признаться, у нас до сих пор тестовый режим. Мы до сих пор анализируем, куда лучше развиваться, на что обратить внимание.

Соки из теплицы

Конечно, кризис на нас очень сильно повлиял, потому что расчет окупаемости был проведен в долларах. То же касается и аренды: так как расплачиваемся за помещение мы в долларах, то цена с девальвацией ниже не стала. Мне кажется, мы работаем на минимальной марже, так как изначально у нас не было самоцели обогатиться. Нам не хотелось, например, продавать соки за две тысячи тенге.

Сейчас у нас самая разнообразная публика. Кто-то покупает соки для своих детей, кто-то худеет и покупает что-то для этого. Вообще есть некоторое разделение. Те, что помоложе, берут сладкие соки, а те, кто постарше, предпочитают соки из овощей. У некоторых клиентов еще сохраняется такой ментальный аспект, когда они пытаются сравнивать то, что предлагаем мы со стоимостью соков их тетрапакетов. Или, например, начинают высчитывать стоимость по входящим в соки ингредиентам и говорят, что они сами дома могут приготовить такой же сок. Люди не понимают, что в стоимость также закладываются и коммунальные услуги, и аренда помещения, и зарплата сотрудников. При всем при этом мне кажется, что у нас вполне адекватные цены.

В идеале мы бы хотели открыть свои теплицы. Конечно, небольшие, но чтобы хватало для нашего производства. Было бы здорово, если б мы смогли выращивать свою свеклу, морковку и какие-то другие дачные продукты.

Стартапы в голодный год

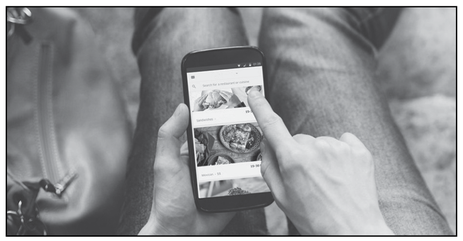
Что такое фудтех и как не спутать его с финтехом

Адина Байкинова

Инвестиции в фудтех в прошлом году достигли отметки в $6,8 млрд. Когда видишь такие цифры в отчете консалтинговой компании Rosenheim Advisors, невольно задумываешься, чем так привлекателен этот фудтех, а, главное, не связан ли он с привычным слуху финтехом.

Как выяснилось, фудтех – это все тот же рынок еды (food and beverage), только с привязкой к онлайн или технологиям. Простыми словами, фудтех – это технологии, которые компании сейчас применяют для стимуляции фуд-рынка. Конечно, с финтехом (финансовыми технологиями) он никак не связан. Одна из причин пристального внимания и большого интереса к фудтеху со стороны инвесторов – это величина рынка.

Глобальному фуд-рынку принадлежит $324 млрд, но доля онлайн-проникновения здесь составляет всего 3%, что считается достаточно низким показателем для такого большого рынка. Например, тот же рынок одежды с объемом в $153 млрд демонстрирует показатель в 19%. Такие оценки дает Rocket Internet.



Сегодня существуют три основных направления фудтеха: агрегаторы служб доставки, доставка наборов продуктов по подписке и доставка продуктов из супермаркета.

Ярким представителем агрегаторов служб доставки можно считать Food Panda. Международный сервис по доставке еды из ресторанов с общим объемом инвестиций $318 млн. У ресторанов здесь своя выгода – агрегаторы выступают как дополнительный канал продвижения и продажи, а самим агрегаторам нет необходимости иметь свой ресторан для полноценного функционирования.

Доставка наборов продуктов по подписке работает так: каждую неделю подписчики получают коробку, в которой находятся ингредиенты для того или иного блюда и рецепт к нему. Сервис обещает, что вы сможете приготовить блюдо как в ресторане, но еще и сэкономить. Но тут все-таки все зависит от того, как вы готовите, а не от того, что находится в коробке.

Последний вариант – доставка продуктов из супермаркета – прекрасный вариант для тех, кто все время занят, но не хочет каждый вечер питаться полуфабрикатами. Конечно, цена на продуктовую корзину в этом случае будет выше, но зато вы избавите себя от бесконечных очередей к кассе и ограниченности выбора продуктов соседнего с вашим домом супермаркета.

Стоит отметить, что рынок фудтеха остается привлекательным как для предпринимателей, которые находятся в поиске свежих идей для бизнеса, так и для инвесторов, которые ищут отрасли, куда можно вложиться. Наиболее успешными бизнес-моделями в сфере фудтеха остаются те, что приспособлены для рынка нескольких стран и не ограничены каким-то одним регионом.

Кукольная реальность: 16+

Дарья Приезжева

Что такое кукольный театр? Сказки, ширма, страшные куклы, пищащие голоса? Или ожившая кукольная старушка, размышляющая о течении жизни и неминуемом ее конце, и два актера на сцене, умело управляющие ею? Казалось бы, театр кукол – архаичный вид искусства, нацеленный исключительно на детские спектакли, которые мы смотрели еще детьми в школе или детском саду. Но ведь все развивается, меняются время и мода, и вместе с этим меняется и искусство. Сейчас современный кукольный театр – экспериментальный и необычный, нацеленный преимущественно на взрослую аудиторию.

В Казахстане на сегодняшний день есть только один кукольный театр для взрослых – «Другая реальность». В его репертуаре – всего один спектакль, философская притча «Жила-была старушка» по Рэю Брэдбери. Идя в разных театрах, он смог найти и привлечь зрителя. В свою очередь организованная совместно с театром кукол Неделя кукольного театра в независимом театре «АРТиШОК» привлекла много внимания со стороны любителей современного театра. О том, что собой представляет театр кукол для взрослых и какие трудности возникают при работе со взрослой аудиторией, рассказал корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» сооснователь и актер театра кукол «Другая реальность» Антон Зайцев.

- Антон, расскажите, как появилась идея театра кукол для взрослых? Это ведь достаточно необычный жанр для нашей публики...

- На самом деле театр кукол как таковой – это театр для взрослых. Раньше по площадям ходили петрушечники и разыгрывали остросоциальные, политические вещи. Во времена Советского Союза все изменилось, кукольный театр превратился в исключительно детский театр. Работая в «Зазеркалье», я познакомился с Натальей Лоскутовой, и мы захотели сделать продукт совершенно другого качества и другого направления. Так появился наш театр. К нам присоединился третий участник, композитор и драматург Мамед Садых-Тур, и мы приступили к работе над постановкой «Жила-была старушка» по Рэю Брэдбери. Подготовка длилась около двух лет. Конечно, мы сталкивались с определенными проблемами, например, нехватка профессиональных кадров в Алматы, трудности с изготовлением кукол.

- В чем заключалась основная проблема в изготовлении кукол? И насколько это сложная и дорогая работа?

- Если моя академия (РГИСИ, бывш. СПбГАТИ) выпускает каждый год около десяти бутафоров или технологов по изготовлению кукол, то, к сожалению, у нас их не выпускают вообще. Остались какие-то единичные случаи, единичные люди, которых можно по пальцам руки пересчитать.

Сама работа – сложная и дорогая. Но все зависит от куклы. Например, куклу старушку изготавливали несколько месяцев. Вначале художник отрисовывает проект, а потом цеха начинают работу. Нужно вырезать, подстричь, обтянуть, подкрасить, связать. Очень много мелочей. В зависимости от сложности куклы стоимость колеблется от 500 долларов и до 2-3 тысяч. Есть простые куколки, есть куклы с механикой или с большим количеством мелких деталей.

- Много ли у нас выпускают профессиональных кадров, актеров кукольного театра?

- Сейчас в академии им. Жургенова выпускают курс кукольников. Очень жду, надеюсь на молодую кровь и любовь к театру кукол. Обычно многие идут в кукольники, потому что больше и некуда. Пробуют поступить на драматический факультет, там не проходят. Ну и куда? Ну, в куклы.

А если говорить по правде, то театр кукол в Казахстане сейчас находится в упадке, нет никого. По всему Казахстану – пять режиссеров. Все развивается, и весь мир уже не ставит трех поросят и веселых медвежат. Например, в Большом театре кукол Санкт- Петербурга недавно поставили трилогию по книгам Ветхого завета. Сейчас в их репертуаре много спектаклей для взрослой аудитории. В кассах – очередри, залы битком, билеты раскупаются за месяц. А у нас только эти режиссеры с хорошей закалкой. Но ведь неумолимо время, сейчас другие тенденции в театре кукол. Если в 70-х годах были простевые куклы, петрушечные куклы, то сейчас все иначе. В 80-х годах появилось много живого человека на сцене. И надо понимать, что с тех пор прошло уже 36 лет, и сейчас другие мысли, другой уровень спектакля, другая эстетика.

- А что если посмотреть с другой стороны – может быть, дело в том, что у нас для выхода театра кукол на новый уровень не хватает аудитории, нет своего зрителя? Как воспринимает общественность взрослые кукольные спектакли?

- Я долгое время проработал в театре «Зазеркалье», сейчас главный режиссер Государственного театра кукол. По своему опыту могу судить, что у людей действительно есть стереотип, что театр кукол – для детей. Все думают, что это Хрюша и Степашка, Красная Шапочка, страшные куклы, пищащие голоса. Например, государственный театр никогда не пойдет на постановку взрослого спектакля. Все упирается в деньги. Действительно, театр поставит спектакль, а зритель не придет.

Но все-таки сейчас люди стали интересоваться чуть-чуть больше, задумываться. Даже возникает простой вопрос: что это такое? Когда в афише стояло 16+, люди думали: что это? Будут голые куклы? Нет, будет тема, которая не нужна детям. Пока мы играем очень стихийно. Те спектакли, которые мы играли, – это полностью проданные залы.

- А как дальше? Если сейчас зритель начал интересоваться чуть-чуть больше, то что вы планируете еще предпринять, чтобы привлечь больше внимания аудитории?

- Наш театр родился на энтузиазме. Три горящих человека доставали деньги из кармана и приносили в театр. Сами спектакли не приносят хороший доход. Чтобы привлекать зрителей, нужен ретуар, нужна постоянная площадка, нужно выступать регулярно. Сейчас это просто невозможно. Если мы возьмем в аренду помещение – это кабала. Нам придется делать комедии, простые спектакли, чтобы получать большой доход, оправдывать расходы, оплачивать аренду, работу персонала, изготовление кукол. Но тогда театр превратится непонятно во что.

Сейчас у нас в работе три постановки, два спектакля для взрослого зрителя и один спектакль для детей. Мы занимается лабораторными спектаклями, без диктатуры директора и без планов.

- А вы не пытались найти спонсоров, привлечь инвесторов? Поддерживают ли коммерческие структуры театры, в частности, театр кукол?

- Лично я не искал спонсора. Но в тех театрах, в которых я работал, были попытки, разговоры, встречи. Ничего не получилось. Естественно, вкладывая деньги в какое-либо дело, люди хотят получать с этого хороший доход. В редких случаях попадаются те, кто просто любит театр и помогает. Но еще не случалось, чтобы корпорация оплачивала существование театра в течение года. Знаю, могу вам привести хороший исторический пример. Когда у Станиславского было открытие театра, не хватало денег закончить ремонт и дошить костюмы. Однажды во время репетиции открывается дверь, залетает молодой парень в шубе, разваливается на стуле и говорит: «Что, Станиславский? Хочешь театр?» В зале тишина, а Станиславский разворачивается и не знает, как поступить, надо бы и выгнать из театра, но ведь он может помочь. «Хочу», – ответил Станиславский. «Тогда падай на колени», – командует человек. Станиславский, не думая, падает на колени. Парень дает ему деньги, Станиславский открывает театр. Если бы он тогда не упал на колени, может, ход истории пошел бы по-другому. Мы готовы идти на разговор.

Зачем нужен фитнес-браслет?

Алина Смирнова

Фитнес-браслеты, а вернее фитнес-трекеры, могут включать целый ряд функций: подсчет калорий, измерение сколько времени передвижения, пройденного расстояния, времени. Трекер может стать плеером или bluetooth-гарнитурой. Весь набор функций вряд ли пригодится среднестатистическому человеку. Но среди этого набора возможностей есть универсально полезные для ежедневной рутины. Девайс облегчит пробуждение, проследит за дневной активностью и отследит рост развития болезней.

Бодрое утро

Трекер сна анализирует активность и пульс. Он определяет фазу сна по сердцебиению и алгоритмам, а потом будит в быструю фазу – самую легкую для пробуждения. Вся статистика сна сохранится в специальном приложении на смартфоне. Там же вы задаете время пробуждения и смотрите свою ночную активность. Так можно узнать, почему одно утро было легким и бодрым, а в другое вы едва встали (также зависит от продолжительности фаз сна).

Доза фитнеса

8 часов сидячей работы повышает риск преждевременной смерти на 60%, пишет The Telegraph со ссылкой на научный журнал The Lancet. А час суммарной активности сведет его к минимуму. Как вариант: проходите в день по 10 000 шагов. Но это число условно, здесь важно развить привычку каждый день двигаться чуть больше. Например, начать ставить машину дальше обычного. Выйти из транспорта за пару кварталов до работы. А браслет покажет вашу скорость, количество шагов и сожженные калории. Если вы не занимаетесь спортом регулярно, привычка много гулять станет первым этапом привыкания к нагрузкам.

Контроль сердца

Вы стали больше ходить? Возьмите трекер с пульсометром и отследите показания пульса. Сбои сердечного ритма, замедленный или учащенный пульс в течение дня – повод обратиться к врачу.

Совет: чем больше функций, тем меньше фитнес-браслет сохраняет заряд.

Самые простые модели работают недели, а самые продвинутые – пару дней.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

СБОР-ПОХОД КОРАБЛЕЙ ЗАВЕРШЕН

По плану боевой подготовки ВМС ВС Казахстана корабли Военно-морских сил завершили сбор-поход кораблей по акватории Каспийского моря. Цель сбора-похода – поддержание благоприятного оперативного режима в казахстанском секторе Каспийского моря. Особенностью совершения сбор-похода является обход в течение 7 дней всей акватории казахстанского сектора Каспийского моря по приграничным водным территориям ракетно-артиллерийскими кораблями «Сарыарка», «Орал» и «Казахстан» ВМС ВС РК. В ходе проведения сбора-похода кораблями в море отработаны такие задачи, как организация противовоздушной обороны корабля на переходе морем, организация противокорабельной и противоминной обороны, маневрирование в составе соединения однородных кораблей, проведение практических стрельб по морским целям из 30-миллиметровой артиллерийской установки АК-306, 23-мм ЗУ-23-2 и 12,7-миллиметрового НСВП «Утес» и организация всех видов защиты корабля. «Я впервые был свидетелем организованного и слаженного действия экипажа», – отметил лейтенант Ербол Абулкаиров – выпускник 2016 года, который впервые вышел в море в составе экипажа ракетно-артиллерийского корабля «Орал». «Все поставленные главнокомандующим задачи были выполнены, на практических стрельбах все цели были поражены», – сказал старший на сборе-походе кораблей командир войсковой части 29011 капитан Гаиф Ахметбеков. Напомним, что сбор-поход кораблей в казахстанском секторе Каспийского моря проходил под руководством главнокомандующего ВМС ВС РК вице-адмирала Жандарбека Жанзакова. Сбор-поход кораблей проходит один раз в год. **(Пресс-служба МО)**

МАЖИЛИС ОДОБРИЛ ПОПРАВКИ

Депутаты мажилиса одобрили в первом чтении новый законопроект по вопросам противодействия экстремизму и терроризму. Пакет поправок предусматривает усиление уголовной ответственности за экстремистские и террористические преступления, введение альтернативной подследственности в УПК по преступлениям в сфере незаконного оборота оружия, нелегальной миграции и наркобизнеса. К тому же устанавливается запрет на продажу оружия в готовом для стрельбы состоянии и особые требования к охранным организациям, которые обеспечивают охрану объектов, если на их территории имеются оружие, боеприпасы и взрывчатые вещества. Усиливается контроль за оборотом оружия, порядком его хранения, в том числе вводится особый порядок государственного контроля за предпринимателями, занятыми в сфере оборота гражданского, служебного оружия и боеприпасов. А также ужесточается контроль за предпринимателями, которые занимаются охранной деятельностью. В частности, впервые предлагается ввести штрафы за незаконное использование форменного обмундирования охранных структур. Вводится запрет на деятельность религиозных групп и объединений, которые провоцируют в своих выступлениях действия экстремистского и террористического характера. Отдельное новшество коснется Закона «О связи», который дополняется возможностью предоставления органу, занятому оперативно-розыскной деятельностью на сетях связи, приостановить работу сетей и средств связи в случаях, не терпящих отлагательств и могущих привести к совершению тяжких и особо тяжких преступлений. **(Соб. инф.)**

АКЦИЗЫ БУДУТ ПОВЫШАТЬ ПОЭТАПНО

Министерство национальной экономики Казахстана предлагает поэтапно повышать акцизы на алкоголь и табак до 2019 года. Об этом в ходе заседания Правительства РК сообщил руководитель ведомства Куандык Бишимбаев. «В целях усиления фискальной функции акцизов на алкогольную продукцию и табачные изделия предлагается поэтапное повышение акцизов. Действующим Налоговым кодексом установлены размеры ставок акцизов на 2014-2016 годы. На 2017-2019 годы ставки акцизов не установлены», – сказал Куандык Бишимбаев. Министр сообщил, что предлагается установить ставки акцизов на алкогольную продукцию за 1 литр в 2017 году в размере 2 тыс. тенге с повышением до 2550 тенге в 2019 году. На пивные напитки за 1 литр в размере 39 тенге с повышением до 57 тенге и на табачные изделия за 1000 штук в размере 6200 тенге с повышением до 8700 тенге. «Кроме того, в целях избежания двойного налогообложения и усиления конкурентоспособности отечественных производителей при экспорте алкогольной продукции предлагается установление нулевой ставки акциза на этиловый спирт», – подчеркнул министр. **(primeminister.kz)**

РЕКОНСТРУКЦИЯ АЭРОПОРТА АСТАНЫ

Реконструкция аэропорта Астаны завершится весной 2017 года, рассказал министр по инвестициям и развитию Казахстана Женис Касымбек в ходе заседания правительства, посвященного вопросам реализации госпрограммы «Нурлы жол». Так, по словам главы ведомства, на сегодняшний день завершены работы по возведению железобетонного и металлического каркаса здания. Также выполняются работы по устройству кровли, фасада, прокладке сети водопровода, тепло-, электроснабжения и коммуникационных сетей связи. Ведутся внутренние отделочные работы, начат монтаж оборудования автоматической системы обработки багажа. «Общий объем выполненных работ – 58%. Полное завершение строительства планируется в марте 2017 года», – отметил Женис Касымбек, докладывая о ходе работ в столичном аэропорту. **(astanaairport.kz)**

Что почитать?

«Поезд М», Патти Смит

«Это книга о том, как течет время, как места и события на разных этапах жизни представляются совершенно по-разному», **– The New York Times Book Review.**

Новая книга Патти Смит – это удивительная одиссея легендарной певицы, путешествие из настоящего в прошлое и обратно, тропинка между мечтами и реальностью, путь от депрессии к вдохновению. Читатель побывает в Синем доме Фриды Кало, на заседании Клуба дрейфа континентов в Берлине, на могилах Жене, Плат, Рембо, Мисимы. В этой книге отчаянье переплетено с надеждой, а тоска с любовью, и все озарено талантом писательницы, уже получившей Национальную книжную премию за свою первую книгу воспоминаний «Просто дети».

«Безгрешность», Джонатан Франзен

«Франзен пишет о виртуальной реальности, вносящей поправки в нашу свободу. Дети и родители ищут и находят друг друга в трагикомическом лабиринте событий, раскрывая секрет за секретом и не давая читателю перевести дух. Роман воспитания, детектив и love story под одной обложкой», **– Антон Долин.**

Двадцатитрехлетняя Пипи ненавидит свое полное имя, не знает, кто ее отец, не может расплатиться с учебным долгом, не умеет строить отношения с мужчинами. Она выросла с эксцентричной матерью, которая боготворит единственную дочь и наотрез отказывается говорить с ней о своем прошлом. Пипи не догадывается, сколько судеб она связывает между собой и какой сильной ее делает способность отличать хорошее от плохого. Следуя за героиней в ее отважном поиске самой себя, Джонатан Франзен затрагивает важнейшие проблемы, стоящие перед современным обществом: это и тоталитарная сущность интернета, и оружие массового поражения, и наследие социализма в Восточной Европе. Однако, несмотря на неизменную монументальность и верность классической традиции, «Безгрешность», по признанию критиков, стала самым личным и тонким романом Франзена.

«Берлускони. История человека, на двадцать лет завладевшего Италией», Алан Фридман

«Я согласился работать с Аланом Фридманом, потому что я ему доверяю. Как сказал Стив Джобс своему биографу, «Я расскажу вам о своей жизни. А вы напишете то, что захотите», **– Сильвио Берлускони.**

Алан Фридман рассказывает историю жизни миллиардера, магната, политика, который двадцать лет практически руководил Италией. Собирая материал для биографии Берлускони, Фридман полтора года тесно общался со своим героем, сделал серию видеоинтервью. О чем-то Берлускони умалчивает, что-то пытается представить в более выгодном для себя свете, однако факты часто говорят сами за себя. Начинал певцом на круизных лайнерах, стал риелтором, потом медиамагнатом, а затем человеком, двадцать лет определявшим политику Италии. В книге описываются и сложные отношения с Меркель и Саркози, и дружба с Каддафи и Путиным, и приятельские отношения с Бушем-младшим и Блэром. Рискованные сделки, обвинения в коррупции и в сексуальных связях с несовершеннолетними, расследования и суды – обо всем этом можно прочитать в книге.

«Карта и территория», Мишель Уэльбек

«Всеобъемлющий роман: итог состояния мира и автопортрет, метафизический лабиринт, выстроенный с поразительным мастерством. Автор «Карты и территории» создал по-настоящему великую книгу», **– Les Inrocks.**

Гонкуровский лауреат Мишель Уэльбек за два десятка лет превратился из инспирователя основ в живого классика. После нашумевших «Элементарных частиц» он выпустил знаменитые романы «Платформа», «Возможность острова», «Покорность», многочисленные эссе и сборники стихов, и каждая его книга неизменно становилась бестселлером. «Карта и территория» – это драма современного мира, из которого постепенно вытесняется человек. Рядом с вымышленным героем – художником Джедом Мартеном – Уэльбек изобразил и самого себя, впервые приподняв завесу тайны над своей повседневной жизнью. История Джеда, его любви, творчества и успеха пересекается в романе с судьбой автора. Одним из сюрпризов сюжета – в духе ироничной фантазии Уэльбека – становится невероятная криминальная интрига. Книга удостоена Гонкуровской премии (2010).

«Три стервы», Титью Лекок

«Блестящий портрет поколения, не успевшего к тридцати годам повзрослеть. Как в романах Катрин Панколь, сюжет держит в напряжении до последней строчки», **– Le Figaro.**

Популярная французская писательница, журналистка и блогер Титью Лекок – автор трех успешных романов. Первый же из них, «Три стервы», сразу принес ей громкую известность. Эта яркая и остроумная книга о любви в эпоху интернета разошлась во Франции двухсоттысячным тиражом. Планируется ее экранизация. Три молодые парижанки – журналистка Эма, барменша Алиса и загадочная аристократка Габриэль – создают в небольшом баре нечто вроде клуба, где обсуждают проблемы женской независимости и пишут Картию Стерв – свод правил, которыми они пытаются следовать в отношениях с мужчинами. Любовные переживания и проблемы на работе – основное содержание Эминой жизни. Но когда она узнает о подозрительном самоубийстве подруги детства, она затевает расследование, вовлекая в него Алису, Габриэль и обаятельного пофигиста Фреда, икону социальных сетей.

Неожиданный европейский уик-энд

Владимир Плошай

Очень много событий произошло в минувшие выходные в европейском футболе. Кратко расскажем о наиболее важных из них

Первое фиаско «горожан», подарок Венгеру, «МЮ» не впечатляет

В английской премьер-лиге футбольный уик-энд как всегда выдался богатым на события. Наверно главным из них был матч в Лондоне между «Тоттенхэмом» и «Манчестер Сити». «Шпоры», окрыленные победой в Москве в Лиге чемпионов над ЦСКА, продемонстрировали шикарную игру.

В последнее время у «Тоттенхэма» роль первой скрипки исполняет южнокореец Хын-Мин Сон. Он и ЦСКА победный гол забил, и в этом матче был очень активен. Но отличился не он. На 9-й минуте атаковали хозяева, и после подачи Роуза мяч в свои ворота срезал защитник «горожан» Колларов. Вдохновленные успехом, подопечные Почеттино понеслись вперед. Опасно со штрафного пробивал Эриксен, были еще моменты. А на 37-й минуте «шпоры» забили 2-й гол – с выверенной передачи Сона в угол ворот Браво пробил Деле Алли. Ничего у «Ман Сити» в атаке не получалось, хотя вездесущий Агуэро и Хесус Навас имели возможность забить. Но отлично защищал ворота «Тоттенхэма» Уго Льорис. И везение было та стороне лондонцев.

Во втором тайме лондонцы не снизили обороты и продолжали атаковать. Однако «горожане» тоже не отсиживались в обороне, а в одном эпизоде Агуэро бил низом, и голкипер «шпор» отразил мяч в штангу. На 64-й минуте лондонцы могли поставить жирную точку в матче. За спис Деле Алли был назначен пенальти, но удар Ламелы блестяще парировал Браво! Давление на ворота «Тоттенхэма» в конце матча было очень мощное, но даже гол забить подопечные Гвардиолы не смогли. «Манчестер Сити» потерпел первое поражение в премьер-лиге (до этого 6 побед в 6 матчах), но остался во главе турнирной таблицы. «Тоттенхэм» отстает всего на очко.

«Лондонский «Арсенал» сделал подарок Арсену Венгеру, который 1 октября отметил 20-летие у руля команды, обыграв на выезде со счетом 1:0 «Бернли». «Канониры» с 16 очками на 3 месте. Хотя стоит сказать, что победный гол «канониры» забили на последних секундах добавленного времени. К тому же он был весьма спорным – Окслейд-Чемберлен пробивал, мяч задел руку Косельни и влетел в ворота.

«Ливерпуль», особо не напрягаясь, хотя и проигрывая по ходу матча, выиграл в гостях у «Суонси» – 2:1. Он на 4 месте, имея 16 очков.

Отметим ничью на своем поле «МЮ» с кризисным «Сток Сити». Хотя эпатажный наставник «красных дьяволов» Жозе Моуринью после матча сказал, что манкунианцы могли выиграть и 5:0, и 6:0, однако из множества моментов был реализован только один – Марсьаль забил на 64-й минуте. А «Сток» усилиями Аллена на 82-й минуте сравнял счет. В итоге – ничья, после чего манкунианцы на 6 месте с 13 очками. А ведь у «Сток Сити» благодаря этой ничьей стало всего 3 очка, он на предпоследнем месте.

Прошло всего 7 туров. Все может кардинально поменяться. Но рискнем предположить, что чемпионом станет «Ливерпуль». Искрометная игра подопечных Клоппа впечатляет.

«Барсу» лихорадит, «Реал» буксует, «Атлетико» на «коне»

В испанской Примере в минувшие выходные прошел 7-й тур. И он принес довольно много неожиданностей. Пожалуй, главная произошла в Виго, где встречались «Сельта» и «Барселона». Год назад «Сельта» обыграла каталонцев 4:1, сотворив одну из самых громких сенсаций прошлого сезона. И вот нечто похожее повторилось и 2 октября. Не зря тренер «Барселоны» говорил перед матчем, что он будет крайне тяжелым.

Так и случилось. Хотя начало поединка не предвещало ничего плохого для «Барселоны», они владели инициативой, создавали опасные моменты. В общем, все как всегда. Но к середине тайма началось… Воспользовавшись грубейшей ошибкой стража ворот каталонцев Тер Штегена, счет открыл Систо. Потом был опасный удар Аспаса, и он же на 31-й минуте сделал счет 2:0. На этом подопечные Иньяки Гарридо не успокоились, и через две минуты все тот же Аспас мог оформить дубль, но его удар в подкате неудачно прервал Матье, записав на свой счет автогол. Более чем весомое преимущество команды из Виго, и «Барса» «горела» после 1-го тайма – 3:0.

После перерыва Луис Энрике выпустил на поле опытного Иньесту, и это принесло свои плоды. Каталонцы заиграли быстрее, и Пике после углового головой сократил разницу в счете. Игроки «Сельты» стали ошибаться, чем тут же воспользовалась «Барселона». В одной из атак в штрафной не по правилам сыграли против Гомеша. Неймар с «точки» был точен – 2:3. Казалось, еще чуть-чуть и каталонцы отыграются, выйдут вперед и спокойно доведут матч до победы. Но не тут-то было… Опять свое слово сказал Тер Штеген. Он выбивал мяч из своей штрафной на фланг и сделал это крайне неудачно, попав прямо в Эрнандеса, от головы которого футбольный снаряд закатился в ворота. Разница в счете опять увеличилась. Однако «Барселона» не сдавалась и пошла всей командой вперед. Практически не возвращался в оборону Пике, и именно он сократил счет до минимума на 87-й минуте, оформив дубль. Но на большее «Барсу» не хватило… Не могут каталонцы второй год подряд увезти из Виго хотя бы очко. Отсутствие Месси все-таки сказывается.

Между тем мадридский «Реал» на своем поле не смог переиграть «Эйбар». Пропустив на 6-й минуте, мадридцы довольно быстро отыгрались. Спустя 12 минут отличился Бэйл. Однако больше забить «Реал» не сумел, и эта ничья стала для него четвертой подряд. А вот мадридский «Атлетико», несмотря на 2 нереализованных пенальти, в гостях обыграл «Валенсию» благодаря голам Гризманна и Гамейро – 2:0.

Теперь возглавляют турнирную таблицу две мадридские команды – у них по 15 очков. На третьей строчке «Севилья» с 14 очками, на 4-й «Барселона» с 13. Конечно вся борьба еще впереди. Чемпионат длинный. Но рискнем предположить, что чемпионом Испании станет мадридский «Атлетико».

«Зенит» набирает ход, «Ростов» продолжает удивлять

Безусловно, центральный матч 9-го тура российской премьер-лиги прошел в минувшую субботу в Санкт-Петербурге, где местный «Зенит» принимал «Спартак». Питерцы не проигрывали москвичам на своем стадионе с 2012 года. И хотели продлить эту серию. Надо сказать, что им это удалось.

Первые 5 минут матча остались за спартаковцами. Они очень резво начали, и Попов, Глушаков, Боккетти имели возможность забить. Но потом инициатива полностью перешла к хозяевам. Сначала Витсель пробил в штангу, а вскоре Ещенко в своей штрафной сыграл рукой. Кришито с пенальти был точен – 1:0. Однако москвичи быстро отыгрались. Ляп допустил чудивший в этом матче Лодыгин. Вместо того чтобы выбить мяч в сторону кулаками после штрафного, он пытался его зафиксировать. Мяч отскочил на Боккетти, который спокойно послал его в ворота. Счет сравнялся. Спустя несколько минут питерцы опять вышли вперед. Артем Дзюба замкнул передачу Мака – 2:1. И тут же красно-белые сравняли счет. Зе Луиш пробил крайне неудачно игравшего Лодыгина. 2:2 после 1-го тайма. Во втором тайме спартаковцы сникли, сбавили скорости и пропустили. Витсель вывел «Зенит» вперед. А точку в поединке поставил Жулиано, забивший с пенальти и сделавший счет 4:2. Однако этому пенальти предшествовал эпизод, про который до сих пор говорят… Даже предлагают некоторые проверить судью Иванова на предмет получения им взятки. А все дело в том, что перед тем ксак «Зенит» убежал в контратаку, приведшую к пенальти, недалеко от штрафной питерцев был сбит Промес. Причем довольно явно. Но арбитр не только не показал желтую карточку, но даже не назначил штрафной в пользу «Спартака». Еще некоторые решения Иванова в этом матче вызывали негодование спартаковцев и были весьма спорными… Но по игре «Зенит» был сильнее и выиграл. Хотя, конечно, судейство не должно омрачать столь принципиальные поединки.

В результате «Спартак» потерпел второе поражение подряд и позволил догнать себя «Зениту». ЦСКА играл в Ростове. И местный клуб опять удивил. Ростовчане играли в свой футбол, практически ничего не позволяя армейцам. Гацкан и Нобоа забили по голу – 2:0. ЦСКА выдохся и к 75-й минуте уже играл из последних сил. Да, отсутствие Дзагоева и Верблума очень сильно влияет на игру армейцев. И Траоре никак не может проявить себя.

«Локомотив» страшно буксует. Несмотря на то, что его возглавил легендарный Юрий Семин, в последних 4 матчах он смог набрать всего одно очко, сыграв в последнем туре дома вничью с тульским «арсеналом». А до этого было 3 поражения со счетом 0:1.

Интрига в чемпионате России закручивается что надо. «Спартак», «Зенит» возглавляют турнирную таблицу – у них по 19 очков. У ЦСКА – 18, «Ростов» и «Амкар» (неожиданно) имеют по 16 очков. У «Краснодара» 15 очков.

И все же спрогнозируем, что чемпионом России станет «Зенит».

«Бавария» потеряла очки, «Пейпциг» интригует, в Дортмунде что-то не так…

Мюнхенская «Бавария» поражает со знаком минус. После поражения в Лиге чемпионов от мадридского «Атлетико» она не смогла дома одолеть «Кельн». Всего лишь ничья – 1:1. На гол Киммича на 40-й минуте гости ответили голом Модеста, который в изумительном стиле суперакробатическим ударом пробил Нойера. Что-то невероятное сотворила команда «Кельн». За что ей, как говорится, респект.

К тому же дортмундская «Боруссия» не воспользовалась осечкой мюнхенцев и весьма беззубо уступила «Вайхбург» – 0:2. Причем практически не имела шансов, а ведь очень давно не проигрывала леверкузенцам.

А в первом матче 6-го тура чемпионата Германии удивил новичок «Лейпциг». Он переиграл на своем поле «Аугсбург» со счетом 2:1 и поднялся пока на второе место, которое делит с «Боруссией» из Дортмунда.

В итоге, конечно, «Бавария» впереди, имея 16 очков. После нее «Герта», у которой 13 очков, а за ней дортмундская «Боруссия», «Кельн» и «Лейпциг», имеющие по 12 очков. Но в бундеслиге прошло всего 6 туров… Так что здесь вообще еще ничего не ясно.

Но все же спрогнозируем, что чемпионом Германии опять станет мюнхенская «Бавария».

«Астана» мчится к чемпионству

В Казахстане чемпионат близится к развязке. В минувшие выходные прошел 29-й тур. И он внес существенные коррективы в турнирную таблицу. Алматинский «Кайрат» на своем поле не смог одолеть шымкентский «Ордабасы» – 1:1. Стоит отметить, что кайратовцы четвертый раз в сезоне потеряли очки в матчах с шымкентцами. Эта ничья, возможно, станет роковой для подопечных Кахабера Цхададзе. «Астана», несмотря на очень плотный график, ведь она участвует в групповой стадии Лиги Европы, воспользовалась осечкой «Кайрата». Столичные футболисты спокойно на домашней арене разобрались с «Окжетпесом» – 3:0. И за три тура до окончания первенства опережают алматинцев на 6 очков. К тому же у них матч в запасе с тем же «Окжетпесом». Да, «Кайрат» в Алматы сможет отобрать очки у «Астаны» в принципиальном матче. Но шансы на чемпионство у дружины Цхададзе весьма иллюзорные. Зато борьба за третье место обострилась до предела. «Иртыш» разгромил в минувшем туре на своем поле «Актобе» – 5:1. Теперь «Ордабасы» отстает от павлодарцев на три очка. А в следующем туре они будут играть между собой.

Предположим, что чемпионом Казахстана опять станет «Астана», а «Кайрат» опять будет вторым.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

РОНАЛДУ ПОРАБОТАЛ БОЛ-БОЕМ

Нападающий мадридского «Реала» и сборной Португалии Криштиану Роналду подавал мячи во время матча команды «Посуэло-де-Аларкон» (футболисты до восьми лет), за которую выступает его сын. Об этом сообщает портал Goal.com. Встреча между командами «Посуэло-де-Аларкон» и «Карраскал» прошла в рамках четвертого дивизиона детского чемпионата Испании. Этот матч стал дебютным для Криштиану Роналду-младшего. В игре он отметился забитым мячом, который отпраздновал в стиле своего отца. Его гол позволил «Посуэло» одержать победу. За матчем Роналду-старший наблюдал из-за ворот. На протяжении встречи 31-летний футболист несколько раз выбегал за валетешим за пределы стадиона мячом и возвращал его на поле. **(Lenta.ru)**

БЕКХЭМ, НЕЙМАР ИТУРЕ – НА ТРОПЕ ВОЙНЫ ПРОТИВ БРАКОНЬЕРОВ

Ряды правозащитников животных также пополнили англичанин Дэвид Бекхэм и бразильский форвард «Барселоны» Неймар. Бекхэм совместно с принцем Уильямом запустил в 2014 году кампанию по защите диких животных от нелегальной торговли. Вместе они распространили по Сети хэштег #WhoseSideAreYouOn («на чьей ты стороне»). «Наши дети не должны жить в мире, где вымерли слоны, тигры, львы и носороги. Хватит это терпеть. Настало время сделать выбор между вымирающими видами животных и браконьерами, уничтожающими их ради денег», – заявил герцог Кембриджский. А в этом году Неймар стал одним из послов акции по защите диких животных в рамках программы ООН по окружающей среде. В этой кампании также принимают участие полузащитник «Манчестер Сити» Яя Туре и известная супермодель Жизель Бюндхен. Участники кампании верят, что отказ от покупок продуктов, сделанных из диких животных, поможет сохранить редкие виды от вымирания. «Когда моя подруга Жизель рассказала мне об акции Wild For Life, я понял, что должен действовать, – пояснил Неймар. – Футбол должен объединить всех нас вокруг общей цели. Мы должны понимать свою роль как граждане Земли. Мы – одна большая команда и должны победить жадность и невежество, которые позволяют процветать преступлениям против дикой природы». **(«Чемпионат»)**

ВПЕРВЫЕ В КХЛ! ВТОРОЙ ХЕТ-ТРИК КОВАЛЬЧУКА И ГОЛ НИЧУШКИНА ЗА ЦСКА

Ковальчук впервые сделал два хет-трика за сезон в КХЛ, Прохоркин и Ничушкин отметились дебютными шайбами, «Магнитка» обыграла «Салават». Проигрывать с разгромным счётом стало для «Слована» тенденцией. Не так давно с «орлами» разобрался «Медвешчак», а теперь со счётом 6:0 выиграл СКА, буквально каттом проехавшись по команде Милоша Ржити. Здесь уже явно не только игровые, но и психологические проблемы. Братиславцам стоит задуматься. Нападающий СКА Илья Ковальчук оформил хет-трик, ставший для него вторым в нынешней «регулярке». Это случилось впервые за всю историю его выступлений в КХЛ. Звёздный нападающий догнал менее опытного Александра Барабанова в списке снайперов. Более того, наконец-то забил за СКА Николай Прохоркин, а вратарь Игорь Шестёркин третий раз в сезоне записал на свой счёт сухой матч. Интересной получилась встреча в Зарубе. В ней Валерий Ничушкин впервые отличился в форме ЦСКА, Кирилл Петров оформил дубль, «армейцы» праздновали победу (5:2), а сам матч изобиловал удалениями (130 суммарных штрафных минут на двоих). Но некоторые зафиксированные судьями фолы получились спорными. К примеру, вообще непонятно, за что выписали штраф до конца игры вратарю «Медвешчака» Дэнни Тейлору, слегка пришибившему Никиту Квартальнова. На пять минут каждый подрались Столяров и Хедберг, а ближе сирене серьёзные наказания сломотали Болдюк и Муршак. Посмотрим, что скажет Валерий Каменский и какое решение примут в СДК. В равных составах в отчётном противостоянии были заброшены только две шайбы. На фоне неудачников ЦСКА отстает от других иностранных команд минское «Динамо» выглядит просто космически. Добыта шестая победа подряд — Крэйг Вудкрофт явно навёл в коллективе порядок, а Бен Скривенс регулярно выручает. «Локомотив» был обыгран всухую – 2:0. Кандец отыграл на ноль, отразив 22 броска. В составе победителей отличились Бэйлен и Клинкхаммер, поразивший пустые ворота. «Железнодорожники» за последние девять игр победили только в трёх. В центральном матче дня «Магнитка» одолела «Салават Юлаев» в серии буллитов – 3:2. Команда Ильи Воробьёва вела со счётом 2:0 благодаря результативным атакам Зарипова и Коваржа, но позволила сопернику сравнять счёт, едва не упустив победу. Дело дошло до овертайма, где Кошечкина заменили на Самсонова. И не зря. Илья хоть и пропустил от Макарова, но вышел из дуэли с Гавриловым победителем. «В Шанхае, к сожалению, пустые трибуны, а «Куньлунь» нужна поддержка», — сказал после победного матча с ХК «Сочи» (2:1) главный тренер китайского клуба Владимир Юрзинов. И это серьёзная причина для раздумий. Ведь руководство новичка КХЛ могло бы заняться развитием маркетинга и хоть как-то поработать с китайскими болельщиками. Которым, похоже, хоккей неинтересен. Мы же видели, что и в Пекине аншлагов нет, а в Шанхае (1237 зрителей) и подавно. Что касается игры, то символично, что сочинцам забил их бывший хоккеист, финский нападающий Макс Вяри. Второй гол в активе Яшина. Продолжается печальная история с отсутствием картинки и опасных моментов с некоторых игр КХЛ. На сей раз телевизионная публика не увидела даже голов в матче «Йокерита» и «Витязя», прошедшего в Хельсинки. **(«Чемпионат»)**

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

В КАЗАХСТАНЕ ОТЗЫВАЮТ TOYOTA PRIUS

Компания Toyota объявила специальную сервисную кампанию в целях установки кронштейнов боковых подушек безопасности на Prius, произведенных с 2009 по 2012 год. Под отзыв попадают автомобили, имеющие боковые подушки безопасности. Каждая подушка использует газогенератор, который содержит сжатый газ в одной камере и пропеллент в другой. Эти камеры приварены друг к другу. Есть вероятность, что некоторые газогенераторы могут иметь микротрещину в зоне сварного шва. Если трещина будет распространяться с течением времени, то может произойти разделение в зоне сварки. Если газогенератор отделится, то сжатый газ выйдет наружу и это приведет к частичному надуванию подушки безопасности, и при определенных обстоятельствах одна или обе части газогенератора могут проникнуть внутрь салона. Если пассажир будет присутствовать в транспортном средстве, существует повышенный риск получения травмы.

МАЛЕНЬКИЙ «НЕКОРМЛЕНЫЙ» KODIAQ

Шеф-дизайнер Skoda заявил, что новый Yeti сохранит нынешние очертания, но станет похожим на флагманский вседорожник. «Я бы сказал, что следующий Yeti будет выглядеть как старший брат, но не будет его копией. Как и в любой семье, старший будет влиять на остальных, но у каждого будут свои таланты», – сообщил Йозеф Кабан. Примечательно, что новый «Йети», по словам дизайнера, сохранит свою форму кузова в профиль. Таким образом, следует полагать, что второе поколение Skoda Yeti, что дебютирует в середине 2017-го, позаимствует у более крупного и престижного семиместного Kodiaq стилистику передка – форму фар, радиаторной решетки и бампера. Аналогичная картина ожидается и сзади машины. Технически же наследник первого «Йети» будет довольно близок с родственным Volkswagen Tiguan, с которым он разделит модульную платформу MQB и, как ожидается, линейку моторов, среди которых представлены как бензиновые, так и дизельные двигатели. Не исключено появление гибридной версии и ряда функций автономного управления.

SSANGYONG REXTON: ЕЩЕ БЛИЖЕ К КОНВЕЙЕРУ

Парижский концепт LIV-2 совсем недалек от своей серийной сущности – ведь у него стоят обычные зеркала вместо камер! Напомним, что LIV-1 дебютировал еще в 2013-м. И вот теперь, спустя три года, корейцы показали его развитие, которое, на что надеются многие, станет последним перед премьерой серийной версии Rexton весной-осенью следующего года. Пятидверный автомобиль с просторным кузовом приводится в движение новым дизельным мотором 2.2 мощностью 180 л.с., который работает в паре с семиступенчатым «автоматом» фирмы Mercedes. Этот же агрегат окажется под капотом серийного «Рекстона», а позже будет дополнен бензиновой «турбочетверкой» 2.0 (ее отдача пока неизвестна). Интерьер LIV-2 не поражает неземными изысками и выглядит вполне готовым к пользованию. Однако вряд ли сохранится эта монументальная продольная перегородка с залихватским изгибом по центру салона – тем более что к выпуску планируются 5- и 7-местные версии.

ПОЧТИ НЕЗЕМНОЙ LEXUS UX

Весьма сомнительно, что UX пойдет в серийное производство в столь вызывающем формате – во всяком случае, с таким космическим интерьером. Надо полагать, что новый Lexus является не столько демонстратором технологий, сколько образцом полета дизайнерской мысли. Кстати, создавался UX здесь же, в Европе, в дизайн-студии японской компании Lexus ED2 на юге Франции. В конструкции кузова можно отметить наличие распашных дверей (задние открываются против хода), электрохромные окна способны затемняться наглухо, а вместо наружных зеркал стоят камеры, транслирующие картинку на дисплеи в салоне. Интерьер разделен на две зоны: водительскую, где царит «сосредоточенная на езде атмосфера», и пассажирскую – для сидящих сзади, с мягким двухместным белым диваном. Чтобы подчеркнуть разделение зон, в Lexus даже установили своеобразные перегородки-плавники из поликарбоната. Традиционную приборную панель заменяет футуристический дисплей. Вся необходимая водителю информация выводится в виде сферической голограммы на центральную консоль. Данных о технической составляющей прототипа разработчики не опубликовали.

Претенденты на звание «Всемирный автомобиль года»

Андрей Макаров

Буквально на днях во время Парижского автосалона жюри конкурса «Всемирный автомобиль года» (World Car of the Year, WCOTY) назвало претендентов на победу в 2017 году. Всего за престижное звание автомобильной индустрии поборются 22 автомобиля.

Представители WCOTY также назвали списки претендентов на победу в категориях «Представительский автомобиль/спорткар года», в номинации будут учувствовать 13 моделей, «Зеленый автомобиль года» (11 моделей). Также будет еще одна номинация, которая введена с этого года – «Городской автомобиль» (World Urban Car), на этот титул претендуют восемь авто.

Претендовать на звание «Всемирный автомобиль года» в следующем году будут Audi Q2, Audi Q5, Buick Envision, Buick LaCrosse, Chevrolet Cruze, Chrysler Pacifica, Fiat 124 Spyder, Honda Civic, Hyundai Elantra, Hyundai Genesis G80, Infiniti Q60, Jaguar F-PACE, Kia Cadenza, Kia Rio, Kia Sportage, Mazda CX-9, SEAT Ateca, Skoda Kodiaq, SsangYong Tivoli Air / XLV, Toyota C-HR и Volkswagen Tiguan.

Победителя определят 17 апреля 2017 года на автосалоне в Нью-Йорке. Пройти конкурсный отбор будет нелегко – состав жюри, по предварительным данным, будет состоять из 73 журналистов из 24 стран. Напомним, что конкурс World Car of the Year проводится с 2005 года, тогда победителем стал Audi A6.

Действующим обладателем звания лучшего автомобиля в мире является родстер Mazda MX-5, получивший также награду за дизайн. Титул лучшего автомобиля представительского класса принадлежит BMW 7-Series, лучшим спортивным автомобилем 2016 года, по мнению жюри, является Audi R8, а приз в категории «Зеленый автомобиль года» получил седан Toyota Mirai.

Infiniti Q60

Audi Q5

Honda Civic

Toyota C-HR

Chrysler Pacifica

Kia Sportage

Fiat 124 Spyder

Mazda CX-9

Jaguar F-PACE

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

Свидетельство о постановке на учет N 12031-Г, выдано Комитетом информации и архивов, Министерства связи и информации Республики Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель газеты: ТОО "Издательский дом Капитал" Газета является членом организации "Project Syndicate".

Мира Халина, генеральный директор, mira@kapital.kz
Виктория Говоркова, главный редактор, govorkova@kapital.kz
Ольга Фоминских, советник главного редактора по финансовой аналитике
Евгения Рассохина, проект-менеджер, zhenya@kazmg.kz
Айжан Касымалиева, проект-менеджер, aizhan@kazmg.kz

Отдел дистрибуции – 333-45-45
Жаннель Бейсенбаева, руководитель отдела распространения,
Адина Байкинова, редактор «Компании и рынки»,
Елена Тумашова, редактор «Индустрия»
Журналисты: **Олег Ни, Анна Видянова**
Спецкор в Астане: **Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**

Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**
Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции:
Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 05.10.2016 г. Заказ N 2455.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04