ИНТРИГА Стр.7

Изучаем статистику валютных интервенций Нацбанка

АКЦЕНТ Стр.4

Куда инвестировал ЕНПФ в сентябре 2018 года

МНЕНИЕ Стр.3

Александр Блэр Трехерн Поллок, председатель правления АО «QAZAQ AIR»

КАПИТАЛ

№36 (637)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 25 ОКТЯБРЯ, 2018

Д Е Л О В О Й Е Ж Е Н Е Д Е Л Ь Н И К

Потеснят ли бизнесмены из РК гигантов в нефтесервисе?

страница 6

Как микробизнес конкурирует на рынке консервов

страница 6

С какими проблемами идут горожане в Open Almaty?

страница 8

«Убийца Tether» выходит на криптоарену

страница 5

Мы в сети

kapital.kz

Когда перезагрузится ипотека?

Начало нового ипотечного кредитования требует решения старых проблем

Николай Дрозд

Смоделированное оживление

Согласно статистике Нацбанка кредиты, выданные на строительство жилья (ипотечное кредитование), довольно значительно выросли за первые 8 месяцев 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, почти 40%-ный рост новых выдач. Максимум достигнут в августе, что, возможно, связано с началом действия программы «7 – 20 – 25» и программами рефинансирования. За месяц было выдано кредитов на сумму в 46,588 млрд тенге со средневзвешенной ставкой в 8,6%. В прошлом году ставка находилась на уровне в 10%. Доля чисто коммерческой ипотеки, очевидно, крайне незначительна. Комментируя по просьбе делового еженедельника «Капитал.kz» вклад в эту статистику Жилстройсбербанка, его пресс-служба отметила, что Национальный банк учитывает систему жилстройсбережений в своей статистике. И рост по ипотечному кредитованию идет в том числе благодаря работе ЖССБК. За первые 8 месяцев текущего года на банк пришлось 62,5% всех займов, выданных на строительство и приобретение жилья. Из 312,7 млрд тенге, которые были выданы банками второго уровня казахстанцам в виде кредитов, 195,5 млрд тенге приходятся на этот банк.

Коммерческие банки также начинают активно использовать возможности программы «7 – 20 – 25». По оценкам председателя правления БЦК Галима Хусаинова, за два месяца по программе банком выдано 2300 кредитов. Это примерно 70% от всей выданной за два месяца банком ипотеки. Программа работает и достаточно интересна банку. По его словам, банк выдает ипотеку сейчас в размерах погашения предыдущих займов, с небольшим ростом. При этом в БЦК нацелены скорей на расширение беззалогового и автокредиования и постепенное сокращение ипотеки.

Программе «7 – 20 – 25» с определяющим влиянием государства и очень жесткими рамочными условиями появляются и частично рыночные альтернативы. Одну из них только что представила квазигосударственная «Казахстанская Ипотечная Компания». При полном подтверждении платежеспособности ставка по ипотечному займу для заемщиков составит 12% годовых, при частичном подтверждении дохода – 14% годовых. Максимальная сумма займа составляет 40 млн тенге, минимальная – 1 млн тенге. Продукт предполагает внесение первоначального взноса от 30% от стоимости жилья при полном подтверждении дохода и от 50% при частичном. При этом первоначальный взнос может быть заменен дополнительным залогом в виде недвижимого имущества, принадлежащего заемщику или третьим лицам. Комментируя по просьбе делового еженедельника «Капитал.kz» то, чем обусловлен выбор момента для запуска нового продукта, пресс-служба компании отметила, что учитывая положительную динамику роста экономических показателей в стране (по данным министерства национальной экономики, увеличение ВВП по итогам первого полугодия текущего года составило 4,1%, рост инвестиций в основной капитал -25,8%), появление нового продукта выглядит целесообразным. Тем не менее запуск не был привязан к определенному сроку. Программа определенное время находилась в разработке, еще какое-то время потребовалось для проведения переговоров с банками второго уровня, которые будут выступать в качестве агентов, оказывающих услуги по организации выдачи и посткредитного обслуживания ипотечного займа. Сейчас КИК находится на стадии подписания соглашений с несколькими из них. Официальный запуск ипотеки «Орда» запланирован на конец октября 2018 года. Пресс-служба также отмечает, что анализ рынка ипотечного кредитования физических лиц позволил выявить наличие спроса на новый продукт со стороны населения, для которого условия действующих программ (например, по отсутствию в собственности жилья, по стоимости приобретаемого жилья, либо по возможности замены первоначального взноса) и условия коммерческих банков не являются привлекательными. До конца текущего года КИК планирует выдачу займов на сумму порядка 4 млрд тенге. Если продукт будет востребован, по прогнозам компании, на 2019 год объем выдаваемых займов может достигнуть 40 млрд тенге.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

Свыше 600

столичных предпринимателей начали свой бизнес в этом году благодаря программе «1000 мест – уличная торговля»

Подробнее [Стр.9]

Спикер номера

Бахытжан Саркеев,

директор Центра стратегических инициатив (CSI)

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Инвестиционное резидентство Казахстана может оказаться привлекательным для бизнесменов из Китая, стран Ближнего Востока и Центральной Азии»,

– Дмитрий Лукашов, аналитик в IFC Markets

Подробнее [Стр.5]

Путешествия

Современные туркомпании берут на вооружение инструменты финтеха

Подробнее [Стр.10]

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНЦЫ ПОБЕДИЛИ В КОНКУРСЕ NASA

Команда из Казахстана завоевала первое место в конкурсе «NASA SPACE APPS CHALLENGE» в США. Работу наших соотечественников оценили в категории «Лучшее применение программного оборудования» — «Thebestuseof hardware». Nasa Space Appschallenge — международное массовое соревнование, направленное на исследование космоса и Земли. Конкурс включает в себя совместные решения проблем и глобальных потребностей, применимых как к жизни на Земле, так и в освоении космоса. В целом в конкурсе приняло участие 25 тысяч человек из почти 70 стран мира, в том числе из США, Китая, Индии. Финал конкурса прошел в Нью-Йорке. Казахстан представляли Тимур Рыспеков, Владислав Полонский и Анастасия Клещева. Казахстанская команда представила свою работу для анализа данных вулканов и астероидов. Решение базируется на квантовом генераторе случайных чисел, с помощью которого можно анализировать предоставленные данные от NASA и проводить различные симуляции на их основе для предсказания возможных катастроф и их решения. В дополнение к квантовому генератору казахстанская команда представила робота, который будет собирать данные вблизи вулканов или на астероидах.«Мы очень рады за наших ребят. Это действительно большая победа! Фонд Первого Президента РК всегда поддерживает талантливую молодежь», — отметил исполнительный директор Фонда Первого Президента РК — Елбасы Канат Джумабаев.

КАЗАХСТАН НА 57-М МЕСТЕ ПО СКОРОСТИ ИНТЕРНЕТА

За три квартала текущего года объем услуг интернет-провайдеров по предоставлению доступа к Всемирной сети достиг 180,5 млрд тенге, что на 6,7% превышает показатели аналогичного периода годом ранее – 169,2 млрд тенге. Несмотря на ощутимый рост объема оказанных услуг, число абонентов интернет-связи на конец сентября сократилось на 1,6% год-к-году, с 2,5 млн до 2,45 млн пользователей. За последние 5 лет в соответствующем периоде объем оказанных услуг увеличился практически в два раза, или на 80,3 млрд тенге. Число активных интернет-пользователей за ту же пятилетку выросло на 654,6 тыс.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙГУЛЬ КУСПАН

\+ назначена Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Великом Герцогстве Люксембург, Главой Представительства Республики Казахстан при Европейском Союзе и в Организации Североатлантического договора (НАТО) по совместительству

БАКЫТБЕК ТАШЕНЕВ

\+ назначен председателем Комитета государственного имущества и приватизации Министерства финансов РК

ГАЛИЯ ОСПАНОВА

\+ назначена председателем Риддерского городского суда

ДАУРЕН ЖАКСЫБЕК, ЯЦЕК БЖЕЗИНСКИ

– вышли из состава совета директоров АО «Цеснабанк»

КАНАТ ТОСЕКБАЕВ

\+ назначен руководителем управления здравоохранения Алматы

МАРАТ СУЛТАНГАЗИЕВ

\+ назначен председателем Комитета госдоходов Министерства финансов РК

НУРЖАН АБДИКАРИМОВ

\+ назначен председателем Семейского городского суда

ОЛЖАС ОРДАБАЕВ

\+ назначен заместителем председателя правления, членом правления Национальной палаты предпринимателей РК «Атамекен»

УЛАН БАЙЖАНОВ, УЛЬФ ВОКУРКА

\+ избраны членами совета директоров АО «Цеснабанк»

Туркомпании обещают государству инвестиции в 600 млрд тенге

Но на условии, что в новый закон о развитии туризма войдут их предложения

Георгий Ковалев

Накануне обсуждения государственной программы по развитию туристического бизнеса и профильного закона (состоится 25 октября в Алматы) туристические профессиональные объединения выступили с резкой критикой госорганов, игнорирующих интересы туротрасли страны. Особое недовольство сообщества вызвала позиция министерств по инвестициям и развитию, сельского хозяйства и экономики.

На состоявшейся в среду пресс-конференции руководители туристических объединений разъяснили свою позицию. Как заявила Рашида Шайкенова, директор Казахстанской туристской ассоциации, министерство по инвестициям и развитию отказывается брать на себя ответственность по обустройству дорожной инфраструктуры. Минсельхоз отказывает в передаче туркомпаниям национальных парков в доверительное управление. А министерство экономики не согласно предоставить предпринимателям из сферы туризма нужные им преференции.

Более развернуто предложения отраслевых ассоциаций включают в себя следующие новации. Государство должно обеспечить выгодные с точки зрения ведения турбизнеса территории удобной сетью дорог. Для обустройства комфортных мест отдыха туркомпании должны получить право на натуральные гранты в виде земельных участков. Налоговые льготы, с точки зрения бизнеса, должны быть в виде освобождения от КПН, а также имущественного и земельного налога сроком на 10 лет.

Все эти предложения внесены туристическими ассоциациями в проект закона о туризме и государственную программу по развитию внутреннего и въездного туризма. Однако, говорят руководители ассоциаций, все предварительные беседы с чиновниками дали понять, что с их стороны возможен полный саботаж этих идей. «Отраслевые министерства не хотят поддерживать программу в том виде, в каком ее видим мы. А нам не хочется, чтобы государство приняло очередной беззубый документ, – сказал Серик Жунусов, исполнительный директор ОЮЛ «Туристская ассоциация Восточного Казахстана». – Грузия, Киргизия, Узбекистан и Азербайджан совершили сильный прорыв в развитии туризма, мы не можем отставать от них. Главный тормоз развития этой отрасли в стране – бюрократия министерств. Поэтому мы призываем министерства к содержательному диалогу».

Развитие туризма должно войти во внутренние рейтинги всех госорганов страны, считает Роза Асанбаева, президент ОЮЛ «Казахстанская туристская ассоциация». «Турист – это потребитель, ищущий комфорта и впечатлений, в его благополучии государственные структуры должны быть заинтересованы напрямую, – считает она. – Стране нужна идеология туризма. Пусть все ведомства помнят об этом, пусть поднимутся выше своих ведомственных интересов».

Обсуждение госпрограммы по развитию туризма происходит не на самом благоприятном фоне, напоминает Рашида Шайкенова. После всплеска интереса к Казахстану иностранных туристов, вызванного проведением EXPO, поток гостей в страну сократился в 17 раз! «Это час икс для казахстанского туризма, – считает эксперт. – Если из законопроекта выстригут все наши предложения, мы не устоим, конкуренция на мировом рынке турпредложений колоссальная».

По словам спикеров, во внесенных с их стороны предложениях нет ничего запредельного. Именно эти меры позволяют многим странам продвинуть свою туристическую отрасль. «Туризм приносит 10% мирового ВВП, каждое 10-е рабочее место генерируется именно в этой отрасли. Каждые 30 туристов создают новое рабочее место, – заявили на пресс-конференции. – Если государство согласится на наши предложения, то наши совокупные инвестиции составят 600 млрд тенге, что повлечет создание 60 тыс. рабочих мест. Государство же в свою очередь должно освободить нас от налоговой нагрузки в размере 25 млрд тенге и вложить в развитие инфраструктуры 300 млрд тенге».

Отдельной темой стали проблемы детского туризма. «При СССР в Казахстане было около 500 детских лагерей, сейчас осталось 190. Эта сфера регулируется временным постановлением премьер-министра. Упразднено лицензирование этого вида деятельности, но нельзя оставлять ее без сертификации. В детских лагерях нередко нарушение санитарных норм, есть случаи, когда под видом места для отдыха детей открывались религиозные лагеря, – говорит Кайрат Султанов, председатель Туристской ассоциации Акмолинской области. – Финансовое давление на детские лагеря избыточно. Например, один из лагерей, расположенных в национальном парке Акмолинской области, за право въезда детей ежегодно выплачивает парку 150 млн тенге. Льготы для детей в законах прописаны, но они совсем не работают».

В заключение прозвучало заявление, что рекламировать туристические поездки в Казахстан должно государство. Пока лучшим примером такого сотрудничества остается организация EXPO в Астане. Тогда в результате серьезной пропаганды за рубежом Казахстан попал в лидеры привлекательных для визита стран в рейтингах The New York Times и Huffington Post. Каким будет будущее туристической отрасли страны – зависит от диалога экспертов этого рынка и государственных ведомств.

Когда перезагрузится ипотека?

[Начало на стр. 1]

Освобождение «поляны»

По состоянию на 1октября в рамках программы рефинансирования проблемных ипотечных кредитов, выданных в период 2004-2009 годов на финальной стадии раздувания пузыря на рынке недвижимости рефинансировано около 22,5 тыс. займов на общую сумму в 132,5 млрд тенге. Учитывая, что изначально на выполнение программы Нацбанком было выделено 130 млрд тенге, можно говорить о выполнении ее стартовых параметров. Предполагается, что в ближайшие годы за счет револьверного эффекта текущих погашений в рамках программы на тех же условиях под 3% в тенге со списанием всех штрафов и пеней будет рефинансировано более 40 тыс. кредитов.

Ситуация по другой крупной инициативе, направленной на решение проблем по «старой» ипотеке – рефинансированию валютных кредитов, пока далеко не столь однозначна. Хотя действие программы истекает 30 декабря, на начало октября одобрено 3480 заявок на сумму в 28,428 млрд тенге. Учитывая, что изначально Нацбанк оценивал масштаб своего участия, связанного с компенсацией курсовой разницы в 156 млрд тенге, а отказ банков от пеней и штрафов в сумму в 136 млрд тенге, пока темпы ее осуществления не слишком впечатляют. Директор департамента по защите потребителей финансовых услуг Нацбанка Александр Терентьев отмечает недостаточную активность как валютных заемщиков, так и банков.

Это выглядит крайне странным с учетом того, что государство, казалось бы, пошло навстречу самым смелым ожиданиям заемщиков и готово рефинансировать кредиты по курсу, существовавшему в момент принятия решения о переходе к свободному плаванию тенге – 188 тенге за доллар. Происходящее заставляет задуматься о возможностях и настрое части заемщиков обслуживать кредиты даже на беспрецедентно смягченных условиях.

Нацбанк, очевидно, хотел бы добиться того, чтобы программы реструктуризации ипотечных кредитов, в результате которых все проблемы должны были быть решены и кредиты начать обслуживаться, повлияли на ситуацию с точки зрения эффективности новой массовой ипотеки, запускаемой в этом году. Председатель Нацбанка Данияр Акишев недавно подчеркнул, что программа «7 – 20 – 25», несмотря на сильное социальное звучание, остается ипотекой и связана с ответственностью заемщиков и платежной дисциплиной.

Главное – не залоги, а платежеспособность

Г-н Терентьев, комментируя недавно ситуацию с программами реструктуризации, отметил, что «работа над ошибками делается один раз» и подобные послабления вряд ли возможны в будущем. Последним шагом навстречу наиболее социально уязвимым группам заемщиков станет возможность передачи в аренду части жилья, находящегося в залоге у банков по проблемной ипотеке. Нацбанк разработал соответствующую нормативную базу, но пока не готов делать каких-либо оценок относительно того, насколько массовым будет использование новой возможности. Идея не является абсолютно новой, несколько лет назад использовать различные виды аренды с большим социальным, либо коммерческим акцентом для разрешения ипотечных проблем предлагала компания «БТА Ипотека».

Летом в профильное законодательство был принят пакет поправок, который по оценкам юриста Даулета Абжанова, в целом можно трактовать как несколько облегчающий для банков работу с ипотекой и стимулирующий их принять участие в новой национальной программе «7 – 20 – 25». Одной из новаций, в частности, устанавливается первоочередность выплат на погашение пени и просроченной задолженности и лишь потом на выплату основного долга. Для банков также несколько облегчается процедура внесудебной реализации залогового имущества. Банкам предписывается более жесткая оценка платежеспособности потенциального получателя кредита перед выдачей ипотеки, одну из предпосылок возникновения ипотечного кризиса регулятор видит как раз в том, что банки были чрезмерно ориентированы на оценку стоимости залогов, а не платежеспособности заемщиков.

Вопрос о том, можно ли в результате всех произошедших изменений говорить о ситуации «чистого листа» и большей готовности к рискам как на стороне предложения, так и спроса на ипотеку, однако, остается открытым.

Коммерческая ипотека по-прежнему элитарный продукт

Аналитики «Казкоммерц Секьюритиз», весной этого года оценивавшие в исследовании ситуацию на казахстанском рынке недвижимости и в том числе ее доступность и доступность ипотеки, отметили, что по итогам 2017 года среднестатистический казахстанец мог позволить себе купить 1 квадратный метр жилья на вторичном рынке, проработав 5,5 месяцев, и 1 квадратный метр новой недвижимости, проработав 7,5 месяцев.

Доступность немного увеличилась за последние пять лет. В 2012 году, согласно выкладкам аналитиков, данный показатель составлял 6,5 и 8,7 месяцев, соответственно. Доступность жилья в последние годы выросла благодаря росту располагаемого дохода населения, против менее динамичного увеличения цен на жилье. Так, за последние пять лет среднегодовой темп роста располагаемого дохода составил 11%, в то время как цены на жилье росли по 8% в год. В то же время анализ доступности показывает, что коммерческая ипотека остается весьма элитарным продуктом. При допущении, что речь идет о кредите под 15% с 30-процентным первоначальным взносом, коэффициент доступности, согласно оценкам «Казкоммерц Секьюритиз», составлял 112% в Алматы и 90% в Астане, что делало его соответственно недоступным и малодоступным семьям со средним достатком в этих городах. По мнению аналитиков, актуальность государственных программ, где ставки кредитования в 1,5 или 2 раза ниже, в этих условиях, безусловно, очень велика.

Социальные проблемы и экономические стимулы

Традиционно считается, что программы, повышающие доступность приобретения жилья, крайне важны не только с точки зрения решения социальных проблем, но и обладают наиболее высоким стимулирующим эффектом для экономики в целом. Существуют разные оценки относительно влияния субсидий в той или иной отрасли на последующий рост ВВП. Лоббисты промышленных обрабатывающих отраслей утверждают, что в казахстанских условиях отдача от вложений в их отрасли выше, чем при субсидировании аграрного сектора. Но субсидии, направленные на поощрение спроса на жилье, это, пожалуй, воспринимаемое наименее болезненно субсидирование. Одним из приводимых аргументов является длина цепочки получателей стимулов от строителей и производителей стройматериалов до мебельных магазинов и розничной торговли, возникающей в местах новой застройки. Отличительной особенностью программы «7 – 20 – 25» является именно ориентация на первичный рынок жилья, возможно, именно в целях максимизации стимулов для экономики. Важно также избежать спекуляций, которые были бы возможны, если бы кредитование по очень привлекательным ставкам распространялось на вторичный рынок.

При этом масштабы государственного присутствия в ипотеке и на рынке недвижимости в ближайшие годы будут возрастать. По оценкам министра финансов Алихана Смаилова, «в ближайшие пять лет по госпрограмме планируется построить более 650 тыс. домов (76,6 млн кв. м), что обеспечит жильем порядка 2 млн граждан. В рамках программы «7 – 20 –25» в ближайшие пять лет более 100 тыс. семей смогут приобрести жилье. Дополнительно на увеличение строительства арендного жилья в течение трех лет будет выделено 30 млрд тенге, что позволит улучшить жилищные условия для более 250 тыс. семей». По состоянию на 20 октября одобрено 2513 заявок на участие в программе на сумму в 30 млрд тенге . Средняя сумма одобренного кредита составляет таким образом 12,94 млн тенге, что вполне укладывается в представление о бюджетном новом жилье.

Рисков меньше, но они остаются

Очевидно, преобладающей позицией коммерческих банков по поводу участия в государственных и квазигосударственных ипотечных программах является, с одной стороны, признание, что им нет альтернатив в плане сроков и ставок фондирования. Возможности банков здесь остаются крайне ограниченными. С другой стороны, банки хотели бы до предела ограничить свои риски, связанные с возможными регрессными исками в случае дефолтов по кредитам. Уровень первоначального взноса, например, по программе «7 – 20 – 25» снижен до предела и к тому же, возможно, будет дополнительно субсидироваться на местном уровне. Первоначальный взнос, таким образом, не может служить каким-либо сильным фильтром. Конечно, сдувание пузыря на стагнирующем рынке недвижимости выглядит существенно менее вероятным, чем 10 лет назад и залоги будут ликвидны. Права банков, как кредиторов, в ходе кризисов последнего десятилетия вряд ли выглядят защищенными исчерпывающе, даже не с точки зрения законодательства, а достаточно патерналистского правоприменения. Явным плюсом может быть, пожалуй, лишь рост осведомленности потенциальных заемщиков, которые учитывая все произошедшее на рынке недвижимости, не должны больше стремиться к получению ипотеки любой ценой с выплатами, превышающими их возможности.

Александр Блэр Трехерн Поллок, QAZAQ AIR: Из 39 пилотов компании 50% – казахстанцы

Индира Мальтиева

Профессионалы своего дела всегда в цене. А особенно – пилоты. Нехватку таких специалистов ощущают практически все авиакомпании мира, в том числе и казахстанские. По мнению экспертов авиационного рынка, главная проблема даже не столько в дефиците кадров, сколько в уровне их квалификации и профессионализме. Почему в Казахстане не хватает грамотных пилотов и как авиаперевозчики решают этот вопрос, в интервью «Капитал.kz» рассказал Александр Блэр Трехерн Поллок, председатель правления АО «QAZAQ AIR»

– М-р Поллок, насколько ощущается дефицит профессиональных пилотов на казахстанском авиационном рынке?

– Казахстан становится центром внимания международной авиации. Для сравнения, если 10 лет назад через РК ежегодно перевозилось 10 тыс. транзитных пассажиров, то в этом году этот показатель достиг отметки в 1 млн. И эта цифра будет расти. Однако здесь, впрочем, как и во всем мире, наблюдается нехватка высококлассных летчиков.

В Казахстане найти грамотных пилотов с достаточным количеством летных часов и практической школой очень сложно. То есть человек может окончить высшее авиационное учебное заведение, получить лицензию коммерческого пилота и иметь при этом всего 250 часов налета. Тогда как для работы в авиакомпаниях требуется как минимум 1000 летных часов. В результате, прежде чем прийти в гражданскую авиацию, молодые специалисты вынуждены набираться опыта в малой. Только так они могут налетать необходимое количество часов.

Например, в Англии, лежа на газоне, в небе можно увидеть множество легких самолетов, совершающих короткие полеты. В Казахстане, к сожалению, такого нет. Местным пилотам приходится очень тяжело в поисках требуемого авиакомпаниями опыта. Профессиональные же летчики с большим количеством летных часов нередко покидают Казахстан и трудоустраиваются в зарубежные авиакомпании. По крайней мере, до тех пор, пока им не надоедает колесить по миру. Это захватывающе, когда ты молодой и летишь на 3 дня, допустим, в Лондон или Гонконг. Пилоты постарше все-таки предпочитают ночевать дома с семьей. По этой причине некоторые пилоты авиакомпании «Эйр Астана» перешли к нам, так как мы летаем только по внутренним направлениям.

Из 19 вторых пилотов QAZAQ AIR только один иностранец, все остальные – граждане Казахстана

– Как вы решаете эту проблему?

– Мы отбираем не только высококвалифицированных и уже состоявшихся пилотов, но и молодых перспективных кандидатов. Тех, кто, помимо профессиональных знаний, обладает еще и личностными компетенциями. Пилоты, в ком мы разглядели этот потенциал, отправляются на курсы переподготовки в учебные центры Великобритании и Швеции, где получают допуск на управление самолетами Bombardier Q400 NextGen.

В среднем обучение одного пилота обходится QAZAQ AIR в $30 тыс. Авиакомпания покрывает все расходы: перелет, проживание и обучение. Пилоты со своей стороны ничего не платят, при условии, что по завершении курсов они будут работать у нас в течение 5 лет. Особо активные кандидаты готовы обучаться за свой счет только для того, чтобы достичь нужного количества летных часов и получить необходимый уровень подготовки. В дальнейшем пилоты проходят курсы переподготовки один раз в 2 года.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее об особенностях процесса отбора и найма летного состава в QAZAQ AIR.

– Успех любой авиакомпании зависит, прежде всего, от профессионализма ее сотрудников. И QAZAQ AIR как молодая динамично развивающаяся авиакомпания заинтересована в привлечении высококвалифицированных пилотов гражданской авиации. Мы ищем людей с соответствующим образованием, компетенциями и мотивацией. Тех, кто влюблен в небо, готов постоянно учиться и самосовершенствоваться, но главное – способен обеспечивать безопасность пассажиров на любом этапе полета.

Когда мы начинали, не было ни одного казахстанского пилота, который мог бы летать на воздушном судне Bombardier Q400 NextGen. Именно поэтому мы пригласили на работу иностранных специалистов, хорошо знающих этот тип самолетов. Они-то и помогли нам обучить местных летчиков. Сегодня из 39 пилотов компании 50% – казахстанцы, которых мы обучили пилотированию на Bombardier Q400 NextGen.

Мы стремимся пополнять штат сотрудников местными профессиональными кадрами. Некоторых пилотов мы нашли в специализированных учебных заведениях Казахстана, других – в малой авиации и даже в армии. Мы до сих пор ведем набор летного состава, и любой пилот, имеющий необходимые знания и навыки, может стать частью нашей авиакомпании.

– М-р Поллок, какие требования предъявляются к претендентам на вакантные позиции?

– Несмотря на то, что QAZAQ AIR – небольшая казахстанская авиакомпания, мы работаем в соответствии с требованиями Международной организации гражданской авиации (ICAO) и Комитета гражданской авиации (КГА). Таким образом, кандидат, претендующий на должность пилота в нашей авиакомпании, должен иметь высшее авиационное образование и лицензии пилота транспортной авиации (ATPL) или коммерческого пилота (CPL) с квалификацией для полетов на многодвигательных самолетах. Также в списке обязательных пунктов: общий налет не менее 1000 часов, знание английского языка не ниже 4-го уровня по шкале ICAO, наличие медицинского сертификата первого класса и инструментального рейтинга. К слову, последний свидетельствует о том, что пилот может летать в любую погоду и на любых высотах.

– Много ли девушек-пилотов в Казахстане и в авиакомпании QAZAQ AIR в частности?

– Девушка-пилот в Казахстане – пока большая редкость. Многие думают, что эта профессия исключительно мужская, хотя это не так. Как показывает практика, представительницы прекрасного пола не раз доказывали летчикам-мужчинам, что способны летать на равных. Мы за гендерный баланс. Так, недавно штат QAZAQ AIR пополнила первая девушка-пилот. Ее зовут Екатерина Сверчкова, и ей 21 год. Несмотря на столь юный для авиации возраст, за ее плечами имеются необходимый уровень квалификации и достаточный опыт.

– Какие еще изменения ожидают действующий летный состав?

– Как я уже говорил, мы нацелены на то, чтобы постепенно уменьшать долю иностранных специалистов в летном экипаже. И мы потихоньку это делаем. Так, из 19 вторых пилотов QAZAQ AIR только один иностранец, все остальные – граждане Казахстана. Несколько иная ситуация с капитанами воздушных судов (КВС): пока преобладающее большинство (19 человек, – ред.) – все-таки экспаты, и преимущественно из тех стран, где эксплуатируют воздушное судно Bombardier Q400 NextGen. Это Великобритания, Франция, США, Канада и Испания. Но это положение вещей постепенно меняется: сегодня уже два казахстанских пилота доросли до должности КВС.

– Долог ли путь от второго пилота до капитана воздушного судна в QAZAQ AIR?

– Во-первых, чтобы стать капитаном, нужно иметь как минимум 3 тыс. часов налета. Только после этого потенциального кандидата на повышение рассматривает оценочная комиссия. Во-вторых, очень многое зависит от индивидуальных характеристик конкретного человека: его навыков, амбиций, мотивации и лидерских качеств. Говоря о лидерстве, я имею в виду профессионала, достигшего высокой эффективности в работе, способного контролировать свои эмоции в любых непредвиденных ситуациях и пользующегося авторитетом среди коллег.

Я не принимаю участие в оценке пилотов. Для этого у нас есть специально сформированная команда из действующих капитанов и инструкторов. Каждый месяц они проверяют вторых пилотов, экзаменуют их, оценивают результативность и дают свои рекомендации. Все это непременно фиксируется в их досье. На этот документ в дальнейшем и опирается оценочная комиссия при принятии положительного либо отрицательного решения о переводе второго пилота в статус КВС.

– То есть в QAZAQ AIR все могут продвигаться вверх по карьерной лестнице?

– Абсолютно любой сотрудник авиакомпании, который на деле докажет свой профессионализм и эффективность, имеет все возможности для карьерного роста. Как и любая другая компания, мы заинтересованы в развитии своих специалистов, мотивируем и обучаем их. Они повышают квалификацию за рубежом и в дальнейшем могут развивать карьеру уже на международном уровне. Некоторые наши бывшие сотрудники сегодня успешно работают в крупных иностранных компаниях.

– Какую заработную плату для КВС и вторых пилотов предлагает авиакомпания? От чего зависит ее размер?

– Вопросы касательно заработной платы сотрудников QAZAQ AIR относятся к коммерческой тайне и являются конфиденциальной информацией. Единственное, что я могу сказать, – это то, что весь наш летный состав получает вполне конкурентоспособную зарплату по сравнению с другими авиалиниями в Казахстане. Что касается ее размера, то она напрямую зависит от стажа и опыта работы пилотов. Чем он больше, тем выше и оплата труда. Соответственно, второй пилот априори будет получать немного меньше капитана воздушного судна.

– В России пилот может налетать не более 900 летных часов в год. Каково максимально допустимое количество летных часов в Казахстане?

– В Казахстане действуют аналогичные правила. Годовой налет пилота определен на уровне 800 часов, однако он может увеличить его до 900 часов по собственному желанию. Наша авиакомпания была создана для осуществления региональных перелетов по территории Казахстана. То есть мы ориентированы на внутренние рейсы, а это довольно короткие дистанции. Например, Алматы – Астана, Астана – Костанай, Атырау – Актобе и т.д. Налетать 800 часов в год внутри страны практически нереально, выполнить этот объем можно лишь на международных маршрутах. В среднем наши пилоты летают 60 часов в месяц, или 600 часов в год. Это с учетом двухмесячного отпуска, во время которого они не летают.

Обучение одного пилота обходится QAZAQ AIR в $30 тыс

– В каком возрасте летчик гражданской авиации может уйти на пенсию?

– Согласно казахстанскому законодательству, мужчины выходят на пенсию в 63 года. Это касается и пилотов гражданской авиации. Если у летчика будет медицинский допуск, то он сможет летать и после 63 лет. Так же как в Великобритании, где пилоты уходят на пенсию в 65 лет.

– М-р Поллок, а в каких случаях пилот не может быть допущен к полету?

– Пилот не допускается к полетам в нескольких случаях. Во-первых, по состоянию здоровья, то есть из-за болезни или при плохом самочувствии. Во-вторых, если во время прохождения предполетного медицинского осмотра пилота заподозрили в употреблении алкоголя, наркотических или других запрещенных веществ. И, наконец, если у него просрочена квалификация, в том числе летное свидетельство, учебный или медицинский сертификат.

– Не могу не спросить ваше мнение относительно прошлогодней ситуации, когда пилоты-экспаты Муноз и Эспедо выставили QAZAQ AIR не в лучшем свете. Как вы думаете, почему так произошло и стоило ли их увольнять в условиях дефицита профессиональных кадров?

– В прошлом году действительно была такая неприятная ситуация. И, на мой взгляд, здесь определенную роль сыграл человеческий фактор. Безопасность полетов – главное правило в авиации, и они это прекрасно знали. Тем не менее эти пилоты проявили халатность, что вообще недопустимо. Никто не имеет права очернять репутацию компании и уж тем более подвергать опасности жизнь и здоровье наших пассажиров. Других вариантов, кроме как попрощаться с этими пилотами, мы не рассматривали.

Алкогольное опьянение – это серьезно и непростительно. Такова наша принципиальная позиция. Каждый должен нести ответственность за свои ошибки. Другое дело, что ошибка ошибке рознь. Если люди несознательно допускают небольшие оплошности, мы стараемся найти оптимальное решение в каждом конкретном случае. Вникаем в суть проблемы, почему они допустили какую-либо ошибку и как ее в дальнейшем можно предотвратить. В целом политика компании в отношении персонала достаточно гибкая.

– Существуют ли заранее определенные цели сотрудников, и как вы оцениваете их эффективность?

– У QAZAQ AIR есть стратегия развития и определенные цели, установленные нашим акционером АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына», согласно которым устанавливаются ключевые показатели эффективности (KPI) всех сотрудников. У нас очень прозрачная система оценки персонала, которая не только обеспечивает бесперебойную работу подразделений, но и повышает эффективность работы служащих. Это возможно благодаря открытому общению в компании. Сотрудники знают о происходящем, указывают на проблемы и не боятся негативной реакции.

– Как вы думаете, есть ли взаимосвязь между корпоративной культурой и укреплением позиций компании на рынке?

– Однозначно, есть. Я считаю, что устойчивое развитие бизнеса невозможно без корпоративной социальной ответственности. Культуру QAZAQ AIR характеризуют ее основные ценности: безопасность, эффективность, качество и доступность. Наша миссия заключается в том, чтобы связать регионы Казахстана, удовлетворять постоянно растущий спрос на авиаперевозки и предоставлять своим пассажирам безопасные услуги по международным стандартам сервиса. Ну и, конечно, достичь поставленных акционером целей. Мы не стремимся стать большой авиакомпанией, мы хотим вести прибыльный и стабильный бизнес.

– М-р Поллок, как вы относитесь к критике в адрес авиакомпании?

– Большинство отзывов о деятельности авиакомпании QAZAQ AIR все-таки положительные. Казахстанцы довольны нашим уровнем сервиса и привлекательными тарифами. Что касается критики, пожалуй, каждая компания, работающая в сфере услуг, так или иначе в ней сталкивается. И мы не исключение. Хотя стараемся вести максимально прозрачную и открытую политику, готовы к диалогу и всегда приветствуем конструктивные замечания. На мой взгляд, критика – это шанс улучшить какие-либо вещи. Она дает свежий взгляд на работу, и если мы хотим расти и развиваться, то нужно адекватно воспринимать критику и относиться к ней с должным вниманием.

Негативные отзывы от пассажиров – явление не столь частое. В любом случае мы сразу же начинаем размышлять о том, что их вызвало и как поправить положение. Мы тщательно отрабатываем каждый комментарий в социальных сетях и звонки в call-центр, который работает 24 часа в сутки, 7 дней в неделю. Для нас главное, чтобы пассажиры прибывали на место назначения вовремя и безопасно. Прежде чем самолет поднимется в воздух, мы проделываем огромную работу на земле. Но многие люди об этом не думают, они лучше будут критиковать за холодный чай, чем выразят благодарность за новый самолет и безопасный сервис.

– Сколько самолетов насчитывает сегодня воздушный флот QAZAQ AIR?

– У нас самый молодой парк воздушных судов в Казахстане. В настоящий момент флот авиакомпании состоит из трех современных турбовинтовых авиалайнеров Bombardier Q400 NextGen. Весной 2019 года его ряды пополнят еще 2 новых самолета аналогичного типа вместимостью 86 пассажиров. Всего будет 5. В идеале на каждый самолет нужно 10 пилотов. Пока мы превышаем этот показатель – на 3 самолета 39 пилотов, но мы планируем довести численность пилотов до 50 человек.

– Планируете ли вы расширять географию полетов как по внутренним, так и по международным направлениям?

– Сейчас мы обслуживаем рейсы по 9 внутренним направлениям и обеспечиваем авиасообщение между 10 городами Казахстана. Но с получением двух новых самолетов мы планируем увеличить частоту полетов и расширить маршрутную сеть внутри страны. Это позволит нам охватить как можно больше регионов и городов Казахстана. Однако прежде чем запустить очередной маршрут, мы проводим различные исследования, анализируем рынок, ведем переговоры с другими авиалиниями и с органами исполнительной власти на местах. Существуют определенные математические модели, которые иногда работают, а временами нет. Например, мы пытались летать из Актобе в Костанай. Теоретически, этот маршрут должен быть перспективным, но практика показала, что это не так. А вот рейс Актобе – Атырау, наоборот, – очень даже успешный.

Мы не стремимся стать большой авиакомпанией, мы хотим вести прибыльный и стабильный бизнес

В планах развитие и международных направлений. Скорее всего, это будут близлежащие страны, какие именно – пока сказать не могу: коммерческая тайна. Хотя наш воздушный флот может летать и на более дальние расстояния, например, в Дели или Исламабад. Но основной упор мы по-прежнему будем делать на короткие региональные маршруты.

– И в заключение нашей беседы: какой совет вы можете дать тем, кто хочет начать карьеру в QAZAQ AIR?

– Я верю, что любой человек может быть профессионально успешен, если он целеустремлен, амбициозен, активен, заинтересован и энергичен. Это те качества, которые действительно позволяют многого добиться в авиации. Если вы хотите стать частью нашей команды, не бойтесь сделать первый шаг и для начала отправьте нам свое резюме, чтобы мы узнали о ваших профессиональных навыках и достижениях в авиационной отрасли. Список открытых вакансий вы всегда можете посмотреть на сайте www.flyqazaq.com.

И если вы действительно окажетесь лучшим из лучших, мы готовы предоставить вам работу с достойными условиями труда и хорошими профессиональными перспективами.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В АЛМАТЫ ПЛАНИРУЮТ ЗАПУСТИТЬ АРЕНДУ САМОКАТОВ

В Алматы в 2019 году намерены реализовать проект по сдаче в аренду жителям и гостям мегаполиса электросамокатов. Об этом на диалоговой площадке «Мы Алматы» сообщил заместитель председателя правления Центра развития города Алматы (ЦРА) Руслан Асаубаев. «В этом году мы замечаем, что особенно популярными у алматинцев становятся элеткросамокаты. Скорее всего, с 2019 года в городе будет запущен прокат электросамокатов. То есть этот проект будет аналогичен велосипедному проекту AlmatyBike. А именно, мы хотим, чтобы электросамокаты были не в коридорах или на балконах жителей, а в определенных локациях. Чтобы человек вышел из дома сел на электросамокат и поехал», — отметил в кулуарах конференции Руслан Асаубаев. Также он подчеркнул, что проект по прокату электросамокатов не будет финансироваться за счет бюджета города. «Предполагается, что придут частные компании и захотят инвестировать в этот проект. В процессе переговоров такие компании просят у акимата, администрации города, чтобы была обеспечена инфраструктура: подведено электричество, была возможность построить станции. Сейчас мы уже ведем переговоры с такими компаниями, уже есть несколько претендентов, у каждого из них выстраивается своя бизнес-модель. Со мной, как с представителем ЦРА, уже встречались представители трех таких компаний. Учитывая, что в городе мы видим очень много людей на электросамокатах, думаю — аренда электросамокатов станет популярнее», — отметил собеседник. **(kapital.kz)**

В ФИНЛЯНДИИ ПОДПИСАНО 23 СОГЛАШЕНИЯ

Kazakh Invest организовал казахстанско-финский деловой прием, по итогам которого было подписано 23 коммерческих и некоммерческих документа на $545 млн. На мероприятии бизнесмены двух стран получили возможность наладить прямые контакты и достигнуть договоренностей. Так, между Правительством РК и руководством Северного инвестиционного Банка заключено Рамочное соглашение, которое будет направлено на финансирование проектов по принципу ГЧП, а также капиталовложения и создание условий для трансферта технологий. Председатель правления «Kazakh Invest» Сапарбек Туякбаев подписал меморандум о взаимопонимании с компанией Kojапо о реализации проекта по производству инженерного оборудования. **(invest.gov.kz)**

В ШЫМКЕНТЕ ПОЯВИТСЯ СВОЙ ДИСНЕЙЛЕНД

Сеть крытых парков HAPPYLON приступила к реализации нового проекта – многофункционального семейно-туристического кластера HAPPYLAND. При этом планируется создание двух таких проектов на территории Казахстана. Как пояснили в компании, важнейшим фактором успеха для их реализации является выбор локации с учетом оптимальных климатических условий – длинного теплого сезона, большой агломерации как собственной, так и приграничных регионов соседних стран, а также с развитой транспортной инфраструктурой. Этим требованиям отвечают Алматинская область и Шымкент. «С акиматом Алматинской области подписан меморандум о выделении земельного участка, ведутся работы по детальной разработке проекта. Надеемся, что в ближайшее время совместно с руководством Алматинской области будут определены и согласованы дальнейшие действия по развитию проекта», – отметили в компании. Что касается HAPPYLAND SHYMKENT, то компания при активной поддержке акимата города уже приступила к реализации проекта. Комплекс будет расположен на территории 152 га на берегу водохранилища Бадам и будет включать в себя: парк аттракционов, современный аквапарк, крытый развлекательный центр, SPA&Resort Hotel, парк природы и гольф-клуб. Общая стоимость проекта – $55 млн. Отметим, что в рамках этого направления разработана стратегия работы с государственными органами, на основе СПК и ГЧП. **(kapital.kz)**

STERLINGAND WILSON ВЫХОДИТ НА РЫНОК РК

Sterlingand Wilson, ведущая мировая компания EPC в области солнечной энергетики, объявила о своих планах по выходу на рынок в Казахстане. Компания EPC нацелена на внедрение ФВ-проектов мощностью 200 МВт в нашей республике до 2020 года. Ожидается, что в октябре произойдет получение заявок на проекты мощностью 180 МВт. Это часть серии тендеров, анонсированных Правительством Казахстана в начале года. Страна работает над увеличением доли возобновляемых источников энергии в производстве электроэнергии до 3% к 2020 году и до 10% к 2030 году. «Международное энергетическое агентство предсказало, что спрос на электроэнергию в стране удвоится к 2035 году. Все большая обеспокоенность Центральной Азии изменением климата также является одним из факторов перехода на возобновляемые источники энергии. Sterlingand Wilson изучает все варианты для поддержки страны в достижении ее целей касаемо возобновляемых источников энергии», – сообщил генеральный директор компании Бикеш Огра. У Sterlingand Wilson есть дочерняя компания в Казахстане с лицензией категории I. Местная компания будет отвечать за выполнение проектов в области солнечной фотовольтаики. **(interfax.kz)**

Почему Казахстан слабеет как глобальный конкурент?

Аскар Муминов

Всемирный экономический форум (ВЭФ) выпустил традиционный отчет по Глобальному индексу конкурентоспособности (ГИК) за 2018 год. Казахстан в нем занял 59-е место, в 2017 году республика была на 57-й строчке

Из 12 факторов конкурентоспособности улучшение произошло по пяти, снижение – по четырем факторам и по трем факторам позиции не изменились. Из 98 индикаторов улучшение произошло по 50 индикаторам, ухудшение – по 34 индикаторам и по 14 индикаторам изменений нет.

По данным Министерства национальной экономики Казахстана, конкурентными преимуществами республики являются рынок труда – 30-е место (улучшение на 3 позиции) – и динамичность бизнеса – 37-е место (ухудшение на 2 позиции).

Согласно оценке ВЭФ, конкурентоспособность Казахстана находится на среднем уровне по таким факторам, как «ИКТ» – 44-е место, «размер рынка» – 45-е место, «образование и навыки» – 57-е место, «рынок товаров» – 57-е место, «институты» – 61-е место, «макроэкономическая стабильность» – 62-е место – и «инфраструктура» – 69-е место.

Слабыми позициями Казахстана определены факторы «финансовая система» – 100-е место, «здоровье» – 97-е место – и «инновационный потенциал» – 87-е место. Наибольшее снижение отмечается по двум факторам: «образование и навыки» (57-е место, минус 5 позиций) и «здоровье» (9-е место, минус 3 позиции).

В 2018 году методология ГИК была изменена. В соответствии с новой методологией ГИК 4.0 основной упор делается на статистических индикаторах.

О том, почему Казахстан из года в год падает в рейтинге конкурентоспособности, «Капитал.kz» поговорил с директором Центра стратегических инициатив (CSI) Бахытжаном Саркеевым. Именно CSI помогал ВЭФ с получением данных для осуществления замеров по Казахстану.

– Бахытжан, в чем вы видите слабые стороны, что реально мешает конкурентоспособности казахстанской экономики?

– Рейтинг ГИК хорош тем, что он оценивает конкурентоспособность экономики через широкий перечень факторов, охватывающих все сферы социально-экономической жизни, это и институты, и вопросы образования и здравоохранения, состояние инфраструктуры, финансовый сектор, развитие бизнеса и инноваций.

Таким образом, на конкурентоспособность страны влияют разные факторы и индикаторы. Если посмотрим на результаты этого года, то мы можем увидеть, что нашей конкурентоспособности мешают проблемы в финансовом секторе, например, низкий объем кредитования экономики и недоступность кредитов для малого и среднего бизнеса.

Также неразвитость инновационной среды, высокий уровень инфляции, низкое качество дорог и, конечно же, проблемы в судебной и правоохранительной системе, а также наличие коррупции.

– Насколько вы считаете сам рейтинг объективным с точки зрения реальной оценки экономики той или иной страны?

– Абсолютно объективных рейтингов не бывает, так как они базируются на различных мнениях, допущениях, примерных оценках. До прошлого года возникало много вопросов и по объективности рейтинга ГИК, так как он строился в основном на результатах опроса руководителей компаний.

С этого года рейтинг считается по-новому. В соответствии с новой методологией ГИК увеличился удельный вес статистических индикаторов с 30% до 70%, а удельный вес опросных составляет 30%, каждый фактор имеет одинаковый вес (8,3%).

До этого в зависимости от уровня развития страны каждый фактор имел разный вес. Количество индикаторов сократилось со 114 до 98, из которых около 70% являются абсолютно новыми. Измерение ГИК перешло с 7-балльной шкалы на 100-балльную шкалу оценки.

Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2018

место / страна / баллы

место	страна	баллы
1	США	85.6
2	СИНГАПУР	83.5
3	ГЕРМАНИЯ	82.8
4	ШВЕЙЦАРИЯ	82.6
5	ЯПОНИЯ	82.5
6	НИДЕРЛАНДЫ	82.4
7	ГОНКОНГ	82.3
8	ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	82.0
9	ШВЕЦИЯ	81.7
10	ДАНИЯ	80.6
43	РОССИЯ	65.6
59	КАЗАХСТАН	61.8
69	АЗЕРБАЙДЖАН	60.0
70	АРМЕНИЯ	59.9
83	УКРАИНА	57.0
6	НИДЕРЛАНДЫ	82.4
7	ГОНКОНГ	82.3
8	UK	82.0
9	ШВЕЦИЯ	81.7
10	ДАНИЯ	80.6

По данным: World Economic Forum

Да, можно сказать, что рейтинг стал объективнее. Согласно отчету текущего года, первые места занимают развитые страны, такие как США, Германия, Швейцария, Япония, Сингапур. Далее идут все остальные развитые и скандинавские страны. В топ-списке также новые индустриальные страны, такие как Южная Корея, Малайзия, Тайвань, Китай. Потом идут страны Восточной Европы, в том числе постсоветские страны, такие как Эстония, Литва, Латвия. Потом развивающиеся страны, и в конце списка – страны Африки. Казахстан в этом списке занял среднюю позицию (59-е место), что в принципе соответствует текущему состоянию экономики страны.

Складывается такое впечатление, что рейтинг этого года составлялся четко по уровню экономического развития стран. Поэтому рейтинг ГИК с учетом изменений методологии в этом году стал более объективным и отражает реальный уровень и состояние экономики страны.

– Насколько другие постсоветские республики показывают прогресс в этом рейтинге и кому и по каким параметрам среди бывших советских республик уступает Казахстан?

– Казахстан среди стран СНГ занимает второе место после России, которая находится на 43-м месте. Такое место Россией достигнуто благодаря таким факторам, как размер рынка (6-е место), ИКТ (25-е место) и инновации (36-е место).

Достаточно хорошие позиции у РФ и по таким факторам, как «образование и навыки» (50-е место), «инфраструктура и динамичность бизнеса» (51-е место). Следом за Казахстаном в рейтинге расположилась Грузия, которая занимает 66-е место. Вместе с тем у Грузии по ряду факторов лучшие позиции, чем у нас. В частности, по институтам – 40-е место (выше Казахстана на 21 позицию), по здоровью – 80-е (выше на 17 позиций) и по образованию – 45-е место (выше на 12 позиций).

Это все говорит о том, что нам нужно активно работать по нашим слабым позициям, а для этого изучать и опыт наших партнеров по СНГ.

– Чем Казахстану может грозить падение показателей в рейтинге конкурентоспособности, будет ли это отпугивать инвесторов?

– Да, можно сказать, что падение показателей в рейтинге будет отпугивать инвесторов. Прежде чем прийти в страну, они собирают информацию по всем направлениям ее развития.

А рейтинг ГИК дает полную информацию, то есть на его основе потенциальные инвесторы могут получить информацию о том, насколько у нас соблюдаются права собственности, об уровне коррупции, состоянии дорог, качестве и подготовленности местных трудовых ресурсов, состоянии трудового законодательства, уровне конкуренции на рынке и состоянии финансовой системы.

– Какова может быть корреляция этого рейтинга с проблемами в казахстанской экономике и замедлением темпов роста ВВП?

– Взаимосвязь этого рейтинга с состоянием экономики прямая. В рейтинге ГИК имеется отдельный фактор, который называется «Макроэкономическая стабильность». Ухудшение макроэкономической ситуации явилось одной из причин снижения рейтинга в последние годы.

В частности, снижение курса российского рубля в 2015 году, снижение цен на нефть в 2016-2017 годах, замедление темпов роста ВВП в предыдущие годы и последовавшее за этими событиями повышение курса доллара и инфляции в стране – все это сказалось на ухудшении макроэкономической ситуации и, соответственно, на снижении рейтинга в ГИК с 2015 по 2017 годы.

– Какова роль вашей организации в предоставлении данных ВЭФ о ситуации в казахстанской экономике?

– Мы являемся национальными партнерами ВЭФ в Казахстане. Наша роль заключается в проведении опроса руководителей компаний. Кроме того, мы объясняем методологию оценки по ГИК ВЭФ для правительства и организаций, которые обращаются к нам, а также проводим разъяснение результатов рейтинга для госорганов, СМИ и общественности.

– А что делает правительство, учитывая понижение места в рейтинге?

– Мое мнение: рейтинги нужны не для имиджа. Мы их должны рассматривать как информационно-аналитический инструмент, который позволяет нам увидеть наши слабые и сильные стороны. По итогам анализа результатов правительство принимает план мер по улучшению индикаторов, в котором за каждым госорганом закреплены конкретные мероприятия.

Деньги ЕНПФ останутся дорогими для банков

Николай Дрозд

Китай и Мексика

ЕНПФ опубликовал на этой неделе структуру своего инвестиционного портфеля по итогам сентября. Доходность инвестирования пенсионных активов составляет 9% годовых при уровне инфляции за 12 месяцев в 6,1%. Таким образом, фонд сохранит с большой вероятностью положительную доходность в реальном выражении даже в случае ожидаемого многими аналитиками роста инфляции к верхней границе прогнозного коридора Нацбанка в 7% к концу года.

Сентябрьские изменения структуры инвестиций выглядят минимальными. Наиболее значительное из них – небольшое снижение доли инвестиций в бумаги, номинированные в долларах. На конец августа она оставляла 32,02%, на конец сентября – 30,52%, причем снижение не связано с курсовым фактором, пара «тенге – доллар» находилась на близких уровня в районе 363 тенге и на начало, и на конец месяца. Возможно, снижение – следствие сдержанности инвестирования пенсионных средств в валютные активы в сентябре.

Были осуществлены две новые инвестиции: покупка облигаций эмитентов из китайского квазигосударственного сектора на сумму в 8,7 млрд тенге с доходностью в 4,3% годовых в долларах и покупка на 7,4 млрд тенге государственных бондов Мексики с доходностью в 4,2% в долларах. Нацбанк специально подчеркивает крайне низкую долю, приходящуюся на инвестиции ЕНПФ в обоих выпусках и их нахождение в одном из популярных индексов долговых бумаг развивающихся рынков, отслеживаемых JP Morgan. Погашения американских трежерис превысили новые покупки за месяц примерно на 9 млрд тенге. Новые приобретения осуществлены со средневзвешенной доходностью в 2,28% годовых.

Сентябрьская сдержанность

В сентябре достаточно значительные объемы пенсионной ликвидности оставались на однодневных депозитах Нацбанка и в операциях репо. На такие депозиты на конец месяца приходилось 2,14% всех пенсионных активов, причем они приносили, несмотря на краткосрочность, доходность в 8% годовых. Сам Нацбанк, однако, подчеркнул, что не рассматривает такие инвестиции как долгосрочные, и налицо тактические решения, связанные с ликвидностью и доходностью фонда. Возможно, он не хотел в условиях сентябрьской волатильности на валютных рынках наращивать дальше долю долларовых активов.

Наиболее токсичные для регулятора, управляющего средствами ЕНПФ, позиции, где потенциально присутствует конфликт интересов, – инвестиции в бумаги квазигосударственного сектора и облигации и депозиты банков – сократились с начала года. На квазигосударственные облигации приходится 7,99% средств ЕНПФ против 10,18% на 1 января. На банковские облигации – 13,75% против 16,03%. При этом в сентябре ЕНПФ купил облигации «Цеснабанка» на сумму примерно в 20 млрд тенге и «ЦентрКредита» – на 9 млрд в тенге. Доходность по бумагам в ходе размещений составила 12% годовых.

В октябре Нацбанк в специальном сообщении подчеркнул, что деньги ЕНПФ не будут использоваться как дешевая долгосрочная ликвидность для банков, несмотря на поручение Нацбанку обеспечить предоставление долгосрочной ликвидности на 600 млрд тенге для сектора. Пока размещения происходят в рамках прежней квоты в 200 млрд тенге, остающейся достаточно дорогим фондированием для крупных банков. Как отмечает Нацбанк, «на сегодняшний день в рамках указанной облигационной программы для банков на 2018 год пенсионные активы ЕНПФ инвестированы на рыночных условиях в облигации банков на общую сумму 35 млрд тенге с доходностью 11,5-12% годовых. В целом предоставление данной ликвидности будет осуществляться на принципах срочности, платности и возвратности в соответствии с текущими рыночными условиями и в случае инвестирования пенсионных активов позволит обеспечить вкладчикам ЕНПФ получение реальной доходности на инвестируемые средства в среднесрочном периоде».

Иностранцы не ринутся скупать жилье в Казахстане

Эксперты не ждут ажиотажа вокруг инвестиционного резидентства

Аскар Муминов

В Казахстане иностранцам хотят разрешить приобретать недвижимость, не имея вида на жительство. По ныне действующим нормам иностранный гражданин не имеет права покупать жилье в РК, такая возможность есть только у тех иностранцев, кто получил право на постоянное проживание в республике. Правда, юридические иностранные лица могут покупать коммерческую недвижимость в Казахстане без ограничений. Теперь же предложено расширить эту практику и дать возможность состоятельным людям из стран Евразийского экономического союза и ОЭСР приобретать недвижимость беспрепятственно. Но с оговорками.

Покупка с оговорками

Квартира должна быть как минимум 100 квадратных метров и стоить не менее $150 тыс. и пока этот опыт хотят распространить только на два крупных мегаполиса – Алматы и Астану.

Разработчики концепции поясняют, что Астана и Алматы являются главными туристическими и деловыми направлениями в Казахстане, и основная масса платежеспособных иностранцев сосредоточена в этих городах. Завышенный же ценовой порог решили установить для того, чтобы избежать спекуляций и роста цен в секторе жилья экономкласса.

По замыслу авторов концепции свободная покупка жилья иностранцами должна положительно повлиять на инвестиционную привлекательность страны, ссылаясь на опыт Латвии, где право на инвестиционное резидентство привело к существенному росту как туристического потенциала, так и заметным поступлениям в бюджет от реализации недвижимости иностранцам.

В Латвии лучше

Хотя в Латвии действует и другое правило, что иностранец, вложивший заметную сумму денег в страну, в том числе в жилье, имеет возможность получить вид на жительство страны. Первоначально многие в Казахстане интерпретировали озвученное в концепции предложение так же, однако затем последовало пояснение, что никакого автоматического получения гражданства или даже вида на жительство приобретение жилья иностранным гражданином не дает.

Кроме того, по замыслу авторов идеи, способствовать притоку богатых иностранцев в Казахстан для покупки недвижимости должно полноценное функционирование Международного финансового центра «Астана».

Для разных иностранцев – разные правила

Стоит отметить, что в настоящее время в частной собственности иностранцев, лиц без гражданства и иностранных юридических лиц могут находиться лишь земельные участки, предоставленные под застройку, включая земли, предназначенные для их обслуживания в соответствии с назначением, за исключением земель, предназначенных для ведения товарного сельскохозяйственного производства и лесоразведения.

Не допускается предоставление в частную собственность земельных участков, расположенных в пограничной зоне и пограничной полосе РК.

Примечательно, что при продаже иностранными юридическими лицами жилой недвижимости, находящейся в их собственности, они должны оплачивать налог государству в размере от 15 до 20% от стоимости жилья.

Иностранцы, владеющие недвижимостью в статусе постоянно проживающего на территории РК, при реализации квартир ничего не платят, правда, если не продают в первый же год покупки. В таком случае они оплачивают стандартный налог в сумме 10%, как и граждане РК.

Ажиотажа не будет

Так поможет ли право на свободную покупку жилья в Казахстане завлечь в республику состоятельных иностранцев и привлечь их интерес к МФЦА. Или же это будет использовано как способ легализации сомнительных доходов, через вложения в недвижимость. Об этом корреспондент «Капитал.kz» поговорил с экспертами.

Аналитик в IFC Markets Дмитрий Лукашов считает, что на данном этапе ажиотажа вокруг инвестиционного резидентства в Казахстане не будет, но у этой идеи могут быть хорошие перспективы.

Согласно опыту других стран, интерес к фактической покупке гражданства за деньги бывает в двух случаях. Во-первых, это возможность жить в немногочисленных наиболее развитых странах «золотого миллиарда». Это США, страны Евросоюза, Канада, Австралия, Новая Зеландия.

Там высокий уровень безопасности и имеется юридическая защита как капиталов, так и самих приезжих капиталистов. Это то, что богачи из развивающихся стран не могут просто так купить, в отличие от, например, медицинских и туристических услуг в этих же странах, заметил эксперт.

Идея с потенциалом

Вторая потребность в получении гражданства может возникнуть для инвестирования в недвижимость. Это касается тех стран, в которых существуют законодательные ограничения для ее покупки нерезидентами.

«Причем ограничивают покупку недвижимости не только богатые страны, но и страны-курорты, расположенные на тропических островах и побережье теплых морей – Таиланд, Индонезия и прочие», – подчеркнул он.

По словам аналитика, сейчас сложно сказать, будет ли Казахстан предлагать что-либо подобное. Тем не менее, очевидно, что инвестиционное резидентство имеет высокий потенциал в случае активного развития ЕАЭС. Если этот союз со временем станет таким же мощным и привлекательным как ЕС, то появится много желающих получить гражданство стран-участников.

«Здесь как раз и уместен пример Латвии. Сама по себе она вряд ли очень интересна как для инвестиций, так и для проживания, но ее граждане имеют паспорт Евросоюза и могут переехать в любую европейскую страну. Потенциал развития Казахстана в разы выше, чем у всех прибалтийских государств, где нет ни полезных ископаемых, ни заметной промышленности. Я не исключаю, что инвестиционное резидентство Казахстана может оказаться привлекательным для бизнесменов из Китая, стран Ближнего Востока и Центральной Азии», – подчеркнул Дмитрий Лукашов.

Приток в миллионы

Аналитик компании «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин заметил, что судя по латвийскому опыту, при небольшом пороге инвестиций около 100 тыс. евро и отсутствии обязанности пребывания в стране можно рассчитывать на выдачу 1000-5000 виз в год – приток в несколько сотен млн евро. Основной приток, около 70%, по прогнозам экономиста, будет из России. Требования по объекту вложений, скорее всего, будут включать в себя недвижимость или ценные бумаги, размещенные на МФЦА.

«Стоит предположить, что почти все участники программы будут гражданами стран-участников Конвенции об избежании двойного налогообложения и предотвращении уклонения от уплаты налогов. Не вижу рисков в этом плане. Казахстан – неликвидный пограничный финансовый рынок, со специфичными политическими рисками, но также – огромным потенциалом роста. Думаю, перспективы заинтересуют инвесторов, рассчитывающих на прирост капитала, в том числе за счет развития бизнеса», – сказал г-н Нигматуллин.

Квартира как свобода

Председатель совета директоров Falconry Capital Бахт Ниязов заметил, что принцип инвестиционного резидентства обычно работает эффективно в тех странах, которые либо уже имеют высокий инвестиционный рейтинг и большой приток инвестиций, либо имеют намерения привлечь новых инвесторов. Вторая группа стран обычно имеет некое базовое преимущество, которое служит стимулом для инвесторов. Тот же пример с Латвией во многом обусловлен шенгенской зоной.

«Поэтому, покупая там квартиру, ты покупаешь свободу перемещения по всему миру. У нас таких преимуществ пока нет. Если же сравнивать с ОАЭ, то там существует большое количество свободных зон, которые созданы для привлечения инвесторов, создания компаний. Там принцип резидентства для инвесторов в недвижимость не является приоритетным», – прокомментировал спикер.

Еще одна опция

По словам эксперта, при желании есть возможность получить визу резидента через множество более легких решений. Если же говорить о Казахстане, конкретно про МФЦА, то, возможно, эта мера не приведет к массовому притоку покупателей недвижимости. Но это станет еще одним заделом на пути создания наилучших условий для работы в финансовом центре, потому что будет еще одна возможная опция, подчеркнул эксперт.

«Я, если честно, никаких рисков не вижу от этого решения. Приняв такие правила игры, мы расширяем спектр возможностей», – сказал он.

Смелый эксперимент

Советник по макроэкономике генерального директора «Открытие Брокер» Сергей Хестанов отметил, что действительно в Латвии программа сработала хорошо и пользовалась значительным спросом. Но важно понимать, что многие участники программы вступали в нее, прежде всего, из-за вида на жительство в странах шенгенской зоны. Казахстан же не обладает настолько же высокой привлекательностью, как ЕС, соответственно и ждать большого притока желающих не приходится, убежден аналитик.

«Над привлекательностью для инвесторов еще предстоит много работать. Опасения по поводу легализации выглядят надуманными – ибо обмен данными между правоохранительными органами работает неплохо. Пока эта идея выглядит смелым экспериментом. Но экспериментом, вне сомнения, полезным и интересным», – заключил он.

«Убийца Tether» выходит на криптоарену

У Bitcoin появился новый «стабильный» партнер

Дмитрий Чепелев

Прошедшая неделя на криптовалютном рынке прошла под знаменем падения Tether USD ((USDT). События, имевшие начало две недели назад, все еще продолжают находить свое отражение в состоянии рынка. Несмотря на то, что за прошедшую неделю с рынка было выведено более $700 млн Tether USD, а при этом его цена выросла до $0,98, сохраняющееся недоверие инвесторов к USDT при отсутствии других «стабильных» криптовалют (криптовалют, курс которых фиксированно привязан к твердой валюте, например, к доллару США) заставляет инвесторов воздерживаться от проведения сделок.

Развернувшаяся негативная ситуация с популярнейшим Tether USD иллюстрирует известную поговорку «Свято место пусто не бывает». Воспользовавшись информационным фоном, сразу несколько компаний объявили о запуске собственных stablecoin. Среди них особняком стоит «стабильная» криптовалюта, привязанная к доллару США, в партнерстве созданная двумя крупнейшими игроками криптовалютного рынка – американскими Coinbase и Circle. Во вторник, 23 октября, они объявили в своем блоге о запуске USDC, который привязан 1 к 1 к доллару США и эмитируется от имени Centre Consortium, учредителями которого являются обе компании.

Что любопытно, все операции по покупке/продаже, получению/отправке USDC доступны всем 32 млн пользователей Coinbase со дня запуска. Все средства для обеспечения «убийцы Tether» размещены на счетах надежных банков на территории США и будут ежемесячно подвергаться независимому аудиту с публикацией отчетов. Эти действия направлены на недопущение развития панической ситуации, ставшей причиной резкого падения USDT.

Примечательно, что в Center Consortium не стали разрабатывать собственный блокчейн, а выпустили USDC в виде токена ERC-20 на блокчейне Ethereum. Огромная совокупная пользовательская база Coinbase и Circle, использование блокчейна с очень развитой инфраструктурой (кошельки, биржи, обменные сервисы) делают новоиспеченный USDC очень перспективным претендентом, чтобы занять место короля «стабильных» криптовалют и удостоиться чести стать самой популярной биржевой парой для Bitcoin, Ethereum и Ripple. И хотя это место все еще занимает Tether USD, под ним уже сильно качается трон.

Недоверие инвесторов к USDT, а также ожидания инвесторов новостей с таких площадок, как австралийский Sibos и американский Money20/20, являются основными причинами осторожного движения рынка на прошлой неделе, когда инвесторы предпочли занять выжидательную позицию. За прошедшие семь дней криптовалютный рынок потерял в общей капитализации 1,37% и в целом оставался довольно стабильным.

Общая капитализация криптовалютного рынка на утро среды, 24 октября, составила $208,2 млрд против $211,2 млрд неделей ранее.

1. Bitcoin (BTC). За прошедшую неделю «цифровое золото» не показало значительных колебаний в цене. Начав с отметки $6580, Bitcoin потерял за семидневный период 1,7%.

Обменный курс на утро среды, 24 октября, составил $6468 за 1 BTC. При этом Bitcoin незначительно уменьшил долю в общей рыночной капитализации криптовалют с 54% до 53,8%.

На снижение волатильности криптовалюты обратил внимание один из аналитиков чикагской биржи CBOE Кевин Дэвит. В своем анализе он сопоставил динамику движения стоимости Bitcoin и акций таких компаний, как Amazon, Netflix, Apple и Nvidia. В своем исследовании он отмечает то, что средняя 20-дневная волатильность BTC составляет 31,5%, притом что у Netflix этот показатель равен 35%, у Nvidia – 40%, а у Apple – 29,3%. Аналитик заключил, что падение показателей средней волатильности свидетельствует о структурных изменениях на криптовалютном рынке и говорит о его созревании. Однако он тут же заметил, что для того чтобы провозгласить относительно низкую волатильность «новой нормой», еще чересчур рано.

2. Ethereum (ETH). Стоимость «цифровой нефти» за прошедшие семь дней опустилась на 3,35%. Тенденция небольшого снижения сохраняется уже вторую неделю. Однако незначительность колебания стоимости Ethereum может являться признаком как выжидательной позиции игроков рынка, так и общей тенденции, направленной на стабилизацию колебаний цен на основные криптовалютные активы. Кроме того, инвесторы, осознавшие на позапрошлой неделе то, что «стабильный» USDT не совсем стабилен, стали с опаской относиться к этому stable coin. Ввиду отсутствия достаточной ликвидности у других «стабильных» цифровых валют инвесторы предпочитают держать деньги в ETH и других топ-5 валютах. Об этом свидетельствуют заметно снизившиеся объемы торгов в парах с USDT. Ethereum начал неделю на отметке цене $209, а к концу семидневного периода, утром 24 октября, стоимость «эфира» составила $202. Его доля в общей капитализации криптовалютного рынка за прошедшую неделю не изменилась и составила 10,1%.

3. Ripple (XRP). После довольно насыщенного потока новостей, касающихся данной криптовалюты, случившегося несколько недель назад, складывается ощущение, что Ripple залег на дно. Или же представители компании вынашивают что-то грандиозное для презентации на выставке Sibos – проходящем в Австралии мероприятии для крупнейших компаний в сфере финансов. Стоит заметить, что, если грандиозные планы и существуют, они тщательно скрываются, так как не было не только анонсов, но и утечек в Сеть. При этом стоимость XRP на фоне общего состояния криптовалютного рынка, а также отсутствия новостей медленно снижается. За семидневный период он потерял в цене 3,71%. Стоимость Ripple на утро среды, 24 октября, составила $0,441, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка составила 8,8%.

Общая рыночная капитализация криптовалют (с 17 по 24 октября 2018 г.)

График колебаний курса **Bitcoin (BTC)** (с 17 по 24 октября 2018 г.)

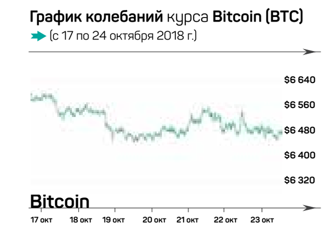
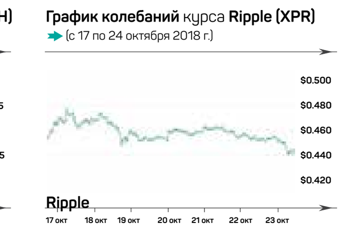


График колебаний курса **Ethereum (ETH)** (с 17 по 24 октября 2018 г.)

График колебаний курса **Ripple (XPR)** (с 17 по 24 октября 2018 г.)



Сравнение изменения стоимости топ-3 криптовалют за неделю (с 17 по 24 октября 2018 г.)

Топ-3 криптовалют	17 окт 2018 г.	24 окт 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$6580	$6468	-1,70%
2. Ethereum (ETH)	$209	$202	-3,35%
3. Ripple (XPR)	$0,458	$0,441	-3,71%
Общая кап-ция (млрд)	$211,2	$208,3	-1,37%

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН ПРИВЛЕЧЕТ $10,6 МЛРД ИНВЕСТИЦИЙ

Министерство по инвестициям и развитию сформировало перечень из 34 проектов транснациональных компаний на сумму свыше $10,6 млрд. На стадии реализации находятся 12 проектов на $1,4 млрд, 8 проектов в 2018 году на сумму около $1 млрд перешли в активную стадию реализации. Об этом на заседании правительства сообщил глава ведомства Женис Касымбек. Среди значимых спикер отметил проект немецкой компании Linde Group по производству технических газов с объемом инвестиций $83 млн, голландский Farm Frites по переработке картофеля с объемом инвестиций $165 млн, бельгийский проект Carmeuse Group по производству высококачественной извести с объемом инвестиций $70 млн, турецкий Yildirim Holding по производству кальцинированной соды на сумму $220 млн, китайский CNPC по производству стальных труб, China Gezhouba Cem на $194 млн по производству цемента. При этом, как уточнил глава МИР РК, на стадии проработки находится 22 проекта на $9,2 млрд. «Здесь можно отметить китайскую Citic Group по производству смазочных масел высокого класса, японские Hanacans по производству алюминиевой продукции и Marubeni по производству растительного масла, французскую Servier по производству лекарственных препаратов», — сообщил он. Между тем за 9 месяцев текущего года общий объем инвестиций в основной капитал вырос на 21,6% и составил 7,5 трлн тенге. **(kapital.kz)**

НАЦБАНК ОПУБЛИКОВАЛ ДАННЫЕ ПО ИНТЕРВЕНЦИЯМ

Национальный банк Казахстана опубликовал данные по интервенциям на валютном рынке с 1996 по 2018 год, сообщает пресс-служба регулятора. Так, самые масштабные валютные интервенции были проведены в 2014 году, тогда Нацбанк продал на валютном рынке более $22 млрд. В 1999 году регулятор купил всего $10 млн — это минимальная сумма за указанный период. Отметим, что для предотвращения усиления девальвационных ожиданий и стабилизации внутреннего валютного рынка Национальный банк впервые с октября 2017 года принял решение в сентябре провести валютные интервенции. «В период с 5 по 7 сентября 2018 года в условиях отсутствия предложения иностранной валюты Национальный банк осуществил продажу $520,6 млн. Доля участия Нацбанка в эти дни составляла около 80% от общего объема торгов на валютной бирже, но в целом за месяц доля участия фингерулятора составила 13,6%», — отметил фингерулятор. **(kapital.kz)**

АЛМАТИНЦЫ СТАЛИ БОЛЬШЕ ПЛАТИТЬ КАРТАМИ

По итогам августа Алматы стал первым городом Казахстана, где безналичные платежи по карточкам через POS-терминалы и интернет превысили объем снятия наличных средств через банкоматы. По этому показателю Алматы значительно опережает другие регионы Казахстана, в том числе и столицу, сообщили в Ассоциации финансистов Казахстана (АФК). В августе 2018 года в Алматы было совершено 31,6 млн безналичных платежей на сумму 338,6 млрд тенге и 4,9 млн операций по снятию наличных в банкоматах на сумму 278,5 млрд тенге. Таким образом, соотношение объема безналичных платежей и операций по обналичиванию в августе 2018 года составило 54,8% против 45,2% соответственно. Без учета Алматы объем безналичных платежей в августе 2018 года по Казахстану составил 180 млрд тенге, а снятие в банкоматах — 887,5 млрд тенге. Таким образом, на Алматы приходится 65,4% от 519 млрд тенге безналичных платежей в стране, и только 23,8% снятия наличных в банкоматах от 1,165 трлн тенге по всему Казахстану. Средний чек безналичного платежа в августе 2018 в Алматы составил 10,7 тыс. тенге, а операций по обналичиванию — 55,7 тыс. тенге. В то же время по Казахстану без учета Алматы эти цифры составили 12,8 тыс. и 50,9 тыс. соответственно. **(kapital.kz)**

САМЫЙ ДИНАМИЧНО РАСТУЩИЙ СЕГМЕНТ КРЕДИТОВАНИЯ — ИПОТЕКА

За год, с конца августа прошлого года по соответствующий период текущего года, банки прокредитовали экономику на 12,7 трлн тенге — сразу на 24,5% больше, чем годом ранее. Примечательно, что даже с учётом заметного увеличения кредитной активности БВУ в целом, некоторые сегменты выделились опережающими темпами роста. Так, объемы выданных за август 2017–2018-го ипотечных кредитов, то есть ссуд на строительство и приобретение жилья гражданами, выросли год-к-году сразу на рекордные 44%, до 470,1 млрд тенге. Второй наиболее динамично прирастающий сегмент кредитования — потребительское кредитование: плюс 31,3% к аналогичному периоду прошлых лет (то есть к объёму займов, выданных с августа 2016-го по август 2017-го). Замыкает тройку самых быстрорастущих сегментов кредитование бизнеса на приобретение оборотных средств — плюс 17,4% год-к-году. Прочие сферы, такие как капитальные займы бизнесу на приобретение основных средств, кредитование нового строительства и реконструкции, приобретение ценных бумаг, ушли в минус. Из 470,1 млрд тенге, направленных банками за год в ипотечное кредитование, сразу 299 млрд тенге пришлось на Жилстройсбербанк (или 63,6% от займов, против 62,3% в аналогичном периоде 2017-го). **(ranking.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ ПОЯВЯТСЯ КОНСУЛЬТАНТЫ ПО ГЧП

В Карагандинской области обновился пул проектов, реализуемых по линии государственно-частного партнерства. Сегодня в него входят 68 проектов по 12 отраслям. Из-за сложности взаимоотношений возникла необходимость в консультантах по ГЧП. Об этом сообщил на аппаратном совещании руководитель управления экономики Ораз Таурбеков. Так, по словам спикера, в сфере здравоохранения добавилось два проекта, в Караганде запланирован проект «Умный город». С участием бизнеса может быть обновлено футбольное поле стадиона «Шахтер». В Темиртау на взаимовыгодной основе предпринимателям предложили вложиться в модернизацию уличного освещения. «Реализованные проекты не требовали государственных обязательств и консультативного сопровождения. В настоящее время мы подошли к проектам, нуждающимся в более глубокой проработке и консультативном сопровождении в плане подготовки конкурсной документации, проектов договоров», – отметил Ораз Таурбеков. **(karaganda-region.gov.kz)**

ЧИСЛО АКТИВНЫХ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РАСТЕТ

На конец сентября число активных крупных предприятий составило 2,34 тыс. против 2,25 тыс. годом ранее (плюс 3,9% за год). При этом число зарегистрированных предприятий возросло на 4,6%. Впрочем, рост количества активных компаний крупного бизнеса невелик. Так, например, в сентябре 2013 их число составляло 2,33 тыс. — практически столько же, сколько и спустя пять лет. Доля активного крупного бизнеса остается на очень высоком уровне — активную деятельность ведут 94,4% всех компаний. Бизнес-центрами региональных масштабов являются Алматы — 499 активных крупных компаний (годом ранее — 500) и Астана — 296 предприятий (годом ранее — 266). В тройку лидеров также попала промышленная Карагандинская область — 174 крупных предприятия (годом ранее — 166). Меньше всего объектов действующего крупного бизнеса находится в СКО — всего 58 компаний и Жамбылской области — 73 предприятия. В отраслевом сегменте абсолютным лидером является сфера здравоохранения и социальных услуг. В этой отрасли работают сразу 538 представителей крупного бизнеса. Далее государственное управление и оборона, а также обязательное социальное обеспечение — 262 компании (годом ранее — 257). Замыкает топ-3 отраслей обрабатывающая промышленность, где действуют 252 компании (годом ранее — 248). Суммарный удельный вес трех перечисленных отраслей — 44,9% (1,05 тыс. компаний). **(finprom.kz)**

В КАЗАХСТАНЕ ЗАПУСТЯТ КАРШЕРИНГ С JAC

Корпорация «СПК «Каспий» совместно с акиматом Актау и ТОО «СарыаркаАвтоПром» прорабатывают вопрос запуска сервиса каршеринга (возможность взять автомобиль в краткосрочную аренду) с автопарком, состоящим исключительно из электромобилей. В настоящий момент национальный автопроизводитель «СарыаркаАвтоПром» передал два электрокроссовера JAC EV7s для тестовой эксплуатации корпорации в «СПК «Каспий». Вместе с тем в Актау уже появились первые быстрые зарядки для электромобилей, разработанные в КГУТИ имени Ш. Есенова. Университет приобрел два электромобиля для студенческих исследований и будет активно помогать акимату города в деле освоения новой техники – электрических автобусов, постепенно готовя специалистов для обслуживания электромобилей и электробусов и для разработки компонентов для них и для зарядных станций. **(kapital.kz)**

В ЗКО ПРИВЛЕКУТ 32 МЛРД ТЕНГЕ ИНВЕСТИЦИЙ

Инвестиционные проекты общей стоимостью свыше 32 млрд тенге были рассмотрены на заседании Регионального совета по привлечению инвестиций в Уральске. В ходе заседания аким Западно-Казахстанской области Аптай Кульгинов отметил, что представленные проекты важны для региона. Акимат будет оказывать всемерную поддержку инвесторам на протяжении реализации проектов по предоставлению земельных участков, по инвестиционным субсидиям, таможенным пошлинам, налоговым обязательствам. Инвесторы будут обеспечены льготами десятилетнего периода по освобождению от земельного и имущественного налогообложения, и возвратом 20% инвестиционных вкладов. Необходимо отметить, что все проекты были поддержаны компанией «Kazakh Invest». То, к примеру, ведется строительство открытой откормочной площадки для крупного рогатого скота. Стоимость проекта – 1,2 млрд тенге, из которых 70% заемных средств и 30% собственные средства компании «Агропродукт ЛТД». **(invest.gov.kz)**

Вытеснят ли игроки из Казахстана гигантов нефтесервиса?

Компания из Павлодара задумала большие переделы

Елена Тумашова

Компания из Казахстана, добывающая алюмосиликатную микросферу, планирует открыть производство более высоких переделов, выпускать продукцию для таких нефтедобытчиков, как «КазМунайГаз» и ТШО, и занять свою долю на рынке нефтесервисных услуг, который сегодня принадлежит иностранным игрокам. Как – об этом деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал учредитель компании Metallogamma Мергалым Сералинов.

Деньги утекают из Казахстана

Алюмосиликатная микросфера – это ценный продукт, который получается из зольных отходов тепловых электростанций: станции сбрасывают отходы в озеро, при перемешивании их с водой образуется алюмосиликатная микросфера. Под микроскопом можно разглядеть, что она состоит из шариков диаметром от 0 до 500 микрон. Этот материал применяют, например, в лакокрасочной промышленности. Также – в нефтесервисе: добавляют в тампонажный раствор, который необходим для крепления скважин, и это позволяет бетону, использующемуся в этом растворе, выдерживать высокие температуры.

Сейчас маршрут сырья выглядит таким образом. Добывают микросферу в Казахстане, затем она продается за рубеж (основные покупатели – Польша и Россия), там ее очищают и производят тампонажные растворы, которые через иностранные компании, а это в том числе мировые гиганты нефтесервиса, продается в Казахстан. Естественно, стоимость увеличивается в несколько раз. «Просто у нас пока нет игроков, которые имеют свою аккредитованную лабораторию на подтверждения качества продукта. Мы хотим стать таким игроком и занять долю рынка, чтобы все деньги оставались в Казахстане», – говорит Мергалым Сералинов.

За контракты идет жесткая борьба

Metallogamma работает в направлении нефтесервиса с 2014 года. «Сначала добывали микросферу в Караганде, Павлодаре, Петропавловске. Сейчас работаем на Экибастузских ГРЭС, из зольных отходов этих электростанций, работающих на экибастузском угле, получается самая качественная микросфера за счет высокого содержания в отходах оксида алюминия. В этом году, благодаря тому, что у нас уже есть собственное производство, государство нас поддержало: «Самрук-Энерго» заключило с нами контракт на ЭГРЭС-1 и ЭГРЭС-2 до 2025 года, где мы сейчас добываем микросферу», – рассказывает Мергалым Сералинов.

По его словам, получить контракты на добычу микросферы сложно, за них идет борьба между большим количеством «добытчиков». «Многие думают, что это легкий бизнес: собрал, продал, получил прибыль. На самом деле есть много подводных камней, если микросферу собирают неправильно (местному населению ведь не запретишь это делать), то качество оставляет желать лучшего, в такое сырье попадает песок, земля. «Для нас это тоже значимо. Мы добиваемся высокой чистоты и прочности продукта. Когда принимаем такое сырье от поставщиков, очищаем его, вместо 1000 кг получаем 500 кг. Получается, теряем в деньгах», – рассказывает собеседник.

Сколько средств потребовалось

Сейчас у компании есть собственный завод композитных материалов, где происходит процесс очистки микросферы. Средства на трансферт технологий на первом этапе брали в том числе у Национального агентства по технологическому развитию (НАТР) – 277 млн тенге, также из собственных источников – около 370 млн тенге. К настоящему моменту общий объем вложений достиг 700 млн тенге.

«Мы показали хорошие результаты и увеличили стоимость микросферы в три раза», – рассказывает собеседник. По его словам, средняя цена у посредников на территории Павлодарской области – 40-50 тыс. тенге за тонну. Компания же продает сырье на экспорт по ценам в три раза выше. Стоимость смогли увеличить за счет правильного сбора и правильной очистки.

Производство для Казахстана и не только

«У нас есть стратегический партнер – российская компания, в будущем годы мы хотим перейти к следующему этапу нашего производства – изготовлению тампонажных растворов на территории Казахстана и таким образом зайти на рынок, где работают «КазМунайГаз» и иностранные компании», – продолжает собеседник.

Российский партнер 10 лет работает в этой сфере на рынке России, в свое время прошел путь борьбы с зарубежными нефтесервисными гигантами за рынок РФ. «Они отработали алгоритм действий, как это сделать, и поделятся опытом с нами. Мы хотим открыть в павлодарской СЭЗ совместное предприятие», – рассказывает Мергалым Сералинов.

Конкурировать с мировыми игроками будет сложно, соглашается спикер, но компания надеется в течение тех лет занять свою долю. С российским партнером договоренность такая: при совместном производстве российский игрок остается поставщиком в России (по тампонажным растворам сегодня это самый крупный в мире потребитель), Казахстан и Среднюю Азию «забирает» себе Metallogamma.

«Сейчас изучаем, какие мощности будут приемлемыми для региона Казахстана и Средней Азии. Пока рассчитываем производить до 100 тыс. тонн тампонажных растворов в год. Это хороший объем. КМГ потребляет около 30 тыс. тонн. Но в Казахстане есть и другие компании – ТШО, NCOC. В перспективе будем поставлять свою продукцию в Азербайджан, Узбекистан, страны Персидского залива», – рассказывает предприниматель.

Компания планирует открыть свою аккредитованную лабораторию и осуществить трансферт технологий у российского партнера. Для реализации проекта потребуется 700 млн тенге, российские партнеры готовы вложить половину этой суммы.

«В Казахстане сервис крепления практически весь принадлежит иностранным игрокам, если мы будем производить 20-30 тыс. тонн тампонажного раствора в год, то «возьмем» 20-30% рынка. В денежном выражении, если считать только товар, без услуг сервиса, это порядка $1-2 млн, и это только в случае с КМГ. И это будет хорошо и для нас, и для нацкомпании, поскольку она сможет увеличить казсодержание», – говорит Мергалым Сералинов. Уставная мощность завода, который бизнесмен с партнерами планирует строить, – 100 тыс. тонн тампонажного раствора в год.

Может ли микробизнес конкурировать на рынке консервов?

Почему учитель казахского языка решил консервировать верблюжатину

Асель Бактиярова

Мухтар Кармысов, председатель ПК «СК «Сегизбай ата» из поселка Шетпе Мангистауского района в Мангистауской области, однажды решил, что налаживание поставки консервов принесет ему больше прибыли, чем кормежка знаниями. Пока предприниматель делает первые шаги в этом бизнесе – производство открылось в декабре 2017 года, и еще несколько месяцев шло оформление документации. В целом в этом направлении Мухтар Кармысов проработал уже несколько лет – он заведует убойным пунктом и занимается торговлей мясом. Идея открыть цех по консервированию мяса родилась после наблюдений за рынком – предприниматель заметил избыток предложения верблюжатины.

По словам Мухтара Кармысова, воспользовавшись микрокредитованием, он получил в кредит 10 млн тенге на пять лет на покупку оборудования. Начал производство с консервирования верблюжатины, конины, говядины и баранины. Из одного верблюда весом 400 кг получается 100 кг мяса высшего сорта, а из 1 кг мяса – 4 банки консервы. Пока продукцию удается реализовать в магазинах района. Консервы с мангистауским мясом жители Шетпе отправляют своим детям-студентам, которые учатся в больших городах. Говорят, что так дешевле выходит – свежее мясо голодные студенты съедают за несколько дней, а вот консервов хватает надолго. Однако, несмотря на спрос, окупить производство пока не удается. Надеясь на прибыль, предприниматель начал закупку каспийской кефали и кильки в томате. Продукция полностью казахстанского содержания, включая банки и этикетки.

«В этом году до мая закрывали в банки верблюжатину и конину. Себестоимость одной банки мясных консервов составляет 650 тенге, я же продаю по 600 тенге. Летом кооперативом стал производить консервы из каспийской кефали. Рассчитываю, что она даст прибыль», – говорит Мухтар Кармысов.

Новое производство стало победителем областного тура конкурса «Лучший товар Казахстана» в номинации «Лучшие пищевые продукты». Производственная мощность цеха составляет 1,5 тыс. консервов в сутки, но пока предприниматель закатывает только по 500 штук. На предприятии трудятся пять человек.

Свой товар Мухтар Кармысов уже презентовал в Астане. Столичным жителям мясо понравилось, а вот кефаль они «не распробовали». Зато консервированную рыбу с удовольствием покупали выходцы из Мангистауской области. Ряд столичных магазинов предложил мангистаускому цеху по консервированию сотрудничество, НПП «Атамекен» пообещала наладить связи с Китаем и Россией. Но пока Мухтар Кармысов не замахивается на столичный рынок – охватить бы Мангистаускую область для начала.

«В Астане не знают о кефали, только те, кто был или жил в Мангистау. Они покупали по 10-15 штук сразу. По словам дегустаторов, мое мясо им понравилось больше, чем из других областей. Если рыба нормально пойдет, то она будет перекрывать убытки от мяса», – отметил Мухтар Кармысов.

Останавливаться на рыбе предприниматель не планирует – у него уже на 80% готов цех для закрутки огурцов и помидоров. В планах Мухтара Кармысова покупка аппарата для вакуумной упаковки и мукомольного аппарата. Последний он хочет использовать для производства муки из костей скота. Такая мука является хорошим удобрением и пищевой добавкой для животных.

Мухтар Кармысов признается, что надеется, что мангистаусцы, а следом и жители других областей, оценят отечественную продукцию, и сельские производители смогут конкурировать с большими производствами, делая ставку на экологичность и качество продукции.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

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

Бизнес-афоризмы

Не подталкивайте себя к тому, к чему еще по-настоящему не готовы. Просто наблюдайте и будьте честными с собой относительно того, что происходит. Тогда изменение произойдет естественным образом и само собой.

Шакти Гавэйн

Неудача – это не единичное внезапное событие. Ваш провал не возникает внезапно. Напротив. Неудача появляется, когда вы совершаете одни и те же ошибки изо дня в день.

Джим Рон

Если вы хотите иметь то, что никогда не имели, вам придется делать то, что никогда не делали.

Коко Шанель

«Маленькой летальности не бывает»

Прошло не так много времени с тех пор, как новостные ленты и соцсети пестрели информацией о случаях менингита. Но опыт тем и ценен, что из него можно извлечь уроки.

Менингококковая инфекция — заболевание очень опасное и коварное своей молниеносностью, в чём казахстанцы этой весной могли убедиться сами. Заболевание начинается очень остро, первые симптомы включают лихорадку, выраженную головную боль, возможна спутанность сознания и судороги. Менингококки при разрушении выделяют эндотоксин. Эндотоксин повреждает мелкие кровеносные сосуды, приводя к кровоизлияниям в кожу (так называемая, геморрагическая сыпь), а также во все внутренние органы, в том числе в надпочечники, что приводит к развитию шока и может привести к смерти, буквально в первые часы болезни. К сожалению, даже справившись с сепсисом, шоком, можно ожидать несколько более поздних, но очень тяжелых проявлений болезни. В частности, из-за нарушения кровообращения возникают некрозы, то есть омертвение тканей, которое приводит к необходимости ампутации конечностей.

За последние 10 лет было порядка 24 тысяч вспышек по всему миру и летальность при них составляла от 6% до 42%. Предсказать и предотвратить вспышки невозможно, значит, остается сосредоточиться на том, чтобы проводить их профилактику, а также купировать вспышки, если они возникли.

Одна из «свежих» вспышек менингококка наблюдалась в 2017 году в Швеции. В этой стране антибиотикопрофилактика, введённая в группе риска сразу же после первого случая, не принесла результатов и появился второй случай, а затем третий. После появления новых, связанных между собой случаев, после проведения антибиотикопрофилактики, в стране пришли к выводу, что антибиотики помогают только в тот период, когда их принимаешь. А для того, чтобы остановить распространение вспышки, нужно проводить вакцинопрофилактику в группах риска. Теперь в Швеции принято начинать вакцинопрофилактику после двух связанных между собой случаев заболеваний менингококком. В США два и более случаев в течение трех месяцев, или 10 случаев на 100 тысяч населения – это сигнал к началу вакцинации. Во Франции же при любом случае инфекции начинается вакцинация групп риска. А Великобритания начинает её одновременно и в той же группе, где начата антибиотикопрофилактика.

Консультативный комитет по практике иммунизации США (ACIP CDC) рекомендует вакцинацию против менингококка детям и подросткам в возрасте 11-12 лет. Надо отметить, что у детей до 5 лет уровень заболевания ниже, но на эту группу приходится самое большое число летальных случаев. Повышенному риску подвержены различные коллективы, ведь заражение менингококком происходит при тесном контакте. Поэтому студенты колледжей и вузов, особенно первокурсники, проживающие в общежитиях, а также дети, подростки и «молодые взрослые», проживающие в военных училищах или военных лагерях, солдаты срочной службы – всё это группы, которые подлежат обязательной вакцинации от менингококка в ряде стран.

Сложность заключается также в том, что менингококковая бактерия имеет различные виды (серогруппы). В Казахстане чаще всего заболевание вызывалось менингококками групп A, B, C, W. У нас в стране зарегистрирована комбинированная конъюгированная вакцина от серогруппы ACWY, которая используется в ряде стран, а в Великобритании входит в национальный календарь прививок. Но, как отмечает заведующий кафедрой инфекционных болезней БГМУ, главный внештатный специалист по инфекционным заболеваниям Министерства здравоохранения Республики Беларусь Игорь Карпов, цель научного сообщества – это разработка универсальной вакцины, которая бы закрывала все основные серогруппы менингококковой инфекции, представляющие угрозу.

«Вакцинация сегодня вносит свой вклад в управляемость менингококковой инфекцией переводя ее в разряд вакциноуправляемой. В мировой практике существует использование вакцин во время подъема заболеваемости, прежде всего, в отношении контингента риска. Обычно выбираются контингенты наиболее уязвимые для данного заболевания. Однозначно считается, что это возраст 12-13 лет и старше, так называемые молодые взрослые, которые поступают в колледжи и вузы, социально активны и живут общаются в своей среде сверстников. Все это также носит характер профилактики высокой заболеваемости в целом в популяции. И я хочу сказать, что маленькой летальности от вакциноуправляемых инфекционных заболеваний не бывает, и пока она существует, человечество будет добиваться полного нивелирования самой проблемы. А это можно сделать только путем профилактических мероприятий», - считает Игорь Карпов.

Бактерии легко путешествуют по миру. Поэтому если ранее какие-то серогруппы не встречались в той, или иной стране, то они могут быть туда завезены. Так, попадание некоторых серогрупп в Европу связывают с возвращением паломников с Хаджа и Умры из Саудовской Аравии, где ситуация с менингококком неблагополучная, а возникновению вспышек способствует, в том числе, и большое скопление людей.

Вакцинация от менингококка является обязательной для всех, кто отправляется в Мекку и Медину и без её прохождения невозможно получить визу. Чтобы защитить себя необходимо получить прививку от менингококковой инфекции четырехвалентной вакциной (ACWY) и сделать это желательно не менее чем за 10 дней до прилета в Саудовскую Аравию, чтобы успел выработаться иммунитет. О наличии прививки конъюгированной вакциной выдается сертификат сроком действия до 5 лет. А если в сертификате не написано, какой именно вакциной прививали, - срок действия сертификата тут года.

В связи с тем, что в Казахстане стало известно об участившихся случаях подделок вакцинальных сертификатов о профилактике менингококковой инфекции, подаваемых для получения визы на посещение Королевства Саудовской Аравии, в этом году появилась рекомендация от «Хадж фонда» при Духовном Управлении Мусульман Казахстана (ДУМК) и главного санитарного врача Казахстана Жандарбека Бекшина о том, где именно можно получить вакцинацию от менингококковой инфекции. В Атырауской области - это филиал ТОО Open clinic, Атырау, Студенческий переулок, 205 А; в Жамбылской области - филиал ТОО «НКЦКТ», поликлиника ZHANUYA, Тараз, ул. Пушкина, 41; в Южно-Казахстанской области - Шымкентская городская больница № 1 (Шымкент ул. Г. Иляева, 51); в Алматы - клиника вакцинации ТОО «Фармаком» (ул. Карасай батыра, 30; ул. Бузурбаева, 24), в Медицинском центре IMC (ул. Муканова, 235); в Астане – филиал ТОО Open clinic (пр. Отырар, 8/2).

Паника и интервенции ходят парой

Чем интересна статистика Нацбанка о валютных интервенциях с 1996 года

Николай Дрозд

Нацбанк преподнес на этой неделе сюрприз, опубликовав полную информацию о своих интервенциях на биржевом валютном рынке на нетто-основе начиная с января 1996 года. Транспарентность в части интервенций и объемов изъятия и предоставления ликвидности рынку считается обязательным элементом политики свободного плавания тенге, и с января 2016 года Нацбанк начал публикацию на ежемесячной основе в том, что касается интервенций, и на ежедневной – в части ликвидности. Интервенции в период существования фиксированного курса оставались в значительной степени терра инкогнита, поскольку объемы ежемесячных покупок и продаж лишь иногда озвучивались на регулярных пресс-конференциях Нацбанка. Интересным вопросом является то, почему регулятор решился на публикацию именно сейчас.

Одним из ключевых факторов остается, очевидно, вновь возникшие дискуссии относительно того, присутствуют ли курсовые манипуляции и искусственное недопущение укрепления тенге по отношению к рублю. Разница в масштабах интервенций, существующих сейчас и тогда, особенно в 2014 и 2015 годах, говорит сама за себя и отражает реальность лишь точечного влияния на курс в моменты преобладания на рынке эмоций и отсутствие попыток торговать против фундаментальных трендов. Возможно, на Нацбанк повлияли также беспочвенные обвинения в непрозрачной поддержке проблемных банков за счет средств ЕНПФ.

В реальности, однако, доля вложений пенсионных средств в казахстанский банковский сектор существенно снизилась в последние три года, и квота в 200 млрд тенге пенсионных денег, которые могут быть вложены в банковские облигации, использована пока чуть больше чем на 10%. Эти привлечения остаются достаточно дорогими для банков, поскольку происходят под 12% годовых в тенге. В том, что происходит с инвестированием средств ЕНПФ, транспарентность достаточно велика в отличие от источников выкупа части проблемного аграрного кредита «Цеснабанка» на сумму в 450 млрд тенге Фондом проблемных кредитов или информации о притоках и оттоках депозитов квазигосударственного сектора в казахстанских банках в сентябре. Поэтому какая-то демонстрация прозрачности как принципа действий Нацбанка для поддержания доверия рынков была жизненно необходима в этой ситуации.

Сжигание или балансирование?

Конечно, сравнения уровня интервенций происходят, прежде всего, с периодом 2014 и 2015 годов, предопределившем переход к политике инфляционного таргетирования. Суммарно нетто-интервенции за эти два года составили устрашающую цифру в $35 млрд. Примерно $13 млрд было продано в последние три месяца 2014 года, что, очевидно, было прямым следствием ослабления рубля в момент перехода к режиму свободного плавания.

Нетто-продажи за 2015 год составили $12,8 млрд. Вопрос о том, было ли это в чистом виде сжиганием валюты, остается дискуссионным, поскольку до августа 2015 года действовал режим валютного коридора, в рамках которого интервенции являются вполне допустимым инструментом. В августе 2015 года было продано $1,864 млрд, в сентябре – $1,255 млрд, а в октябре – $461 млн, и, возможно, эти интервенции в наибольшей степени ближе всего к «сжиганию», поскольку было очевидно, что механизмы денежно-кредитной политики смогут начать работать только после полного отпускания тенге.

Интересно, что после смены руководства регулятора вектор сменился на прямо противоположный, и в ноябре было куплено, а не продано $943 млн, притом что тенге был на исторических минимумах в районе 380 за доллар. Необходимость интенсивных покупок объяснялась в том числе необходимостью нивелировать действие налогового периода. В ходе развернувшегося обсуждения в социальных сетях директор департамента статистики и анализа Нацбанка Виталий Тутушкин отметил, что речь идет именно об инвестициях за счет резервов Нацбанка, а не о конвертации средств Нацфонда. Интервенции видимым образом не отразились на уровне ЗВР, поскольку доллары приобретались банками и размещались на корреспондентских счетах в Нацбанке или использовались в качестве обеспечения по валютным свопам, которые входят в состав резервов.

Банки испытывали серьезный стресс, связанный с разрывом между основными валютами фондирования и кредитования, на фоне ухода клиентов в доллары. Помимо валютных интервенций, регулятор в тот момент, в большей степени, правда, в 2014 году, пытался предоставлять сектору и долгосрочную тенговую ликвидность в надежде таким образом стимулировать кредитование. На фоне завораживающих объемов 2014 и 2015 годов первая с прошлой осени сентябрьская продажа долларов на общую сумму в 520 млн выглядит точно не больше чем сглаживанием разовых всплесков.

Укрепление по-прежнему актуально

Экономист, советник председателя Нацбанка Айдархан Кусаинов видит в опубликованных цифровых рядах подтверждение своей концепции о сезонности роста и снижении спроса на доллар в казахстанской экономике. В своей записи в Facebook он отметил, что снова очевидна сезонность интервенций.

В январе-марте Национальный банк покупал доллары, в июле-октябре продавал их, а ноябре-декабре снова их покупал. По оценкам Айдархана Кусаинова, «когда курс был фиксирован, его стабильность удерживалась интервенциями. Сейчас, когда он плавает, он идет в минимумы весной и в максимумы в сентябре-октябре. В 2016-2018 году характер интервенций меняется. НБ РК интервентит только на панике, которая также приходится на август-сентябрь. Соответственно, тенге весной перекупается, потом летом слабеет, потом паника (все по 400), и нужно ее останавливать». Экономист после получения новой информации не склонен отказываться от своих прогнозов о высокой вероятности сезонного укрепления тенге в ближайшие месяцы. «В ноябре-декабре и до марта 2019 года будем видеть укрепление тенге куда-нибудь в район 350. Потом он снова поедет вверх. Если, конечно, не случится форс-мажор в виде какой-нибудь войны США – РФ или США –Китай. Или нефти по 50», – считает Кусаинов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

WHATSAPP ДЛЯ IPHONE СДЕЛАЮТ БЕЗОПАСНЕЕ

Команда разработчиков WhatsApp собирается усилить безопасность iOS-версии мессенджера. По сообщению WABetaInfo, следующая крупная версия привнесет поддержку биометрических функций Touch ID и Face ID, что позволит войти в приложение «по лицу» или отпечатку пальца. Подтверждение личности будет запрашиваться каждый раз, когда пользователь открывает WhatsApp. Активировать эти функции можно будет в настройках. Защита по Face ID станет доступна на новых «айфонах» — iPhone X, iPhoneXr, iPhoneXs и XsMax. На более старых моделях с iOS 8 и выше, оснащенных датчиком Touch ID, пользователю понадобится приложить палец к сканеру. Если Face ID или Touch ID недоступны, либо было сделано слишком много неудачных попыток входа, программа попросит ввести код защиты устройства. Новые функции безопасности внедрят и в iOS-версию WhatsAppBusiness для корпоративных пользователей, которая выйдет позднее.Как отмечает WABetaInfo, новые функции все еще находятся в разработке, и когда их добавят в мессенджер, пока неизвестно. Также нежсно, будет ли аналогичным образом усилена защита Android-версии WhatsApp. **(hitech.vesti.ru)**

НТС ВЫПУСТИЛА БЛОКЧЕЙН-СМАРТФОН

Компания HTC открыла ранний доступ для разработчиков к своему первому блокчейн-смартфону HTC Exodus 1. Смартфон получил отдельный криптокошелек, по словам производителя «защищенный от ОС Android». Кошелек с аппаратной защитой можно использовать для хранения ключей криптовалюты, токенов и другой приватной информации. Из основной системы Android информация будет не видна. На случай потери или кражи, предусмотрен ключ восстановления. У смартфона будет открыт Zion API для сторонних разработчиков, которые смогут создавать собственные приложения с использованием кошелька. HTC Exodus 1 во многом повторяет технические характеристики смартфона HTC U12+. Он оснащён экраном диагональю 6 дюймов и разрешением QHD+, сдвоенной тройной камерой на 16 Мп и двойной фронтальной камерой на 8 Мп, аккумулятором ёмкостью 3500 мА·ч, однокристальной системой Qualcomm Snapdragon 845, 6 ОЗУ и 128 ГБ флэш-памяти. Также есть защита от воды и пыли на уровне IP68. Установлена операционная система Android Oreo. HTC предлагает заказать смартфон за Bitcoin или Ethereum, цена эквивалентна 960 долларам. Поставки должны начаться в декабре. Смартфон будет доступен в 34 странах мира, включая США и Европу. В Китае его выпускать не станут из-за местного законодательства в запрета на торговлю криптовалютой. **(ixbt.com)**

ALIBABA CLOUD РАСШИРЯЕТ ПРИСУТСТВИЕ В ЕС

Alibaba Cloud, подразделение облачных вычислений китайского гиганта электронной коммерции Alibaba Group, объявило об открытии двух новых центров обработки данных в Великобритании. В 2016 году компания открыла свой первый европейский центр обработки данных во Франкфурте в партнерстве с телекоммуникационным оператором Vodafone и, по слухам, вела аналогичные переговоры с British Telecom (BT) по поводу нынешнего запуска ЦОД. Как подчёркивается в пресс-релизе компании, запуск новых вычислительных площадок не только расширяет возможности AlibabaCloud в Европе, но и иллюстрирует приверженность провайдера данному региону, где его присутствие неуклонно расширяется. Центры обработки данных Alibaba Cloud теперь находятся в регионе EMEA в трёх местах: во Франкфурте, Дубае и в Лондоне. В дата-центрах Alibaba Cloud в Великобритании обеспечена круглосуточная техническая поддержка для оперативного решения вопросов обеспечения безопасности и эксплуатации в соответствии с отраслевыми требованиями соглашений о гарантированном уровне обслуживания (Service Level Agreement, SLA) к бесперебойной работе облачных сервисов. С запуском последних объектов Alibaba Cloud теперь располагает 52 дата-центрами в 19 регионах мира. **(servernews.ru)**

3D-ПЕЧАТЬ ПОМОЖЕТ ВВС США ЭКОНОМИТЬ

Командование ВВС США объявило о намерении использовать трехмерную печать для изготовления ручек для кружек с электроподогревом, которые используются на самолетах. Эти кружки оснащены инкромовой спиралью в донышке и штекером для подключения к бортовой электрической сети самолета и используются экипажами самолетов для разогрева воды для чая и для подогрева готового кофе. Электрическая посуда имеет пластиковую ручку, которая легко ломается при падении. После этого кружку приходится заменять, а поскольку такая посуда уже серийно не выпускается, то военные размещают заказы на изготовление небольших партий. По американским авиационным правилам, любое оборудование на самолете, которое должно подключаться к бортовой сети, должно проходить сертификацию по стандартам Федерального управления гражданской авиации. Таким образом, производство небольшой партии новых кружек и их сертификация приводят к высокой стоимости посуды. С начала 2018 года ВВС США купили 25 новых кружек по 1280 долларов. ВВС США решили использовать технологии трехмерной печати для ремонта сломанных кружек. В настоящее время военные занимаются подбором материала, который наилучшим образом подходит для печати. **(nplus1.ru)**

С какими проблемами идут алматинцы в Open Almaty?

Быстрые ответы и медиация – «фишки» проекта

Елена Тумашова

Развитие региональной и городской инфраструктуры – тема, прозвучавшая в Послании народу Казахстана, с которым Нурсултан Назарбаев выступил 5 октября. В послании говорится о том, что каждый регион и крупный город должны развиваться, опираясь на собственную модель устойчивого экономического роста и занятости с учетом имеющихся конкурентных преимуществ. «В этой связи нужно разработать систему региональных стандартов для различных населенных пунктов – от опорных сел до городов республиканского значения. Стандарт должен включать конкретные показатели перечня и доступности социальных благ и госуслуг, обеспеченности транспортной, культурно-спортивной, деловой, производственной, цифровой инфраструктурой и другое», – отмечается в документе.

Чуть больше года назад акимат Алматы запустил проект, призванный решать жизненные ситуации горожан, – общественную приемную «Open Almaty». Это сервис по нерегламентированным ситуациям, куда жители города могут обратиться с вопросами и проблемами, найти алгоритмы решения тех или иных жизненных ситуаций, ознакомиться с полезной информацией (например, о ремонте дорог, тепловых сетей и пр.). О том, как развивается общественная приемная, деловой еженедельник «Капитал.kz» поговорил с руководителем Open Almaty Жанной Асановой.

– Жанна, на сайте Open Almaty сказано, что это проект для решения жизненных ситуаций горожан. С какими ситуациями обращаются жители города?

– Есть уже регламентированные стандарты государственных услуг, которые предоставляются через e-gov: получение справок, оформление документов, лицензий и пр. Но мы же идем по пути становления. Что формирует лучшую нормативную базу? Практика. Все услуги, которые востребованы пользователями, формируются исходя из жизненных ситуаций. А любая жизненная ситуация может состоять из цепочки действий, включая те же самые услуги, которые можно получить на e-gov. Это и есть жизненные ситуации. Эти алгоритмы мы, исходя из обращений граждан, сформировали в единую системную базу знаний, которую назвали «Жизненные ситуации» и разместили на сайте. На основании всех запросов населения мы сформировали алгоритмы оказания госуслуг. Работа продолжается, есть еще не регламентированные услуги.

– С какими вопросами к вам чаще всего обращаются?

– С вопросами жилищно-бытового характера, транспортной системы, энергетики. Это не означает, что проблемы захлестнули город. Просто они происходят ежедневно и точечно: то фонарь выключат, то асфальт где-то полопается, где-то жильцы с КСК не могут найти общий язык. Люди жалуются и получают у нас консультации. А если вопрос можно закрыть быстрым ответом, человеку просто нужно спросить, как поступить в той или иной ситуации. У нас есть скрипты, базы знаний, и мы имеем возможность закрыть такие обращения быстрыми ответами. Если же необходимо более детально разобраться, проверку направить или выяснить, почему человек не смог получить услугу или у него сложилась определенная ситуация, он оставляет обращение, мы перенаправляем в госорган и мониторим качество и сроки ответа.

– Сколько обращений вы получили за время работы и по скольким получены ответы и найдены решения?

– На сегодняшний день нам поступило более 72 тыс. обращений. Мы добились того, что почти 80% из этого количества закрываем быстрыми ответами. И заметили интересную тенденцию: жители Алматы предпочитают больше обращаться через портал или контакт-центр. Во фронт-офис к нам тоже приходят. Здесь работают специалисты – представители государственных органов, каждый в пределах своей компетенции может проконсультировать по тому или иному вопросу.

Плюс мы стали позволять себе эксперименты. Например, цепочка госуслуг, связанная с приобретением жилья по госпрограммам, включает Жилстройсбербанк Казахстана. Мы разместили во фронт-офисе представителя управления жилья рядом представителя ЖССБК, то есть человек может получить консультацию по программам и тут же получить полноценную информацию в банке и сразу открыть депозит.

То же самое – по институту медиации, который мы сейчас активно применяем в работе Open Almaty. Возникает много ситуаций, когда обращение относится больше к гражданским спорам, например, взаимоотношения между соседями, между застройщиком и жильцами, и они, бывает, затягиваются на годы. Медиаторы колесасально помогают людям. Все участники процесса – сами спорящие, медиаторы и плюс еще у нас есть юристы – садятся за круглый стол. Эта работа дает хорошие результаты, проблемы решаются.

– Из каких районов города вы получаете наибольшее количество обращений?

– Невозможно определить один район по наибольшему или наименьшему количеству обращений. Все равномерно. И зависит от сезонности. Например, начинался отопительный сезон – мы получили шквал звонков. В первые два-три дня оперативно предоставляли информацию акиматам, управлению жилья, чтобы можно было быстро решить проблемы.

– Для граждан ваши услуги бесплатны?

– Да, причем услуги медиаторов и юристов в том числе. Мы являемся проектом Центра развития города Алматы, это акционерное общество со 100-процентным участием акимата. Сама по себе концепция нова для Казахстана, потому что такой структуры – именно в том формате, в каком ее представили мы, – нигде не было. Сейчас идет процесс «усадки», аналитики, наблюдения – как и в любом новом проекте. И за этот срок мы пришли к определенному пониманию того, как будет развиваться дальше, какие специалисты и какие услуги наиболее востребованы.

– Специалисты из каких сфер наиболее востребованы?

– Сфера ЖКХ лидирует. И с аншлагом у нас пошло внедрение автоматизированной очереди в детские сады – balabaqsha.open-almaty.kz. Эта система работает у нас с мая. Конечно, при внедрении любой инновацией всегда вначале возникает непонимание. Что и произошло с этой системой: у людей возникали вопросы, почему

они должны иметь компьютер, получать ЭЦП и пр., чтобы воспользоваться этой услугой. Но со временем пришло понимание того, что это очень удобно, нужно, и каждый это делает для себя.

Посредством предоставления этой услуги мы решили две проблемы: первая – сама очередь стала полностью автоматизированной, то есть исключен человеческий фактор, вторая – я считаю, это очень важно, – мы научили мамочек, домохозяек, бабушек пользоваться ЭЦП (теперь наши пользователи со своим электронным цифровым ключом смогут получить любую услугу на e-gov).

– Сколько специалистов сейчас работает в Open Almaty?

– У нас 11 представителей государственных органов, НПП «Атамекен», «Алматы су», ЖССБК, медиаторы, юристы, а также 12 консультантов (6 в колл-центре и 6 во фронт-офисе).

– Когда Open Almaty только был создан и люди широко о нем не знали, как вы собирали обращения?

– Это был достаточно короткий период, когда люди не знали об Open Almaty. Мы старались охватить как можно больший процент населения. Наши промоутеры стояли в ЦОНах, мы раздавали свои буклеты в канцеляриях районных акиматов, активно сотрудничали со СМИ, работали в соцсетях. И потихоньку о нас стали узнавать. Соцсети – очень удобный инструмент, площадка, на которой поднимаются текущие ключевые и точечные проблемы. У нас есть странички в соцсетях, нас активно тегают. Этот механизм мы уже отработали.

– Ваша основная цель была выявлять услуги, не охваченные ЦОНами?

– Нет. Наша задача – создать условия для граждан, чтобы они в режиме «одного окна» могли получить консультации и услуги по всем жизненным ситуациям. В чем наша идеология? Существует много госорганов, которые подразделяются по районам, которые разбросаны по всему городу. На решение какого-то вопроса человек может потратить день, а то и два. Потому что он же сначала идет в акимат, там его отправляют в то или иное управление, а там говорят: принесите справку, то есть сначала нужно пойти в ЦОН. На все это требуется время, нервы, деньги. Поэтому нужно было создать такое место, где человек мог бы получить комплексную консультацию и ему помогли бы определить направление действий. А, может быть, решить его проблему на месте. Поэтому и была создана общественная приемная, и наша основная цель – создание безбарьерной среды и комфортных условий для горожан для получения услуг в доступном формате.

– То есть вы не альтернатива ЦОНам?

– Нет. ЦОНы оказывают услуги, которые уже отработаны и автоматизированы. У нас другая концепция – то, что нельзя получить через ЦОН. Самый простой пример – перевести ребенка из одной школы в другую. На e-gov эта услуга не предусмотрена. Или, например, человек строит дом, ему нужно купить и узаконить землю, сделать проект дома, узаконить его и получить документы, провести коммуникации. Это требует времени и сил, поскольку нужно звонить и ходить в разные госорганы. У нас можно получить весь объем консультаций.

– Могли бы подвести итоги работы группы анализа бизнес-процессов?

– На основе жизненных ситуаций наши эксперты выявляют услуги, которые до сих пор оказываются в бумажном формате, и формируют предложения по их автоматизации. Самый яркий пример – очередь в детские сады. Все остальное в перспективе. Уже сформирован большой пул предложений, но это же сложный процесс: чтобы внедрить изменения в тот или иной стандарт, нужно пройти несколько ступеней одобрения.

–Вы сказали, что отслеживаете качество и сроки исполнения обращений. Какими инструментами пользуетесь?

– Open Almaty работает на основе программно-аппаратного комплекса, это система, регистрирующая обращения граждан, и есть индикаторы для мониторинга сроков. По законодательству госорганы обязаны рассматривать обращения граждан и давать по ним ответ в течение 15 дней. Качество ответов мы тоже мониторим, чтобы был меньше процент отписок. Наш инструмент – это то, что мы общественная приемная акимата города. Помимо мониторинга через систему мы постоянно на связи с госорганами, получившими обращение. На основании своей статистики еженедельно формируем отчеты акиму, где отображается информация о качестве реакции на общение со стороны того или иного госоргана. Наши отчеты принимаются во внимание и берутся в работу службами акимата.

А что касается дальнейшей судьбы обращений, жители имеют возможность отследить ее самостоятельно. Когда человек отправляет обращение через портал Open Almaty, он регистрируется и получает личный кабинет. Наблюдение, таким образом, происходит с двух сторон – со стороны наших инспекторов и со стороны самого заявителя.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«ПАРКОВКИ АЛМАТЫ» – НОВАЯ УСЛУГА

В мобильном приложении «Алматы Паркинг» доступна новая функция оплаты для площадочных парковок, сообщает пресс-служба компании «Алматы СпецТехПаркинг Сервис». Площадочные парковки — это парковки, которые оснащены шлагбаумами и расположены возле крупных бизнес-центров и рынков близ Северного кольца. Ранее мобильное приложение позволяло оплачивать только парковки тротуарного типа — это те участки, которые являются частью дороги, примыкающей к тротуару. «Также разработчиками доработана карта парковок с указанием парковочных зон, режима работы и стоимости услуги», — указывается в сообщении. Ресурс доступен через AppStore или Google PlayMarket. Его нужно скачать, зарегистрироваться (указав номер мобильного телефона), пополнить счет через терминалы QIWI и KASSA24, Kaspi.kz или с помощью банковской карты и добавить номер автомобиля. **(kapital.kz)**

НА EGOV ЗАПУСТИЛИ ДОМОВУЮ КНИГУ

АО «Национальные информационные технологии» совместно с министерством внутренних дел запустило услугу «Выдача адресной справки о лицах, зарегистрированных по адресу» на портале eGov.kz, сообщает пресс-служба компании. «Теперь у владельца недвижимости есть возможность узнать о всех зарегистрированных лицах, то есть хозяин квартиры/дома может получить информацию обо всех прописанных лицах в его доме в одной справке», — уточнили в компании. Для получения данной услуги собственнику жилья необходимо зайти на портал eGov.kz, найти услугу в разделе «Недвижимость» — «Жилищные отношения», заказать услугу, далее выбрать из отображенного списка нужный объект недвижимости и при помощи SMS-пароля или ЭЦП подтвердить запрос. **(kapital.kz)**

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Правила регистрации актов о назначении проверки, уведомлений о приостановлении, возобновлении, продлении сроков проверки, об изменении состава участников и предоставлении информационных учетных документов о проверке и ее результатах изложены в новой редакции

Приказом Генерального Прокурора Республики Казахстан от 10 сентября 2018 года № 110 внесены изменения в приказ Генерального Прокурора Республики Казахстан от 26 января 2016 года № 13 «Об утверждении Правил регистрации актов о назначении проверки, уведомлений о приостановлении, возобновлении, продлении сроков проверки, об изменении состава участников и предоставлении информационных учетных документов о проверке и ее результатах» (не введен в действие)

В частности, заголовок изложен в следующей редакции:

«Об утверждении Правил регистрации актов о назначении, дополнительных актов о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора и их отмены, уведомлений о приостановлении, возобновлении, продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора, изменении состава участников и представлении информационных учетных документов о проверке и профилактическом контроле и надзоре с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора и их результатах»;

пункт 1 изложен в следующей редакции:

«1. Утвердить прилагаемые Правила регистрации актов о назначении, дополнительных актов о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора и их отмены, уведомлений о приостановлении, возобновлении, продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора;

Регистрация актов о назначении проверок, профилактического контроля и надзора осуществляется в целях сбора, учета, анализа и предоставления государственным органам, физическим и юридическим лицам достоверной и достаточной правовой статистической информации, формируемой по результатам проверок и профилактического контроля и надзора, проведенных государственными органами Республики Казахстан.

Процедура регистрации актов о назначении проверок, профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора, включает в себя:

1) регистрацию в уполномоченном органе следующих ИУД:

акта о назначении проверки по форме, согласно приложениям 1, 2 к настоящим Правилам, акта о назначении профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора;

дополнительного акта о продлении сроков проверки по форме, согласно приложению 3, 4 к настоящим Правилам, профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора;

талона о результатах проверки, профилактического контроля и надзора по форме согласно приложению 5 к настоящим Правилам;

2) учет талон-уведомлений о приостановлении, возобновлении, изменении состава участников проверки или профилактического контроля и надзора по форме, согласно приложению 6 к настоящим Правилам;

3) предоставление электронных информационных учетных документов;

4) вынесение уполномоченным органом решения об отказе в регистрации актов о назначении, дополнительных актов о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора;

5) учет в уполномоченном органе акта о результатах проверки по форме, согласно приложению 7 к настоящим Правилам, заключения по результатам профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора, предписаний об устранении нарушений по форме, согласно приложению 8 к настоящим Правилам.

Регистрация актов о назначении, дополнительных актов о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора с посещением субъекта (объекта) контроля и надзора осуществляется уполномоченным органом до начала проверки, профилактического контроля и надзора, за исключением случаев предусмотренных главой 13 Предпринимательского кодекса и Законом Республики Казахстан от 30 марта 1995 года «О Национальном Банке Республики Казахстан».

Для регистрации актов о назначении, дополнительного акта о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора, в уполномоченный орган предоставляются:

1) подлинник и копия актов о назначении или дополнительного акта о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора, в двух экземплярах;

2) проверочный лист с указанием требований, подлежащих проверке;

3) подлинник и копия документа, послужившего основанием для назначения проверки, за исключением случаев, предусмотренных законами Республики Казахстан.

Дополнительный акт о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора регистрируется в уполномоченном органе не позднее чем за один рабочий день до окончания сроков завершения проверки или профилактического контроля и надзора, указанных в акте о назначении проверки или профилактического контроля и надзора.

Одновременно в уполномоченный орган предоставляется заполненный электронный ИУД формы № 1-П «Учетная карточка сведений о проверке, профилактическом контроле и надзоре, осуществляемых государственным органом» по форме, согласно приложению 9 к настоящим Правилам (далее - карточка № 1-П).

Акт о назначении, дополнительный акт о продлении сроков проверки и профилактического контроля и надзора, вынесенный на бумажном носителе и сформированный в электронном формате, имеют равнозначную силу.

В случаях, когда частью 1 статьи 147 Предпринимательского кодекса предусмотрено уведомление проверяемого субъекта о предстоящей проверке, при регистрации в уполномоченном органе предоставляется копия документа, подтверждающего факт уведомления.

В случаях назначения проверки в отношении субъекта частного предпринимательства, субъектом регистрации предоставляется подтверждающий категорию субъекта частного предпринимательства документ, в соответствии с требованиями статьи 24 Предпринимательского кодекса.

При формировании актов о назначении в электронном формате категория субъекта частного предпринимательства отображается автоматически путем интеграции из систем (реестра) Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Приказ вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Уличная торговля по правилам и без

Арсен Аскаров

После поручений президента о принятии мер по сокращению теневого оборота в экономике проект «1000 мест – уличная торговля» становится еще более актуальным для представителей малого и среднего бизнеса

В этом году только в столице свыше 600 предпринимателей начали легальный бизнес за небольшую ренту. По мнению экономистов, несмотря на ряд подводных камней, у этого соцпроекта вполне хорошие перспективы.

Сегодня в Алматы, по некоторым данным, снова усиленно очищают улицы от неорганизованной торговли, закрывая продуктовые и овощные ларьки. Тем самым подталкивают людей либо к легальной форме бизнеса, либо к окончательному закрытию.

«Такие процессы неизбежны, доля теневой экономики в стране до сих пор остается существенной. Поэтому все больше предпринимателей будут вынуждены легализовать свой бизнес», – полагает управляющий директор аналитического центра Ассоциации финансистов Казахстана Павел Афанасьев.

Готовы ли мелкие торговцы овощами и фруктами платить налоги?

«Бизнес всегда делится на кластеры: супермелкий, мелкий, средний или большой. Естественно, чем крупнее компания, тем больше у нее финансовых возможностей. В супермелком бизнесе налоги ведут к дополнительным расходам. Кто-то готов к этим расходам, а кто-то не готов вообще. Поэтому когда мы предъявляем какие-то требования к мелким предпринимателям, нужно, чтобы они были максимально безболезненными. Если они повышают нагрузку с точки зрения отчетности операционных расходов, лучше чтобы эти нагрузки были минимальными, может быть, даже на начальном этапе нулевыми. Чтобы бизнес научился работать прозрачно», – отвечает эксперт.

Между тем, говоря о легальной форме бизнеса, подразумевается проект «1000 мест – уличная торговля». По данным оператора программы АО «СПК Astana», за два года в ней приняли участие более 1200 предпринимателей, приведено было более 1,1 млрд тенге частных инвестиций. Программа «1000 мест – уличная торговля» была разработана и запущена в 2016 году. Ее цель – выдача на выгодных условиях небольших земельных участков в аренду для ведения бизнеса. Стоимость квадратного метра на семь лет – всего 20 тысяч тенге за год аренды. По условиям программы, земли для торговли выдаются только малому и среднему бизнесу. Для того чтобы принять участие, предприниматель должен иметь два документа: справку об отсутствии налоговой задолженности и как минимум свидетельство о регистрации ИП.

«Если это выводно предпринимателям, почему бы и нет, – говорит Павел Афанасьев, – Это как в Объединенных Арабских Эмиратах, где ты покупаешь патент, и тебя никто не трогает. Вот и все. Тем более президент поручил сократить ненефтяной дефицит с нынешних 10% до как минимум 5%. Это возможно только за счет увеличения налогов. Короче говоря, нужно, чтобы бизнесмены начинали платить налоги. За рубежом даже в маленьком кафе можно что-то заказать за безналичный расчет. У нас на рынке такое невозможно, у большинства даже нет кассового аппарата».

Однако предпринимателям жалуются, что в рамках проекта «1000 мест – уличная торговля», уплатив аренду, обязаны за свой счет строить павильон и подключать его к коммуникациям, что зачастую стоит очень дорого.

«Если нет коммуникаций – это неправильно. У малого бизнеса и так денег немного. С другой стороны, на первом этапе предприниматели платят бюджету всего 20 тыс. тенге и бюджету ничего от этого не будет», – считает эксперт.

Другой загвоздкой является проведение аукционов на лучшие участки для уличной торговли. Бизнесмены жалуются, что лучшие места по огромным ценам скупаются исключительно состоятельными бизнесменами, не оставляя шансов для маневра начинающим предпринимателям.

«Я все-таки думаю, что проведение аукционов – это правильно. Если есть завышенные цены, никто не придет и цена обязательно снизится. Это нормальная система любого аукциона. К тому же зачастую бизнесмены на аукционах знают друг друга. Это тоже влияет на цену. Это абсолютно нормально, в развитых странах это есть. Как и собственно сама уличная торговля. Вместе с тем без наличия такого проекта, как «1000 мест – уличная торговля» малый бизнес не сможет существовать и перейдет в подчинение крупного бизнеса. В данном случае на легальных условиях людям придется работать лишь где-нибудь в торговых центрах и там платить аренду», – считает старший партнер Центра стратегических инициатив Олжас Худайбергенов.

Чем торгуем

По данным «СПК «Astana», свыше 600 столичных предпринимателей начали свой бизнес в этом году благодаря программе «1000 мест – уличная торговля». При этом астанчане, взявшие в аренду места, чаще всего продают там овощи и фрукты. Всего для этих целей было арендовано 220 мест. На втором месте – фастфуд – 189. 66 мест было арендовано для производства продуктами питания, 50 – под цветы, 27 – технический сервис, 22 – детские услуги, 3 – бытовые услуги и сувениры, 1 – оказание финансовых услуг.

На данный момент на 392 столичных объектах, действующих в рамках программы по развитию уличной торговли, установлены специальные QR-коды. «QR-код установлен с меткой технологии NFC, которую подделать невозможно. Наведя свой телефон на данный код, можно получить всю необходимую информацию о предпринимателе, названии ИП или ТОО, в целом о деятельности компании», – сообщают в «СПК «Astana».

Фермеры поддерживают акцент на новых агротехнологиях

Айару Сулейменова

Георгий Прокоп, член Ассамблеи народа Казахстана, директор ТОО «Шахтерское», в своем комментарии отметил, что с большим интересом знакомится с ежегодными посланиями президента страны Нурсултана Назарбаева, которые всегда отличаются социальной ориентированностью. С воодушевлением он воспринял и очередное послание, посвященное росту благосостояния казахстанцев, качеству жизни.

«Как всегда, конкретно выделены приоритеты, даны четкие направления по всем отраслям экономики и социального развития. Нам, сельчанам, близка тема развития экспорта переработанной продукции сельского хозяйства и увеличение в 2,5 раза производительности труда. Это один из путей беспрепятственного вхождения в 30 развитых стран мира», – сказал он.

«Все меры господдержки необходимо направить на масштабное привлечение современных агротехнологий в страну», – подчеркивает президент страны. «И надо отметить, что на протяжении последних лет оказывается реальная поддержка со стороны государства, и нам, аграриям, необходимо повсеместно применять инновационные технологии. Например, практика показывает, что поля, засеянные пшеницей с использованием цифровой технологии, дают урожай на 30% больше, чем по традиционной технологии. В этом году я имел возможность опробовать это на полях ТОО «Шахтерское», – рассказал директор компании.

Действительно, по его словам, еще не в полной мере реализован потенциал агропромышленного комплекса, который, безусловно, имеет перспективное будущее. Назрела необходимость системного массового обучения сельской предпринимателей новым навыкам ведения хозяйства. Радует, что в ближайшие три года на эти цели будет предусмотрено дополнительно не менее 100 млрд тенге ежегодно.

«По многим позициям мы можем быть одними из крупнейших в мире производителей аграрной экспортной продукции, для которой у нас имеются необходимые сырье и возможности. Нужно также широко применять диверсификацию сельского хозяйства, продолжить переоснащение машинно-тракторного парка, что позволит увеличить производительность труда и качество полевых работ. Нам необходимо обеспечить переход от сырьевого производства к выпуску качественной переработанной продукции, конкурентоспособной на международных рынках», – говорит Георгий Прокоп.

Время требует активизировать внедрение в сферу сельского хозяйства современных технологий, робототехники, использование передового зарубежного опыта с привлечением квалифицированных специалистов. «Перед нами, крупными сельхозтоваропроизводителями, стоит задача по созданию и модернизации рабочих мест, постоянному обновлению производства, созданию условий для профессионального развития работников. Хорошим подспорьем для этого является запущенная в 2010 году программа «Дорожная карта бизнеса-2020», которая предусматривает также меры по созданию условий для увеличения занятости в сферах индивидуального и малого предпринимательства.

Сегодня сельское хозяйство нуждается в новом видении и в свежих идеях, для того чтобы продукция казахстанских аграриев стала настоящим брендом и ассоциировалась с успешным Казахстаном. И, следуя курсом, предложенным главой государства, при огромной поддержке агропромышленного комплекса мы, однозначно, обязаны достигнуть успехов в этой сфере. Тогда улучшится и благосостояние наших граждан», – уверен Георгий Прокоп.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

В КАРАГАНДЕ ПОЯВИЛАСЬ РЕГИОНАЛЬНАЯ МКО

В Карагандинской области создали свою микрофинансовую организацию, с появлением которой кредиты станут доступнее. Об этом стало известно на совещании в акимате. «В Карагандинской области создана микрофинансовая организация - ТОО «Atameken-Qaragandy», учредителями которой выступили Палата предпринимателей Карагандинской области (51%) и СПК «Сарыарка» (49%) от акимата области. Сейчас прорабатывается вопрос с Национальным банком на получение лицензии на кредитование. В целом это позволит повысить доступность микрокредитования для предпринимателей», – сообщила руководитель управления предпринимательства Татьяна Аблаева. В первую очередь поддержку получат предприниматели из моногородов и отдаленных районов. «Регистрация микрофинансовой организации займет порядка недели. После этого она сразу же приступит к работе», – уточнила спикер. **(karaganda-region.gov.kz)**

ПРОИЗВОДСТВО НАПИТКОВ ПОШЛО В РОСТ

За январь-сентябрь 2018 года казахстанские компании выпустили 989,3 млн литров минеральных и газированных вод, что на 6,4% больше, чем годом ранее. Производство других безалкогольных напитков также выросло — до 449 млн литров за три квартала (плюс 6,7% за год). В многолетней динамике производство питьевой воды уверенно прирастало с 2016 года. В секторе прочих безалкогольных напитков наблюдался спад в 2016 году, однако уже по итогам 2017 отрасль вновь пошла в рост. Напомним, к началу прошлого года основное производство минеральных и газированных вод было сконцентрировано в Южно-Казахстанской области (46,5% от РК). Сегодня это Туркестанская область и город республиканского значения Шымкент. А лидером в производстве безалкогольных напитков была Алматинская область (62,3% от РК). Крупные производители безалкогольных напитков в регионе — АО «Galanz Bottlers» (DELLOS Aloe, «MAXI чай», Laimon Fresh, Sevens, Nestea, «Березовый» и др.); филиал «Аксенгир» ТОО «RG BRANDS KAZAKHSTAN» (Lipton Ice Tea, питьевая вода ASU и т. д); а также алматинский филиал «Coca-Cola Алматы Боттлерс». По итогам первых 8 месяцев 2018 года казахстанские производители на 92% обеспечили спрос на безалкогольные минеральные и газированные напитки. Впрочем, несмотря на что-то на долю импорта приходится 8%, объемы импорта выросли на 35% за год. Внутри страны реализуется 94,6% произведенных и завезенных напитков, остальное уходит на экспорт. К октябрю 2018 года литр бутилированной воды в среднем по РК стоил 80,9 тенге, что на 4,8% больше, чем в сентябре 2017 года. **(energyprom.kz)**

НАЗВАНЫ ЛИДЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ГЧП

В Казахстане заключено 443 договора государственно-частного партнерства (ГЧП) на общую сумму 1,1 трлн тенге. Таковы данные по состоянию на 15 октября текущего года. О развитии ГЧП на заседании правительства рассказал министр национальной экономики Тимур Сулейменов. «За 10 месяцев 2018 года заключено 192 договора на сумму 845 млрд тенге. За этот же период введено в эксплуатацию 275 объектов на сумму 142,1 млрд тенге. За 10 месяцев 2018 года 49 объектов на сумму 29,1 млрд тенге. Дополнительно на различных стадиях подготовки находится 721 объект на 1,5 трлн тенге. Прирост за 10 месяцев 2018 года составил 253 проекта», — сообщил Тимур Сулейменов. По его информации, в отрасли мониторится 449 объектов большинство приходится на сферы образования (286 объектов), здравоохранения (68 объектов), культуры и спорта (36 объектов). При этом механизм ГЧП практически не применяется в таких ключевых сферах как водоснабжение и водоотведение, туризм. В этой связи госорганам предлагается активизировать работу в данном направлении. «Из вышеозвученных заключенных договоров основная доля приходится на регионы. Это 440 объектов ГЧП на сумму 221,1 млрд тенге. Лидерами по количеству заключенных договоров в 2018 году являются город Алматы (45), Восточно-Казахстанская область (33), Костанайская (25) и Акмолинская (24) области. Всего объем привлеченных инвестиций на данные проекты составляет 100,6 млрд тенге», — отметил он. **(kapital.kz)**

ПРОИЗВОДСТВО АВТОТЕХНИКИ ВЫРОСЛО

За последние 9 месяцев в Казахстане произвели около 23 тыс. автомобилей стоимостью более 14 млрд тенге. «По итогам отчетного периода на территории Казахстана было произведено 22 тыс. 709 единиц автотранспортных средств, включая легковую, грузовую, автобусную технику, спецмашины и прицепы, общей стоимостью 140,9 млрд тенге. Объемы выпуска в натуральном выражении превзошли прошлогодний показатель на 70,3%», — сказал председатель совета директоров Союза предприятий автомобильной отрасли Казахстана «КазАвтоПром» Олег Алферов на брифинге. По его словам, выпуск легковых автомобилей вырос на 82,6%, достигнув значения 21137 единиц. «Из них 13 тыс. 365 единиц (63,2%) приходится на долю АО «АЗИЯ АВТО», а 7 тыс. 772 единицы (36,2%) было выпущено ТОО «СарыаркаАвтоПром». Всего же, по результатам сентября 2018 года, с конвейеров казахстанских предприятий сошло 3 тыс. 244 единицы автотранспортных средств, что в 2,2 раза превышает результат 2017 года (1 тыс. 503 единицы)», — уточнил Олег Алферов. В то же время производство автобусной техники и грузовых автомобилей сократилось. **(kapital.kz)**

Куда поедет турист будущего

Современные туркомпании берут на вооружение инструменты финтеха

Георгий Ковалев

Туристический потенциал Алматинской области раскрылся для «Капитал.kz» во всей полноте, когда глубокой ночью мы отменно и недорого поели в случайно выбранном ресторане Талдыкоргана. Это был уже второй «плюсик в карму» – первым стало отлично оборудованное новое шоссе Алматы-Талдыкорган. По дороге туда отметили освещенность улиц пригородных поселков с хорошо видимыми пешеходными переходами. На пути обратно – уместность отбойников и светоотражателей, позволяющих легко ориентироваться в густом тумане, часто накрывающем эти места. Третьим плюсом стал отлично работающий мобильный интернет.

В Талдыкорган мы приехали в группе специальных гостей международного туристического форума Zhetysu Travel 2018. В туризме наиболее полно отражается смысл новомодной формулы «люди – новая нефть». Казалось бы, куда проще: Алматинская область богата интересными природными местами, продавай туры, поедут люди – будет расти экономика. На деле же все не так просто.

Есть успешные локации, например, Алаколь. В текущем летнем сезоне здесь отдохнули около 1 млн человек (2% из них – туристы из России), сформировав совокупную прибыль алакольского турккластера в 10 млрд тенге. Об этом сообщил заместитель акима Алматинской области Лаззат Турлашов.

Однако при всем богатстве природы региона назвать другие равноценно успешные места затруднительно. Тимур Дуйсенгалиев, заместитель председателя правления АО «НК Kazakh Tourism», считает, что пора в Казахстане научиться самостоятельно упаковывать и выгодно преподносить туристический продукт. Для этого необходимо изменить подход с пассивного ожидания ренты от природы к активному формированию современных идей. «В Алматинской области есть уникальный горный кластер, есть исторически интересный маршрут Шелкового пути и точки соприкосновения с Китаем. Но важно переформатировать наполнение этих предложений, сделать их современными», – сказал Тимур Дуйсенгалиев на открытии форума.

Тема современных инструментов в туризме стала доминирующей. Хотя по мере развития темы становилось понятно, что даже самые современные «цифровые» местные турпродукты страдают невылеченными до сих пор болезнями прошлого. Впрочем, обо всем по порядку.

Главный запрос туриста – погружение в местную культуру

Самым ярким, на взгляд автора, спикером форума Zhetysu Travel 2018 стал Алексей Венгин, представитель российского медиахолдинга Profi Travel. Компания специализируется на развитии онлайн-решений в области развития туризма, уже 20 лет продвигая на русскоязычных рынках туристические дестинации (локации) 30 стран мира.

В выступлении Алексея Венгина прозвучала мысль, которая четко очерчивает перспективы туристического рынка будущего: турист поедет туда, куда ему укажут эксперты и технологии. «Сейчас 10 процентов туров бронируются онлайн, но именно за этим форматом будущее. Потребитель становится все более требовательным. Его запросы и потребности в более сложных турпродуктах формируют социальные сети и отзывы, – заявил Алексей Венгин. – Современный турист хочет избежать опыта посещения публичных мест, многолюдия. Он хочет ощутить себя местным жителем, попробовать местную кухню, погрузиться в местную культуру. Поэтому ему не важны привычные сезонные рамки, гораздо интереснее запланировать поездку заранее и забронировать места по гораздо более низкой цене».

В ответ на меняющиеся запросы современные туристические компании становятся новым финтехом. Они берут на вооружение те же инструменты, что и финансовые структуры, умеющие не просто удовлетворить интерес клиента, но даже и предвосхитить его. «Технологии анализа поведения потребителей за последнее время шагнули далеко вперед. Таргетинг по стандартным данным любого человека дополняется данными о его привычках, любимых местах отдыха и маршрутах поездок. Теперь мы можем не только подстроить рекламу под потребителя, но и предугадывать его действия и даже в какой-то степени влиять на принятие решений. Пока эта технология только оттачивается, но уже в следующем году будет применяться в туризме, – сказал Алексей Венгин. – Таким образом можно значительно повлиять на запросы туристов. Как это использовать для увеличения туристического потока в Казахстан? К примеру, выбрать туристов, посетивших в прошлом году Узбекистан, и сформировать для них таргетированный рекламный блок, который заставит их задуматься, а не пора ли посетить Казахстан».

В комментарии для «Капитал.kz» Алексей Венгин отметил, что при правильном продвижении поток россиян в Казахстан может составить сотни тысяч человек ежегодно. «Все зависит от того, как территория себя поведет, как она себя сможет развить. Интерес к Центральной Азии сейчас есть. Но если говорить о России, то организацией туров в Казахстан занимаются только нишевые операторы. Но и это хорошо, потому что 2 года назад спроса и предложения не было вообще. Сейчас наших туристов больше привлекают Грузия, ежегодно принимающая около миллиона россиян, Азербайджан и Армения. По Казахстану пока нет ощущения, что это туристическая дестинация интересна для россиян, – говорит Алексей Венгин. – Чтобы из России сюда поехали большие потоки, необходимо сделать продукт, который заинтересует более масштабных туроператоров, турагентства. Казахстан должен сформировать свою нишу на рынке. Нужны турпродукты, нормальная перевозка, хорошие цены. Думаю, в ближайшие два года этот продукт будет формироваться на более масштабной основе. Пока же недостаток информации о Казахстане как о туристическом направлении в России очень большой. Рекламные ролики в Казахстане снимают, ориентируясь на европейских туристов, которым важен индивидуальный продукт, а россиян интересуют массовые пакеты».

Главное, что следует сделать сейчас Казахстану – заинтересовать крупные туристические компании России. Одним из инструментов формирования массового спроса Алексей Венгин считает туристические онлайн-выставки, работающие последние 4 года. Такой формат не требует больших затрат и хорошо окупается. К примеру, по словам спикера, в текущем году в онлайн-выставке приняли участие 1256 субъектов турбизнеса со всего мира. В частности, говорит он, хорошо этим инструментом пользуется туристическое сообщество Кыргызстана.

Осваивают это направление и казахстанские участники. К примеру, в последней выставке приняла участие Южно-Казахстанская область, с ее предложениями ознакомились 475 игроков турбизнеса. Успехом пользовались онлайн-стенды горнолыжного курорта «Лесная сказка» (заинтересовались 556 туркомпаний), «Эйр Астаны» (606), «Риксос Боровое» (475). «Запросы туристов меняются, и турагенты вынуждены подстраиваться под их интересы. Невозможно создать массовый продукт без работы с туроператорами, которые имеют опыт по созданию, упаковке и продажам туристических продуктов, но для этого туркомпаниям нужно давать честную информацию», – делает вывод Алексей Венгин.

Как Алаколь привлек 1 млн туристов

В отсутствие иностранных туристов главным драйвером развития отрасли для области стал турист отечественный. И главным центром его притяжения стало озеро Алаколь. Как мы уже написали, текущий сезон стал рекордным: это место посетили около 1 млн человек. К сожалению, за рамками обсуждения форума осталась тема экологических последствий подобного массового паломничества.

Однако стратегия достижения такого результата сама по себе интересна. Об этом в кулуарах форума корреспондент «Капитал.kz» поговорил с Жанар Алчимбаевой, руководителем управления туризма Алматинской области. «Есть два сценария развития. Первый: государство начинает формировать внутренний рынок, и когда этот рынок сформирован, начинается интерес извне. Второй – когда страна позиционирует себя на международном рынке туруслуг, и только потом формирует условия для своих граждан. Для Алматинской области характерно, что 98% посетителей – отечественные туристы, то есть мы следуем первому сценарию», – говорит Жанар Алчимбаева.

Главный импульс развитию туризма придало общее развитие транспортной инфраструктуры. «Для общего развития области мы стали капитально ремонтировать дороги разного уровня. Например, капитально отремонтировали дорогу Алматы-Талдыкорган, далее будут отремонтированы дороги Талдыкорган-Усть-Каменогорск и участок Ушарал-Достык. В этом году завершили ремонт дороги на Кольсайские озера, в Шарынский каньон. 1 млрд тенге потратили на дорогу в музей-заповедник под открытым небом Танбалы, очень популярный объект, включенный в список всемирного наследия ЮНЕСКО, – говорит Жанар Алчимбаева. – Построили аэропорт, железнодорожный вокзал, автовокзал, запустили субсидированные рейсы. Вот откуда в этом году на Алаколь приехали 1 млн туристов. Для точечной поддержки туробъектов мы применяем правило «последней мили», то есть не просто построили магистральную дорогу вдоль озера, но и сделали асфальтированные спуски к побережью. И после этого произошел всплеск инвестиций в строительство. Если за два года, 2016 и 2017 государство потратило на обновление инфраструктуры 15,7 млрд тенге, то частные инвестиции составили 15,6 млрд тенге. Мы считаем, что в ближайшие годы частные инвестиции удвоятся».

Самыми привлекательными для инвесторов стали объекты отдыха класса люкс и полулюкс. По статистике этого года, их заполняемость – 80-100%. Такие проекты относятся к разряду крупных и требуют вложений более 1,7 – 2,3 млрд тенге. Среди них – Alakol resort, «Аквамарин», Grand Villa, Koktem Grand. Места отдыха рангом ниже заполняются на 30-40%.

Государство вложилось не только в инфраструктуру, но и в обучение персонала. «Мы обучаем практически всех людей, которые соприкасаются с туристами. Курсы фасилитации провели для таможенников, пограничников, сотрудников аэропортов и вокзалов. Кроме того, провели серию семинаров по гостеприимству, лояльности, стандартам обслуживания для обслуживающего персонала. Бизнес строит большие комплексы отдыха, но без внимания нельзя оставлять никакие мелочи: постельное белье, посуда, услуги столового персонала, – говорит Жанар Алчимбаева. – В области в целом не хватает обслуживающего персонала: горничных, официантов, ресепшионистов. На Алаколе нехватка в поварах, например. Но есть и неожиданные предложения. Так, в этом году к нам обратились фермерские хозяйства, тоже хотят работать с туристами. А ведь это обеспеченные люди, готовые создать для туристов очень хорошие условия, и уже есть реальные примеры, когда они принимают гостей. Мне кажется, это хороший пример того, как бизнес подключается к выполнению госпрограмм».

На очереди – развитие Балхашской дестинации, развитие курортной зоны Капшагая и реконструкция дорог от Каскеленского до Тургеньского ущелья. После этого будет реконструирован весь Шелковый путь – от китайской до кыргызской границы.

Главный принцип туризма – превосходить ожидания клиента

От успехов к проблемам сегодняшнего дня аудиторию вернула Людмила Кузнецова, генеральный директор ТОО «ГеоДатаПлюс». По ее данным, туризм, если рассматривать его как часть экспорта мировой торговли, приносит 8% мировых доходов. Если же рассматривать туризм как часть экспорта сектора услуг, то его доля здесь равна 37%.

В Казахстане, считает Людмила Кузнецова, рост стоимости продукта на одного туриста в год в 2017 году составил от 25 до 60% в зависимости от регионов. Если оценивать мулитипликативный эффект, то одно рабочее место, созданное в туриндустрии, дает до 9 мест в других отраслях. Туризм прямо или косвенно влияет на развитие 32 отраслей экономики.

Но есть проблемы, которые тормозят развитие туризма в Казахстане. Одна из них – отрасль едва начала оформляться и потому требует системности и комплексного подхода. Турагентства должны озаботиться разработкой и предложением полноценных турпакетов. В целом отрасль надо подвергнуть стандартизации и сертификации.

При этом, подчеркнула Людмила Кузнецова, с задачей формирования работающих турпакетов не справляются даже самые известные мировые компании. Причина в том, что каждая территория внутри страны имеет свои особенности управления. Поэтому мастер-планы, которые они разрабатывают для Казахстана, остаются нереализованными. Например, мастер-план создания и развития туристического кластера Мангистауской области (Германия), системный план развития горнолыжной зоны Алматы (Канада).

Разработчики программ разрабатывают документы, которые работают в других экономических и управленческих условиях. Что же касается программ, которые разработаны казахстанскими компаниями, то они очень локальны и не учитывают взаимного влияния туристического объекта на окружающую территорию – и наоборот. «Используя уникальные ресурсы Алматинской области, есть возможность создания экономически самостоятельных туристических дестинаций. Это территории, которые имеют свои границы, где люди живут и работают, это комплекс социальных, экономических и культурных взаимоотношений. Территория, имеющая единую комплексную уникальную идентичность. Это территория, которая позволяет создать полноценный туристический продукт, удовлетворяющий потребности туриста в проживании, питании, развлечении, безопасности и так далее. Территория, которая развивается в соответствии с системой стандартов сертификации области туризма, которые также надо создавать. И, конечно же, это территория, где хочется жить и работать, куда хочется вернуться вновь и вновь», – говорит Людмила Кузнецова.

По мнению эксперта, необходимо выделить и последовательно развивать следующие территориальные туристические комплексы: Капшагайский, Кольсайский, Шарынский, Тургеньский и Алакольский. «Разрабатывая модели развития, надо стремиться стать лучшим предложением, средний путь уже не работает. Но для этого не обязательно сразу тратить большой бюджет. Надо создать систему, включающую план, и заставить ее работать, – говорит Людмила Кузнецова. – Идея каждой такой зоны должна демонстрировать глубину сочетания исторического и культурного наследия, уникального национального и природного многообразия и особой ментальности проживающих в ней людей. Путешествие по Алматинской области должно стать настоящим открытием и позволит получить удивительный опыт, новые знания и необычайно яркие впечатления. Но в туризме недостаточно просто продать продукт. Надо превышать ожидания, только так турист запомнит место отдыха».

Гамарджоба, Грузия!

На какие горнолыжные курорты стоит обратить внимание в этом сезоне

Наталья Иодес

Тот, кто хотя бы раз побывал в Грузии, просто обречен возвращаться сюда снова и снова. Это страна, которую можно бесконечно исследовать, пробовать на вкус, слушать песни и все равно будет мало. Грузия – это великолепная архитектура, гостеприимные жители, бесконечные пляжи черноморского побережья. Однако пляжи, море, вино и великолепная кухня – это не единственное, что может предложить туристу Сакартвело – именно так называют свою родину грузины. И, поскольку пляжный сезон уже закончен, можно обратить внимание и на зимние развлечения, а именно на Грузию горнолыжную. К слову, в стране пять современных горнолыжных курортов, оборудованных по последнему слову техники. В этом номере деловой еженедельник «Капитал.kz» и авиакомпания SCAT подготовили обзор горнолыжных курортов и советы, как до них добраться из Тбилиси.

Но прежде чем отправиться кататься на лыжах и сноуборде, необходимо добраться до Тбилиси из Казахстана. Здесь авиакомпания SCAT предлагает своим пассажирам удобные прямые перелеты из Актау, а также из других городов Казахстана со стыковкой в Актау. Детальная карта перелетов представлена в нашей инфографике.

Вдохновляющие, волнующие и в то же время успокаивающие горные вершины Грузии из года в год привлекают все больше туристов. От европейских «братьев» грузинские курорты выгодно отличают стабильно благоприятные погодные условия, относительно низкие цены и отсутствие визы для жителей СНГ. Сезон на горнолыжных курортах Грузии открывается в начале декабря и длится до середины апреля, что достаточно для того, чтобы насладиться снежными склонами.

В национальной грузинской кухне есть определенные блюда, которые едят руками, таким образом, смакуя их. Например, шашлыки и хинкали следует есть исключительно руками даже в ресторанах, без помощи столовых приборов

Гудаури – самый модный курорт Грузии

Молодой курорт (хотя в Грузии они почти все молодые – солидным возрастом может похвастаться лишь Бакуриани). Несмотря на молодость и сопутствующие ей «детские болезни», Гудаури уже успел стать одним из самых модных горнолыжных курортов на всем Кавказе – благодаря уникальным пейзажам, бескрайним просторам для фрирайда, близости к Тбилиси и весьма гуманным ценам (по сравнению с европейскими курортами Гудаури предлагает свои услуги, можно сказать, бесплатно). Здесь всего 16 км трасс разного уровня сложности – от «зеленых» для детей и новичков до «черных», но их мало. На курорте работает канатная дорога «Доппельмайер», которую построили знатоки горнолыжного дела – австрийцы. Для любителей беговых лыж есть свои трассы, пролегающие по очень красивым местам.

В Гудаури часто приезжают любители хели-ски и фрирайда. Здесь это абсолютно безопасно: снежный покров плотный, никаких камней на горных склонах нет, а сходы лавин в этих краях – большая редкость. Участки для хели-ски находятся на высоте от 1500 до 4200 м, и вне зависимости от уровня подготовки туриста его обязательно сопровождает инструктор на вертолете.

По Грузии удобно путешествовать автостопом – многие водители с удовольствием подвезут пешего туриста бесплатно, а в пути расскажут несколько местных легенд

Мест в отелях всем обычно хватает даже в сезон, несмотря на то, что все гостиницы здесь максимум на 40 номеров, но вот очереди на подъемники не редкость. Те, кто желает apres-ski, пожалуй, разочаруются: из всех вечерних развлечений здесь есть рестораны и кафе грузинской кухни, бани и боулинг.

Стоимость ски-пасса: взрослый – 40 лари ($15), детский – 25 лари ($10).
Как добраться: к явным минусам Гудаури можно отнести не самую простую транспортную доступность, но это, к сожалению, общая черта всех грузинских горнолыжных курортов, кроме разве что появившегося еще в советские времена Бакуриани. Добраться до Гудаури из Тбилиси можно на маршрутке и на своем либо арендованном авто, либо «Яндекс.Такси». Это подходящий вариант для тех, кто не хочет торговаться с таксистами на улице, но и переплачивать тоже не желает. Стоимость поездки рассчитывается по фиксированным тарифам. Имейте в виду, что рассчитаться в такси можно только наличными, привязанная к сервису банковская карта там не работает.

Бакуриани – старейший горнолыжный курорт Кавказа

Он был известен еще в конце 19 в., когда на эти живописные горные склоны обратила внимание императорская семья. А сегодня курорт занимает второе по популярности место после Гудаури. Некогда центр подготовки горнолыжников-олимпийцев всесоюзного значения. По сравнению с сыроватым Гудаури, не говоря уже о «новорожденном» Годердзи, Бакуриани выглядит очень солидным и, можно сказать, матерым: очень удобное расположение с точки зрения транспортной доступности – аккурат в центре страны, в 185 км от Тбилиси. Этот курорт может предложить любителям зимних видов спорта несколько независимых и разнообразных зон катания, чье наличие без труда позволит заполнить яркими эмоциями даже длинный отпуск. Развитая инфраструктура, отели, кафе и рестораны, плюс в часе езды на маршрутке от Бакуриани находится Боржоми с его легендарным Курортным парком и в более широком смысле Боржомско-Харагаульским национальным парком. Если хочется разнообразия – можно прокатиться на единственной в Грузии узкоколейке «Кукушка» по живописнейшим горам, а можно и махнуть на денек-другой в Тбилиси – дороги туда около 3 часов на маршрутке. Из минусов Бакуриани: опять же исключительно грузинская версия послелыжных развлечений типа «кино, вино и домино».

Стоимость ски-пасса: взрослый – 40 лари ($15), детский – 25 лари ($10).
Как добраться: курорт находится в 185 км от Тбилиси, и ни железнодорожной станции, ни тем более аэропорта здесь нет. Но есть возможность добраться на маршрутке, такси или взять авто в прокатном агентстве. Кстати, не забывайте про автостоп! В Грузии он очень развит.

Тетнульди и Хацвали – самые новые горнолыжные курорты Грузии

Гора Тетнульди (переводится с грузинского как «Белая гора») – одна из вершин главного Кавказского хребта, находится в живописной Верхней Сванетии всего в 20 км от поселка Местиа. Ее высота – 4869 метров.

А вот, кстати, и одна из легенд: существует сказание, которое объясняет, почему гора Тетнульди часто покрыта густым туманом. Оказывается, Тетнульд очень стеснителен и постоянно прячется от Ушбы – второй горной вершины. Туман – это покрывало, под которым Тетнульд скрывает свой лик от Ушбы. В этом живописном месте и открылся в начале 2016 года один из крупнейших горнолыжных курортов Сванетии, получив одноименное с вершиной название, – курорт Тетнульди.

Европейцы называют Грузию Georgia, жители СНГ так и называют – Грузия, а грузины именуют свою страну Сакартвело

Мы не зря объединили эти два курорта в один обзор, ведь находятся они совсем рядом друг с другом. Поэтому, если решите посетить этот удивительный край, стоит обратить внимание на оба курорта. Тетнульди – второй по размерам горнолыжный курорт, первый в Грузии – все-таки Гудаури. Пока здесь еще совсем мало лыжников, но в скором времени курорт может стать очень популярным благодаря приемлемым ценам и возможности кататься в любом стиле. Трассы для катания, общая протяженность которых 25 километров, расположены на высоте от 1600 до 3600 метров на северных склонах, а перепад высот – около 900 метров. Одновременно на трассах могут обслуживаться более 4000 человек. На курорте работают 4 горнолыжные трассы. Их общая длина – 7 км, протяженность самой длинной – 3,5 км. Будут открываться еще трассы. Осваивать склоны смогут как профессиональные спортсмены, так и новички в мире горнолыжного спорта, катаясь на легких трассах. Ожидается, что в ближайшее время курорт Тетнульди завоюет титул «мекки фрирайда на Кавказе», который пока еще носит курорт Гудаури, получивший его более 10 лет назад.

Хацвали – еще один новый горнолыжный курорт, который находится в Сванетии, в 6 км от райцентра Местия, на хребте Зурулди. Зимой здесь можно кататься на лыжах, а в теплое время – подниматься по канатке на вершину хребта, где находится кафе «Зурулди» – оно стало настоящей местной достопримечательностью, а все потому что находится оно на высоте 2340 метров, а это на 800 метров выше Местии. Особый шарм посиделкам придают стеклянные стены и большая терраса, так как вид на склоны открывается удивительный. Ну и цены в этом кафе сопоставимы с Батумской набережной.

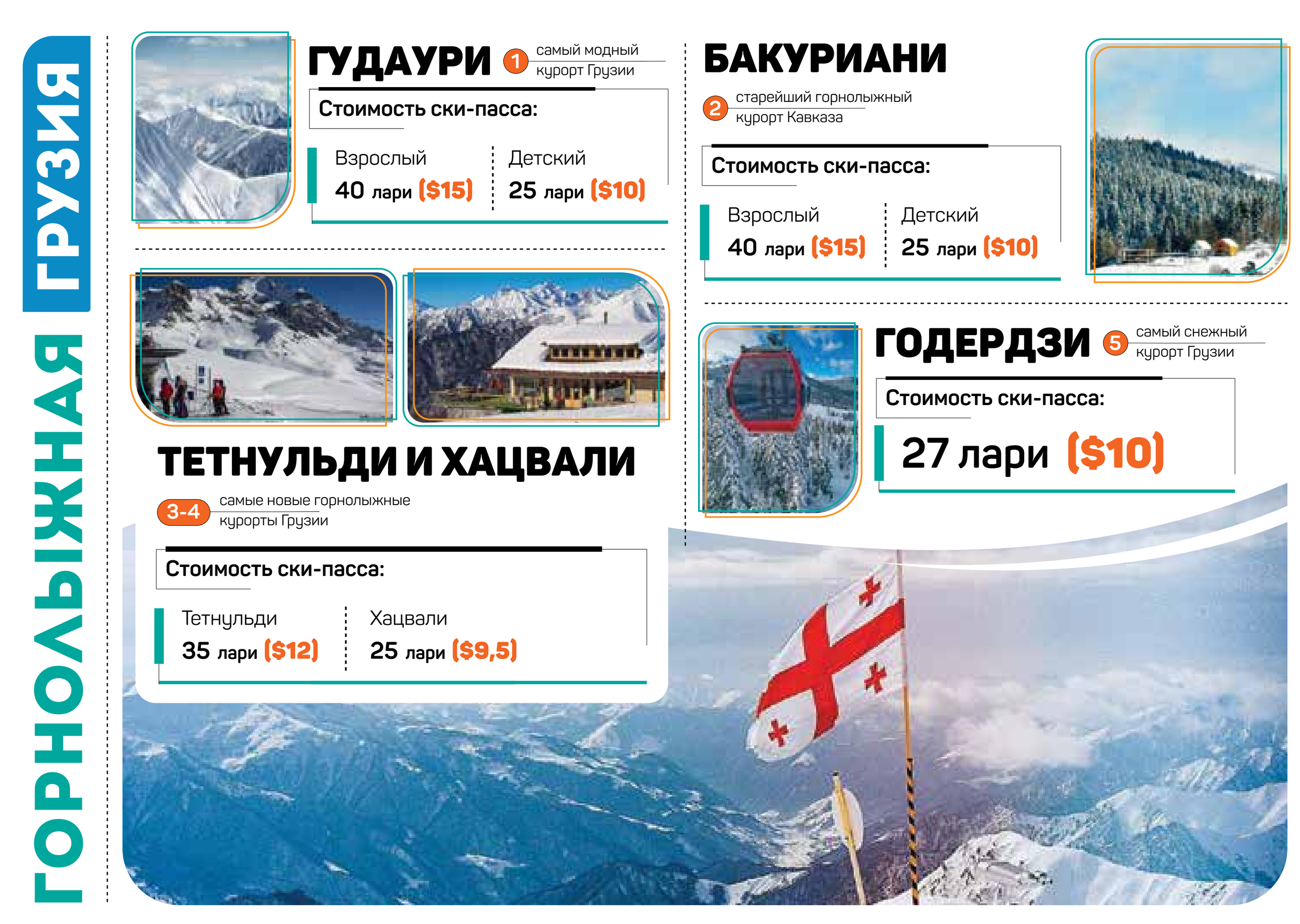
Стоимость ски-пасса: Хацвали – 25 лари ($10), Тетнульди – 35 лари ($12).
Как добраться: чтобы сюда добраться, нужно приложить немало усилий. Но что не сделаешь ради того, чтобы прокатиться на самых новых склонах? Тетнульди находится в 15 км от поселка Местиа – центра верхней Сванетии. Добраться до этого населенного пункта можно самолетом из Тбилиси (60 лари, или $23), маршрутным такси (около 50 лари, или $18), на арендованном автомобиле из Тбилиси (около $90 в сутки), на такси – и это, пожалуй, самый дорогой вид транспорта (350 лари, или $130). Прибыв в Местиа, добраться до Тетнульди можно на местном транспорте, который обойдется в 60 лари за машину на 5-7 человек.

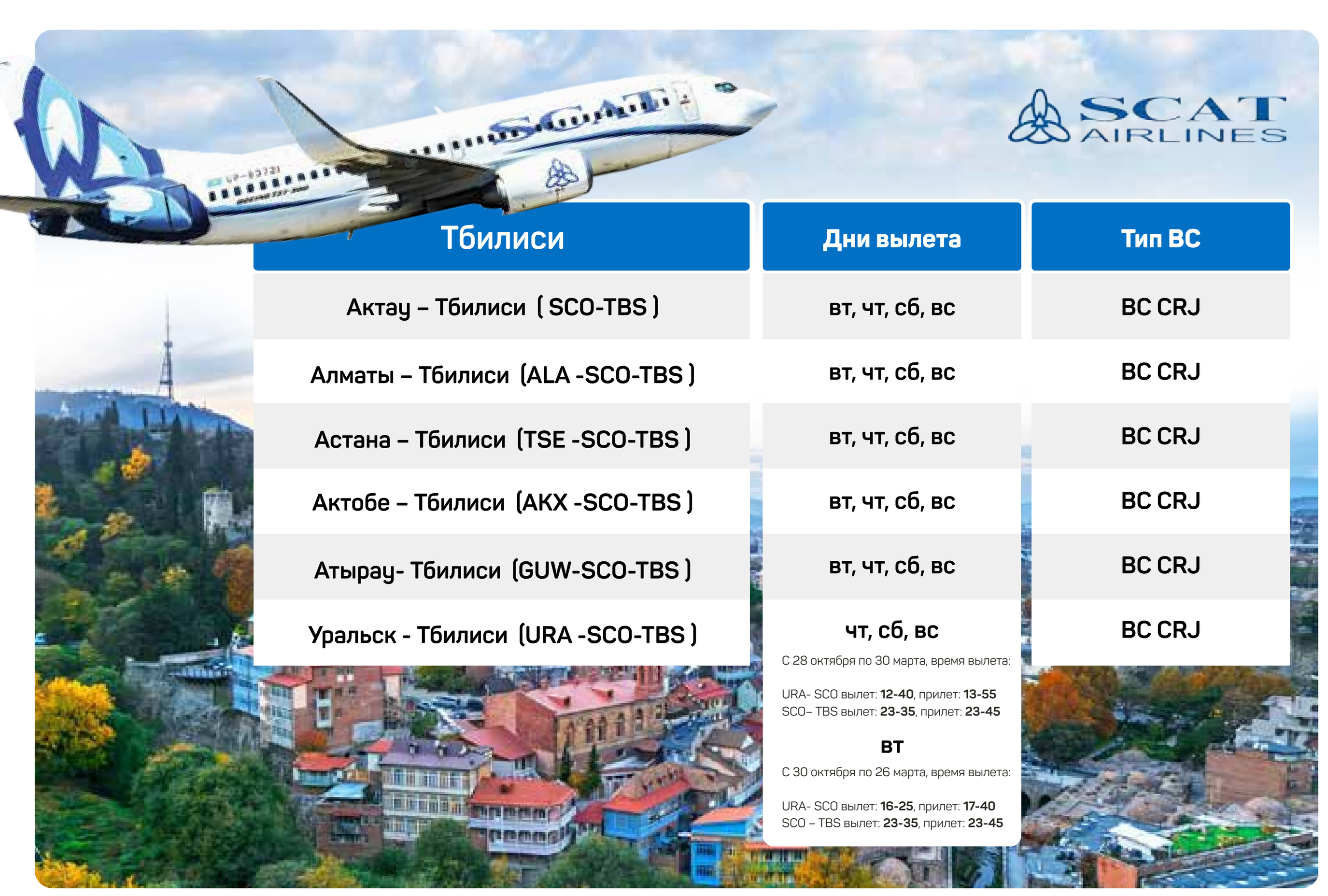
Грузины используют двадцатеричную числовую систему. То есть, чтобы назвать любое число между 20 и 100, нужно посчитать, из скольких двадцаток оно состоит, назвать это число и остаток. Для понимания: 48 – два-двадцать-восемь, 97 – четыре-двадцать-семнадцать

Годердзи – самый снежный горнолыжный курорт Грузии

Еще несколько лет назад о перевале Годердзи можно было услышать только от любителей горных походов. Сегодня это место преобразилось в современный горнолыжный курорт, продолжающий динамично развиваться и обустраиваться. Причины резкого роста популярности Годердзи просты: новенькие ухоженные трассы с нерезкими перепадами, прекрасная природа с завораживающими пейзажами, живописные пролески на фоне чистых горных склонов и, конечно, особый аджарский снег: всегда свежий и упругий. Годердзи – наивысшая точка Аджарии, а в силу того, что он находится относительно недалеко от моря, здесь всегда много осадков. Так что проблем со снегом практически не бывает, и сезон длится с декабря по апрель. Это очень красивое место, и, как отмечают многие любители горных лыж и сноуборда, вернулись бы сюда еще раз. А все потому что трассы для катания находятся в альпийской зоне на широких склонах – здесь на протяжении многих километров расположены маршруты для поклонников фрирайда и беккантри. Общая протяженность трасс – 13 км, а самой длинной трассы – 7 км. Их обслуживают несколько ратраков, поэтому самое приятное – бороздить выровненную трассу с самого утра, когда солнце еще не заставило снег покрыться тоненькой корочкой. Что касается развлечений после катания, то здесь пока ничего нет. Поэтому любителям apres-ski сюда не советуем, а вот желающим спокойного отдыха в кругу друзей или семьи добро пожаловать.

Стоимость ски-пасса: 27 лари ($10)
Как добраться: до курорта Годердзи можно доехать на внедорожнике, но стоит отметить, что удобно добираться от Батуми – время поездки составит всего 2 часа по живописной дороге, а вот от Тбилиси дорога займет добрых 7 часов, что, согласитесь, не очень удобно. Но в данном случае стоит воспользоваться возможностью и объединить в одной поездке прогулки по старому Тбилиси и моцион на свежем черноморском воздухе в Батуми, а далее отправиться кататься на лыжах в Годердзи.




SCAT AIRLINES

Тбилиси	Дни вылета	Тип ВС
Актау – Тбилиси (SCO-TBS)	вт, чт, сб, вс	ВС CRJ
Алматы – Тбилиси (ALA -SCO-TBS)	вт, чт, сб, вс	ВС CRJ
Астана – Тбилиси (TSE -SCO-TBS)	вт, чт, сб, вс	ВС CRJ
Актобе – Тбилиси (AKX -SCO-TBS)	вт, чт, сб, вс	ВС CRJ
Атырау- Тбилиси (GUW-SCO-TBS)	вт, чт, сб, вс	ВС CRJ
Уральск - Тбилиси (URA -SCO-TBS)	чт, сб, вс	ВС CRJ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

АВТО

АТЕЛЬЕ SPEEDKORE ВЖИВИЛО В КУПЕ DODGE DEMON ТУРБОНАДДУВ

Группа SpeedKore Performance из Графтона (штат Висконсин) приготовила для выставки тюнинга SEMA-2018 весьма необычную вариацию купе Dodge Challenger SRT Demon. В то время как другие американские тюнеры предпочитают наращивать параметры приводного компрессора, здесь «восьмерка» 6.2 получила два турбонагнетателя. Тогда как паспортная отдача компрессорной «восьмерки» на Demon составляет 852 л.с., на маховике новоиспеченного битурбодвигателя от SpeedKore удалось получить 1419 «лошадей». Достойный вызов для многих тюнинг-ателье. Из предлагаемых сейчас на рынке переделок подобного уровня можно припомнить пакет от фирмы Hennessey Performance, предлагающей форсировать Demon до 1500 сил и выше. Правда, Hennessey использует приводной нагнетатель, а не турбонаддув. Углепластиковый вариант Demon SpeedKore показывала на шоу SEMA в прошлом году, но в тот раз мотор был не затронут. Теперь облегченная оболочка дополнена ростом мощности. Больше деталей должно быть известно после открытия шоу в Вегасе 30 октября. А пока ясно: после тюнинга Speed Kore Dodge Demon проходит четверть мили (402 м) с места за 8,77 с, тогда как заводской вариант проделывал это за 9,65 с. Напомним еще, что сам Demon уже не выпускается. В виде слабого утешения компания Dodge сейчас предлагает с конвейера топ-версию Challenger Hellcat Redeye, располагающую поголовьем всего в 808 «лошадок».

КУПЕ ARES PROJECT PONY ПРИГЛАСИЛО ОКУНУТЬСЯ В ИСТОРИЮ FERRARI

Ателье Ares Design из Модены разработало окончательный дизайн своего очередного автомобиля из серии Legends Reborn («возрождение легенд»). Он выступает под рабочим именем Project Pony и является осовремененной вольной интерпретацией облика двухдверки Ferrari 412 1985 года и ее предшественников с индексами 400 (1976) и 365 GT4 2+2 (1972). Все три прообраза использовали расположенный спереди мотор V12 (от 4.4 до 4.9, до 340 сил). Аналогичную схему итальянцы применят и в Ares. Купе Pony (оно же 412 Ares Design) получит оригинальный кузов, а за основу будет взята современная модель Ferrari GTC4Lusso, под капотом которой установлен двигатель V12 6.3 (689 л.с. и 697 Нм). Компания Ares Design еще не огласила прайс на свою реинкарнированную Ferrari 412, ограничившись лишь фразой «зависит от выбранной спецификации». Судя по проекту Panther, за Pony попросят свыше полумиллиона евро, то есть примерно двойную цену Ferrari GTC4Lusso. На сайте проекта упоминается только агрегат V12 6.3. Но мы полагаем, если клиент захочет превратить в Ares Pony версию GTC4lusso T, ателье едва ли откажет. Напомним, в T-версии трудится наддувный мотор V8 3.9 (610 л.с., 760 Нм), а привод там только задний, тогда как в просто GTC4Lusso – полный.

PORSCHETAYCAN ОДОБРЕН К СЕРИЙНОМУ ВЫПУСКУ

Никто не сомневался, что у концепта Mission E CrossTurismo есть перспективы на конвейере, однако официальное подтверждение лишним не будет. Наблюдательный совет Porsche AG дал вседорожнику зеленый свет, отметив, что благодаря «второму электрическому атлету» завод в Цуффенхаузене создаст 300 новых рабочих мест. Это дополнение к тем 1200 вакансиям, которые открыл стандартный Taycan, признанный «одним из крупнейших создателей рабочих мест в истории Porsche». «Благодаря гибкости универсальной сборки компания Porsche станет первым автопроизводителем, который будет использовать беспилотные транспортные системы в непрерывном производственном процессе», – отметил Альбрехт Реймолд, ответственный в Porsche за логистику. Сам процесс назван Porsche Production 4.0, он следует концепции «умный, бережливый, зеленый». Параллельно идет беспрецедентная кампания по обучению персонала, в частности с помощью цифровой образовательной платформы. Первый Taycan выйдет на рынок в 2019 году, и версия Cross Turismo вряд ли заставит себя долго ждать.

Subaru Forester IV – прощай, турбина

Оксана Черноножкина

В Казахстане начались продажи нового поколения «Лесника». Сохранив свои классические преимущества, японский кроссовер порадует поклонников обновленным интерьером и технологическими инновациями

Сначала о грустном – турбированной модификации больше не будет. Впрочем, взгрустнет мало кто – она была слабо востребована, вот ее и сняли с конвейера. «Классика жанра» же – в данном случае это оппозитный мотор и симметричный полный привод – бережно сохранены. Автомобиль «переехал» на новую платформу SGP (Subaru Global Platform), стал ниже (-50 мм), длиннее (+15 мм) и шире (+20 мм), чуток потерял в геометрических характеристиках (угол въезда теперь на 3° меньше), но сохранил прежний дорожный просвет – 220 мм.

Внешние изменения в дизайне едва заметны. Проще всего будет идентифицировать новый Forester по задним фонарям – они получили отличительнуюформу. Плюс передние фары теперь имеют светодиодные модули, которые реагируют на повороты руля. В салоне изменений гораздо больше. Здесь поменялось практически все – рулевое колесо, приборка, центральная консоль, блок управления климатом, кресла…На уровень выше стала и отделка. Как водится, на центральной консоли два экрана. Нижний экран чуть побольше – на 8 дюймов. К нему «конектятся» телефоны, через него же работают навигатор Tom Tom и камера заднего вида. А еще он, что нынче редкость, читает CD. Кстати, камера заднего вида оборудована омывателем. А меломанов порадует тот факт, что для «Лесника» теперь доступна премиальная аудиосистема Harman/Kardon. Климат-контроль – двухзонный, подогрев сидений – трехступенчатый, багажное отделение увеличилось на 40 литров.

Но особая гордость японцев – система помощи водителю Eye Sight, состоящая из шести вспомогательных функций: адаптивный круиз-контроль, система автоматического экстренного торможения, предаварийное управление акселератором, система предупреждения о смене полосы движения, система предупреждения о пересечении линий разметки, предупреждение о начале движения следующего впереди автомобиля. Кроме этого, автомобиль отслеживает «слепые» зоны, а при движении задним ходом при необходимости может

самостоятельно затормозить. Кстати, при движении задним ходом боковые зеркала теперь для удобства наклоняются вниз.

Конструкция подвески у Forester прежняя: спереди – McPherson, сзади – многорычажка. А вот система X-Mode обновилась и включает теперь два режима работы двигателя, трансмиссии и тормозной системы. И между прочим задние тормозные диски отныне вентилируемые, начиная с базовой комплектации.

Двигателя два – 185-сильный объемом 2,5 литра и 2,0-литровый мощностью 150 л.с., уже знакомый по обновленному XV. Оба работают в связке с модернизированным вариатором Lineartronic второго поколения, у которого появилась седьмая виртуальная ступень.

Максимальная скорость автомобиля – 207 км/ч (+10 км/ч). Доступно 4 спецификации. Ценник начинается с 10 990 000 тенге. Страна-производитель – Япония.

Volvo XC40 – младший из рода

Оксана Черноножкина

Марка Volvo вернулась на наш рынок в феврале текущего года. Изначально модельный ряд в регионе был представлен четырьмя моделями – это полноразмерный кроссовер XC90, V90 Cross Country, бизнес-седан S90 и кроссовер XC60 второго поколения. Не так давно к ним добавился компактный кроссовер XC40

Мировая премьера младшего из рода состоялась в третьей декаде сентября прошлого года. Автомобиль у шведов получился очень стильным, а ценник, учитывая сегмент, приличным. Однако не стоит забывать, что Volvo создает не просто автомобили премиум-класса. их прерогатива – самые безопасные премиальные автомобили. Впрочем, обо всем по порядку.

Лето в Скандинавии короткое. Часто бывает сыро и промозгло. Именно поэтому, оформляя интерьеры в домах, скандинавы преимущественно используют нежные пастельные тона и очень любят натуральные материалы – дерево, хлопок, шерсть… И именно поэтому скандинавский стиль такой уютный, «свежий» и никогда не выходит из моды. По всей вероятности, по такому же принципу они «строят» и автомобили.Volvo XC40 – очередной тому пример.

Создавался автомобиль с прицелом на молодежную аудиторию, которая ведет активный образ жизни. Но, как вы понимаете, это всего лишь маркетинговая стратегия. На самом деле все зависит от индивидуальных предпочтений – кому-то просто нравятся компактные машины, а кто-то делает выбор в пользу огромных сухопутных «кораблей». Но в одном шведы правы: для кого-то XC40 станет первым автомобилем, а для кого-то – единственным. И в обоих случаях незаметным в потоке он не останется. Фары головного света «Молот Тора», стильные светодиодные стойки габаритных огней, гармоничные пропорции кузова, резкие грани, эффектные выштамповки… Цветовая палитра окраски кузова включает 11 оттенков, плюс есть несколько вариантов эмали для контрастной окраски крыши и широкий выбор 17-18-дюймовых легкосплавных колесных дисков.

В салоне весьма просторно и очень стильно. По оформлению он напоминает старших собратьев – кроссоверы XC60 и XC90, и это вполне логично. Панель приборов – цифровая, диагональю 12,3 дюйма (4 варианта исполнения), мультимедийный комплекс Sensus Connect – довольно продвинутый, имеет 9-дюймовый тачскрин, включает навигацию (опция) и «дружит» с Apple CarPlay и Android Auto, климат-контроль – двухзонный, круиз-контроль – адаптивный. Аудиосистема по умолчанию идет своя, с 8 динамиками, а за доплату можно получить Harman/Kardon и 13 «колонок». Есть площадка для беспроводной зарядки телефона и фоновая светодиодная подсветка салона. И множество приятных мелочей – например, ящики под передними сиденьями, крючок для сумки в передней части салона, пепельница (они уже исчезли практически из всех автомобилей) и даже ведро для мусора и держатель для парковочного талона! Как тонко подметил один из моих коллег, с тех пор, как шведы выпустили XC40, чехи стали плохо спать. Дело в том, что все эти «плюшки», касающиеся различных отсеков для хранения мелочей, разбросанные по салону, всегда были «фишкой» автомобилей Skoda: у них даже есть обобщающее название – Simply Clever. Но до ведерка для мусора у них дело не дошло…

Чем еще может похвастать компактный швед? Обогревы – зеркал, сидений, стекол – есть. Часть, правда, за доплату. Сами сиденья настолько комфортные, что возникает вопрос – «зачем в качестве опции предлагаются мультиконтурные кресла?» Дверь багажного отделения имеет функцию «занятые руки». Полезный же объем багажника составляет 460/1336 литров. Отделка – не столь роскошна, как в старших моделях, но имеет интересные решения. Например, обивку дверных карт искусственным войлоком. Выбор цветовых решений довольно велик. Но наиболее роскошно смотрится, безусловно, белая кожа.

Мы уже говорили, что Volvo XC40 – самый безопасный из компактных кроссоверов? Доказательством тому служат 9 подушек безопасности для водителя и пассажиров, подушка безопасности для пешехода, система автоматического торможения (City Safety), полуавтоматическая система вождения (Pilot Assist), система предупреждения о приближении автомобилей в поперечном трафике при движении задним ходом (Cross Traffic Alert), а также система, помогающая снизить риск вылета с дороги (Run-off Road Protection). Плюс, само собой, у автомобиля есть камеры кругового обзора, он может распознавать дорожные знаки, при наличии четкой разметки способен двигаться в полосе, поможет вам перестроиться из ряда в ряд, спуститься с холма и стартовать на горке и даже проконтролирует, чтобы вы не уснули за рулем. Что из этого можно получить в комплектациях, а что за доплату – лучше уточнять непосредственно в салонах дилеров.

Относительно технических моментов стоит отметить, что автомобиль построен на модульной платформе CMA (compact modular architecture), которую шведы разрабатывали совместно с Geely с 2013 года. Она обеспечила новинку полностью независимой подвеской (спереди стойки McPherson, сзади – многорычажка), приводом на переднюю ось и системой полного привода с муфтой Haldex пятого поколения.

Подвеска может быть стандартной спортивной либо адаптивной с амортизаторами, способными изменять степень демпфирования. Дорожный просвет – 211 мм. Линейка двигателей на нашем рынке состоит из двух бензиновых моторов, оба двухлитровые – мощностью 249 л.с. (T5) и 190 л.с. (T4). Коробка – 8-ступенчатый автомат Aisin. Комплектаций предлагается четыре – Base, Momentum, Inscription и R-Design. Стоимость модели начинается от 13 020 000 тенге.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Аскар Муминов, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Фото: **Вячеслав Батурин**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 24.10.2018 г. Заказ N 24957.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04