



Сколько стоит гражданство и вид на жительство за рубежом



Что стоит за интересом мировых ретейлеров к нашей стране?



Данияр Акишев, глава Национального банка Казахстана

КАПИТАЛ

№11
(527)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 14 АПРЕЛЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК



Что будет с ТРЦ в новую эру шопинга?

4 страница

Почем бюджетные деньги для бизнеса?

8 страница

Обзор: интересные зарплатные проекты

5 страница

Банки будущего или банки без будущего

5 страница

В Лиге чемпионов сыграна 1/4 финала

10 страница

Мы в сети
kapital.kz



Когда политика важнее выгоды



Елена Тумашова

Иран может принять участие в строительстве в Казахстане трех электростанций – одной ветровой (мощностью 50 МВт) и двух тепловых (мощностью по 250 МВт), предполагается, что проекты будут завершены за 18 месяцев.

Контракт на строительство был подписан в преддверии визита президента РК Нурсултана Назарбаева в Тегеран на этой неделе. С иранской стороны документ подписала SUNIR – компания по экспорту гидроэнергетического оборудования и услуг, с казахстанской стороны – компания «Евразия Инвест Групп», сообщили информанты со ссылкой на генерального директора SUNIR Бахмана Салехи.

Не так давно с Исламской Республики были сняты санкции, и она в настоящее время сама активно пытается привлечь инвестиции (нефтегазовая отрасль – яркий пример этому). «Противоречий между привлечением инвестиций и выходом на

новые экспортные рынки я не вижу. Каждая страна заинтересована в привлечении инвесторов в свою экономику и одновременно заинтересована экспортировать те товары и услуги (в случае Казахстана – инжиниринговые услуги и технологии), которые могут быть востребованы на международных рынках», – комментирует «инвестиционную мощность» ИРИ Андрей Листовский, генеральный директор Фонда энергетического развития.

Казахстан, по его словам, интересен Ирану тем, что «это страна с хорошим потенциалом роста экономики, к тому же весьма платежеспособная». В то же время и энергетической отрасли Казахстана интересны инвестиции из Исламской Республики: несмотря на санкции, Иран – это большая страна с большим экономическим потенциалом.

Алексей Калачев, эксперт-аналитик «ФИНАМ», предполагает, что, скорее всего, речь идет не об инвестициях Ирана в энергетику Казахстана, а о подрядах

на строительство электростанций и поставку оборудования. «В данном случае иранская сторона как заинтересованная в инвестициях в свою промышленность зарабатывает на этих проектах», – говорит эксперт.

Ветровая электростанция мощностью 50 МВт и две тепловых электростанций мощностью по 250 МВт – не самые крупные энергетические объекты, такие могли бы построить компании из любой страны, в том числе и из России, оценивает собеседник. «Но в данном конкретном случае договор – один из множества контрактов, заключенных в Тегеране (в рамках визита главы РК в Тегеран, – ред.) и служащих цели налаживания политического взаимодействия и экономического сотрудничества между Казахстаном и Ираном. Здесь тот случай, когда политика важнее выгоды, но и экономика тоже потенциально в плюсе», – говорит Алексей Калачев.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

Только
3%

населения
ГОТОВО ПЛАТИТЬ
за книжный
КОНТЕНТ

Подробнее [Стр. 6]

Спикер номера

Анатолий Тимощук,
игрок
футбольного
клуба «Кайрат»
и сборной
Украины

Подробнее [Стр. 11]

Цитата номера

«Не важно, каким путем ты идешь к своему счастью, к какому поколению принадлежишь»,

– Айнура Абсеметова,
специалист по развитию

Подробнее [Стр. 9]

Спорт

Андрей Аршавин
не помог
обыграть
«Шахтер»

Подробнее [Стр. 10]

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

НОВОЕ НАПРАВЛЕНИЕ
АЛМАТЫ – ТЕГЕРАН

Приглашаем посетить Тегеран с «Эйр Астаной» начиная со 2 июня. Рейсы будут выполняться 3 раза в неделю на авиалайнерах «Эрбас А320».

air astana



airastana.com

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АБАЙ ДЮСЕНЕВ

назначен председателем правления АО «Национальные информационные технологии»

АДИЛЬ УТЕМБАЕВ

назначен председателем правления ТОО «Центр сопровождения проектов Государственно-частного партнерства»

АСЕЛЬ ЖИЕНБАЕВА

назначена председателем правления АО «Национальный информационный холдинг «Зерде»

БАУРЖАН КАСЕНОВ

назначен заместителем акима Павлодарской области

БЕКЕТ АЙМАГАМБЕТОВ

назначен начальником ДВД Костанайской области

ЕРКИН ЖУСИПОВ

назначен руководителем управления архитектуры и градостроительства ЮКО

ЕРКИН КЫДЫР

назначен председателем правления АО «РТ-Егемен Қазақстан»

ЖАНАТ ЕШМАГАМБЕТОВ

назначен вице-министром юстиции РК

ЖАСУЛАН ЕСТЕНОВ

назначен акимом Алмалынского района Алматы

ЗЕРЕ УТЕБАЕВА

назначена заместителем руководителя аппарата Мажилиса Парламента РК

ИСАХАН СЫРГАБАЕВ, НУРЖАН ИСАБАЕВ

избраны членами правления АО «Казахстанские электрические станции»

ЛЯЗЗАТ ТУРЛАШОВ

назначен первым заместителем акима Алматырской области

МАГЖАН АУЭЗОВ

сложилась с собой полномочия председателя правления и члена совета директоров АО «Какоммерцбанк», члена совета директоров АО «Казкоммерц Банк» и избран председателем Совета Ассоциации финансистов Казахстана (АФК)

МАРАТ АЛИБЕКОВ

назначен руководителем управления земельной инспекции ЮКО

МУРАТ АЛИМБЕКОВ

назначен заместителем прокурора ЮКО

НУРЖАН АШИМБЕТОВ

назначен акимом Павлодара

САЛЫХАН ПОЛАТОВ

назначен руководителем управления строительства ЮКО

ТЛЕГЕН МАТКЕНОВ

назначен начальником ДВД Жамбылской области

ЮРИЙ ИЛЬИН

назначен вице-министром внутренних дел РК

Когда политика важнее выгоды

(Начало на стр. 1)

Иран, по его словам, «не является лидером в производстве энергетического оборудования, но компания «САНИР», судя по всему, не производитель, а экспортер – найдит, что нужно, и поставит». И различия в наше время тоже редко выпадают все виды строительных и пусконаладочных работ самостоятельно, обычно для этого привлекаются специализированные компании на субподряд, поясняет эксперт.

Говоря о том, насколько Иран силен в энергетической отрасли, Геннадий Дорощин, эксперт в области энергетик, указывает на то, что страна развивает атомную промышленность, а для этого необходимо иметь соответствующий уровень и качество промышленности, кадры и пр. Поэтому со строительством электростаций в Казахстане «вероятно, все будет нормально».

К тому же, по его словам, если речь идет об инвестициях, это не означает, что будет задействовано иранское оборудование.

«Инвесторы всегда идут наиболее приемлемо по цене и качеству оборудование. Значит, вероятно, есть какие-то договоренности на эту тему (между иранской и казахстанской сторонами, – ред.), – комментирует эксперт вопрос потенциальных рисков партнерства Казахстана и Ирана. Казахстан, напоминает он, уже имеет опыт строительства энергетических объектов с использованием иностранного оборудования – китайского (гидроэлектростанция на Чарыне, Балхашская ТЭС).

Говоря о том, где могут быть построены объекты, указанные в сообщении об иранско-казахстанской сделке, а там указывают на то, что страна развивает атомную промышленность, а для этого необходимо иметь соответствующий уровень и качество промышленности, кадры и пр. Поэтому со строительством электростаций в Казахстане «вероятно, все будет нормально».

К тому же, по его словам, если речь идет об инвестициях, это не означает, что будет задействовано иранское оборудование.

ет планы по строительству двух тепловых электростаций для города, которые будут вырабатывать энергию и тепло. В целом, отмечает спикер, Казахстан нуждается в обновлении оборудования в энергетическом секторе.

Подход осторожный, но деньги нужны
Привлечение Казахстаном инвестиций из Ирана «укладывается» в мировую тенденцию. «Есть страны, которые сильно нуждаются в инвестициях в сфере энергетик, особенно это развивающиеся государства: экономика не может расти без энергетик. Значит, ряд государств, очевидно, ищет инвестиции для того, чтобы развивать энергетическую отрасль. Причем с каждым годом инвестиции в энергетическую отрасль возрастают, причем наиболее быстрыми темпами – в возобновляемые ресурсы, в том числе в ветроэнергетику», – говорит Геннадий Дорощин.

Андрей Литовский отмечает, что возобновляемые источники энергии не

сколькими дороже традиционных и требуют дополнительных мероприятий по резервированию их работы традиционными энергоисточниками. «Не везде их строительство окупается. Требуется тщательная проработка и обоснование по каждому такому объекту», – комментирует он. В мире, по его словам, более осторожно стали подходить к вопросу строительства нетрадиционных источников энергии. «Комплекс ветряных электростанций особенно сложен, это очень крупный объект. Потребуется резервирование этой мощности и выявление экономической эффективности всего комплекса «ветер плюс резервная мощность», – отмечает аналитик.

По данным Андрея Литовского, стоимость строительства 1 кВт тепловой мощности составляет примерно \$1300-1600, соответственно, 250 МВт будут стоить \$325-400 млн. В случае ветровой электростанции расклад такой: 1 кВт стоит примерно \$1000, применяя стоимость ветропарка на 50 МВт составят 550 млн.



Госзакупки: почему бюджетные деньги для бизнеса?

Гаухар Ануярбек

Какую цену платят казахстанские предприниматели за партнерство с госорганами в рамках государственного заказа? Об этом красноречиво говорит статистика, которую ведут специалисты Национальной палаты предпринимателей «Атамекен». Здесь важна каждая цифра, возможно, эти отчеты впоследствии и станут основополагающими в разработке изменений и поправок в профильный закон. Итак, детальные и неутешительные показатели. За четыре месяца 2016 года в НИП обратились порядка 200 бизнесменов, их права защищены на сумму 3,9 млрд тенг.

И нужно отметить, что доля спорных запросов в рамках выполнения госзаказа здесь совсем небольшая. С начала года в Палате предпринимателей провели 10 заседаний и все они были посвящены рассмотрению вопросов с которыми бизнесмены столкнулись в процессе госзакупки.

Ляззат Акылжанова, эксперт 1 категории отдела правовой поддержки общественной организации НИП «Атамекен», не склонна считать, что это стало больше проблемных моментов в самой процедуре госзакупки или все дело в неактуальности Закона о государственных закупках. Здесь важно изучать все нюансы, выявлять и даже причины недопонимания между госорганами и бизнесом. Увеличение числа обращений предпринимателей в НИП связано, прежде всего, с тем, что представители бизнеса начали себя защищать, отстаивать свои интересы и уже четко знают свои права и обязанности в каждом конкретном партнерстве. Чего не скажешь о государственных органах, выступающих в позиции заказчика товаров и услуг предпринимателей.

Практически по каждому обращению, которое рассматривается юристами Палаты предпринимателей, прослеживаются серьезные упущения и даже жалатость со стороны заказчиков. Представители госорганов невнимательно изучают условия договора, а ведь на этом этапе победитель уже должен быть. И если же есть сомнения, то есть юридические средства. Такое поведение своих партнеров из государственных органов подтверждает и директор компании «ТехноСтройКонтроль» Аубекбай Майшыбаев. Он признается: в некоторых случаях ему

действительно нужна высококлассная юридическая помощь. «Наша основная деятельность – это строительные-монтажные работы, содержание юристов для нас финансово непомерно затратно. Но, к сожалению, бывают такие накладные, когда в наш адрес со стороны заказчика выдвигаются определенные претензии и тут уже не справиться без профессионального юриста. Поэтому мы каждый раз теперь обращаемся в Палату предпринимателей, только за последние два года уже несколько раз приходилось просить их поддержки», – говорит Аубекбай Майшыбаев.

За четыре месяца 2016 года в НИП обратились порядка 200 бизнесменов, их права защищены на сумму 3,9 млрд тенге

При этом, как выясняется, заказчику или государственному органу зачастую не требуется ничего, кроме бдительности и внимания при заключении договора о госзакупке. Данный процесс на этапе отработан максимально прозрачно и комфортно для обеих сторон. Включает он три этапа: разработку и утверждение договора или предварительного плана государственных закупок, выбор поставщика и заключение с ним договора о государственных закупках и, наконец, исполнение договора о государственных закупках. Понятно, что на каждый из данных этапов требуется определенный перечень документов, механизм здесь уже отлажен и должен работать как часы. Если бы не многочисленные «но».

«Разработкой и утверждением годового или предельного плана госзакупок занимается заказчик. Что касается выбора поставщика, данный процесс осуществляется согласно всем требованиям, предусмотренным законодательством. Это изучение всей информации об опыте работы, квалификации поставщика. Кстати, согласно новой редакции Закона о госзакупках, у нас теперь может быть и вторая очередь поставщиков, то есть если с первым победителем по каким-то причинам не подписывается договор, тогда партнерство начинается со вторым победителем. Еще полезная информация для поставщиков: если компания

защелка по договору, какое конкретно оборудование он должен поставить. И вы найдете свое место в бюджетных тенгах метрам платежного баланса. Во-вторых, обеспечить минимальный разрыв во времени между реакцией обменного курса на дальнейшие изменения внутренних и внешних факторов в экономике не накаливались дисбалансы.

Конечно, занять должность председателя Нацбанка в период экономического подъема проще, нежели в кризисный период, когда страна пытается поправить репутацию. С другой стороны, это интересное время, в которое приходится принимать сложные, но в то же время нестандартные решения. И, наверное, жизнь покажет, насколько эти решения оказались верными.

«Прежде всего, это потенциальный поставщик, который предоставляет достоверную информацию о своих данных, скрыл или искажал данные. Бывает, что предприниматели видят сумму, которую они могут заработать, но не оценивают свои возможности. Уверенно говорят: «Да, я смогу», не понимая, насколько это ответственный шаг – участие в государственных закупках. Также бывают нарушения, когда при партнерстве выявляются родственные связи. Такие факты недопустимы, это уже прямое нарушение Закона о государственных закупках», – поясняет Ляззат Акылжанова.

Предприниматели соглашаются – к установленным правилам у них претензий по большому числу нет. Даже напротив, ведь процесс взаимодействия с органами профильного закона должна устраивать в первую очередь предпринимательский сектор. К примеру, с вступлением в силу закона, который предусматривает, что после значительной девальвации российской рубли в декабре 2014 года наши люди очень позитивно восприняли разницу в ценах и начали покупать товары в России. Как подчеркнул глава государства, мы дали возможность, с одной стороны, предпринимателям и населению не спеша переложить все тенговые депозиты в валютные, подвизв долларизации, с другой – закупить товары. Но такая политика не может продолжаться бесконечно. Начался процесс иностранной валюты за рубеж, а на фоне падения экспортной выручки никакое искусство центрального банка не способно было удержать валютный курс в тех значениях, которые были раньше.

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить. «Об искустве центробанков. Принято во всем винить Национальный банк, его политику и руководство. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

Данияр Акишев: «Когда имеешь четкий план действий, проще»

Ольга Фоминских

Приходит на руководящие позиции в период спадов в экономической «стабильности – достаточно сложное явление. Особо сложное оно для главы центрального банка, работа которого на виду. В первых числах ноября прошлого года главой Национального банка Казахстана был назначен Данияр Акишев. В это время экономика страны катилась в кризис, а от перехода на новую денежно-кредитную политику национальную валюту лихорадило. Конечно, лучше приходит в такие годы, но когда столько вызовов, даже интересно осуществлять свои проекты.

По данным Андрея Литовского, стоимость строительства 1 кВт тепловой мощности составляет примерно \$1300-1600, соответственно, 250 МВт будут стоить \$325-400 млн. В случае ветровой электростанции расклад такой: 1 кВт стоит примерно \$1000, применяя стоимость ветропарка на 50 МВт составят 550 млн.

О сложном периоде и своем решении...

«Данияр Талғатович, прошло не так много времени с момента Вашего назначения на должность Председателя Национального банка... Каково было возгласить ведомство в такое непростое время?»

«В текущее время мы снова вступили в полосу кризисных явлений в экономике. В Казахстане это не первый кризис, но с таким масштабом и вероятной длительностью, скорее всего, он происходит впервые».

«Мировые цены на нефть с мая 2014 года по ноябрь 2015 года упали почти в 3 раза. Поскольку наша страна сильно зависит от нефтяной отрасли, этот шок стал значительным для экономики. Недалеко предстоит вынужденная адаптация к новым условиям, это коснулось большинства отраслей и направлений. Но первое, что все увидели, – это реакция обменного курса на новые внешние экономические условия».

«Если еще в 2014 году текущий счет платежного баланса Казахстана был положительным, то уже в 2015-м – стал отрицательным. Эти тенденции проявились еще в середине 2014 года, и было очевидно, что обменный курс, который складывался в это время, только усиливает диспропорции платежного баланса. В этих условиях только корректировка обменного курса позволяла бы избежать дальнейшего обвала».

«Восстановление доверия к Национальному банку, как и прочем, как эта работа любого человека, – процесс очень долгий. Но дорога начинается с небольших шагов. Возможно, сегодня мы повторим тот путь, который проходили еще в 90-е годы, после того как курс тенге к доллару ослабел в несколько десятков раз».

«Какие первые шаги на посту главы Нацбанка были предприняты Вами, которые в дальнейшем определили политику?»

«Первое, мы сократили свое участие на валютном рынке. По сути, Национальный банк ушел с рынка и позволил обменному курсу найти свою точку равновесия. Это было болезненным, но необходимым шаг».

«Второе решение коснулось приостановления операций на денежном рынке. В тот момент в условиях постоянных девальваций ожидания многие игроки, занимаемые тенге у Нацбанка, направляли их на валютный рынок, так как понимали, что складывающийся курс не переживет. В этот момент участие Нацбанка на денежном рынке было минимизировано. Более того, нужно было правильно оценить, что будет происходить с финансовым реальным сектором экономики».

«И это сразу сказалось на кредитовании...»

«Да, появилась информация, что кредитование экономики в тенге замедлится. Но это произошло не потому, что Нацбанк приостановил операции на денежном рынке, а потому, что период турбулентности всегда приводит к принятию любых решений – хозяйственных, кредитных, инвестиционных, инновационных и т.д.»

«Уход Национального банка с валютного рынка не привел к негативным последствиям. Хуже было бы, если бы не было валютного рынка, а в основном реализовались, но поддерживать ликвидность и тем самым стимулировать спекулятивные операции, было целесообразно. Нацбанк участвовал на рынке, но лишь когда колебания курса были значительными. Так что это были один из первых решений на валютном и денежном рынке».

«К чему они привели?»

«После того, как обменный курс начал точку равновесия, в феврале этого года мы вернулись на рынок и возобновили операции по росту безработицы. Наше решение задумано по наполнению краткосрочной ликвидности финансового рынка».

«Уже с середины февраля начался обратный процесс, то есть появилась ликвидность в системе и базовая ставка стала работать в обратном направлении. Мы стали изымать ликвидность с рынка. Но обеспечение длинной ликвидностью, которая необходима для кредитования экономики, это более сложная задача. Для ее решения потребуется больше времени. Но его невозможно реализовать только за счет ресурсов Нацбанка и средств государственной поддержки. Основным источником формирования базовой ставки выступают депозиты предприятий и населения».

«Но в них доля вкладов в инвалте превышает 80% по физическим лицам и 60% – по юридическим. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить».

«То есть Вы отслеживаете информацию не лично. В Национальном банке есть подразделение, которое занимается мониторингом всей информации, касающейся ведомства и его руководства, а также отвечает за взаимодействие с журналистами».



«Но, по сути, на кону была Ваша репутация и имидж банка... Насколько значим этот имидж Нацбанка и его руководство в Казахстане?»

«Восстановление доверия к Национальному банку, как и прочем, как эта работа любого человека, – процесс очень долгий. Но дорога начинается с небольших шагов».

«Какие первые шаги на посту главы Нацбанка были предприняты Вами, которые в дальнейшем определили политику?»

«Первое, мы сократили свое участие на валютном рынке. По сути, Национальный банк ушел с рынка и позволил обменному курсу найти свою точку равновесия. Это было болезненным, но необходимым шаг».

«Второе решение коснулось приостановления операций на денежном рынке. В тот момент в условиях постоянных девальваций ожидания многие игроки, занимаемые тенге у Нацбанка, направляли их на валютный рынок, так как понимали, что складывающийся курс не переживет. В этот момент участие Нацбанка на денежном рынке было минимизировано. Более того, нужно было правильно оценить, что будет происходить с финансовым реальным сектором экономики».

«И это сразу сказалось на кредитовании...»

«Да, появилась информация, что кредитование экономики в тенге замедлится. Но это произошло не потому, что Нацбанк приостановил операции на денежном рынке, а потому, что период турбулентности всегда приводит к принятию любых решений – хозяйственных, кредитных, инвестиционных, инновационных и т.д.»

«Уход Национального банка с валютного рынка не привел к негативным последствиям. Хуже было бы, если бы не было валютного рынка, а в основном реализовались, но поддерживать ликвидность и тем самым стимулировать спекулятивные операции, было целесообразно. Нацбанк участвовал на рынке, но лишь когда колебания курса были значительными. Так что это были один из первых решений на валютном и денежном рынке».

«К чему они привели?»

«После того, как обменный курс начал точку равновесия, в феврале этого года мы вернулись на рынок и возобновили операции по росту безработицы. Наше решение задумано по наполнению краткосрочной ликвидности финансового рынка».

«Уже с середины февраля начался обратный процесс, то есть появилась ликвидность в системе и базовая ставка стала работать в обратном направлении. Мы стали изымать ликвидность с рынка. Но обеспечение длинной ликвидностью, которая необходима для кредитования экономики, это более сложная задача. Для ее решения потребуется больше времени. Но его невозможно реализовать только за счет ресурсов Нацбанка и средств государственной поддержки. Основным источником формирования базовой ставки выступают депозиты предприятий и населения».

«Но в них доля вкладов в инвалте превышает 80% по физическим лицам и 60% – по юридическим. Не было ли у Вас опасения, что в социальных сетях начнется тотальная критика и каждое решение будет под пристальным вниманием?»

«Каждый человек имеет право на собственное мнение. Если ему не нравится политика Нацбанка или его руководство – это его право. Лучше, конечно, когда критика конструктивная, для нас это повод пообщаться с теми, кто критикует, если необходимо, как это можно исправить».

«То есть Вы отслеживаете информацию не лично. В Национальном банке есть подразделение, которое занимается мониторингом всей информации, касающейся ведомства и его руководства, а также отвечает за взаимодействие с журналистами».

финансов. Для нас очень важна статистика от Минфина, и теперь она поступает к нам на регулярной основе. Это позволяет лучше понимать влияние динамики государственных финансов на денежный и валютный рынки».

«Ранее Вы рассуждали о том, что сотрудничали с Банком России. Как часто общаетесь с руководителем центрального банка России? Какие у Вас сложились отношения с ним?»

«Со многими руководителями центральных банков хорошо знаком еще со времен работы заместителем председателя Нацбанка – посетил многие мероприятия, где присутствовали руководители центробанков. Это была отличная площадка для знакомства и обмена опытом. Особо тесные отношения у нас сложились с руководителями центральных банков Евразийского экономического союза».

Социальный аспект

«В кризисный период социальный аспект, согласитесь, очень важен. Регулятор проводит две программы – рефинансирование ипотечных займов и компензаций. Удастся ли с их помощью снизить социальную напряженность?»

«Да, удалось. Успешная реализация этих программ позволяет решать сложные вопросы для социально уязвимых слоев населения. Но все же я считаю, что программы, которые охватывают не все слои населения, в перспективе создают объективную ситуацию, условия, которые складываются у отдельных людей, не всегда соответствуют критериям той или иной программы. Поэтому начинается критика и расхождения об их справедливости. В кризисный период, когда происходят общественным резонансом, занимают радикальную позицию, что государство делает неправильно, пытаясь при этом заработать какие-то дивиденды. В этот момент, когда происходит обвал курса, который проходил еще в 90-е годы, после того как курс тенге к доллару ослабел в несколько десятков раз».

«Также хотелось бы спросить Вас о фондовом рынке. Недавно Вы заявили о возможном его открытии».

«На последнем заседании Совета по финансовой стабильности мы попросили всех участников подготовить предложения по реформированию рынка ценных бумаг. После окончания предложений и идей мы сможем определить, насколько это необходимо в текущих условиях. Как только у нас будет подобная информация, мы обязательно сделаем соответствующее объявление».

«Инфляционный таргетирование требует неких ограничений на денежном и кредитном рынках. Как вы считаете, удастся ли экономический спад нивелировать в либерализации. Как сложится этот баланс, по Вашему мнению?»

«Теоретически, инфляцию можно снизить, если максимально снять денежное предложение в экономике. Но, я считаю, что задачу снижения инфляции можно решать параллельно с постепенным наполнением валютного рынка. Сегодня инфляция носит больше немонетарный характер и ее рост связан в первую очередь с подорожанием импорта после корректировки тенге. Мы видим, что эффект инфляционной политики ограничен, инфляция уже затухает. Соответственно, стабилизация инфляционных процессов будет происходить предпочтительно в второй половине 2016 года. В этих условиях инфляция может постепенно увеличиваться и денежное предложение, что мы и будем делать с помощью механизма базовой ставки».

«Много споров возникает относительно сроков введения эти политики. Почему все-таки раньше не был осуществлен переход на новую политику?»

«Я занимался данным вопросом с 2000 года, мы посетили много времени изучению международного опыта и условий, необходимых для внедрения в Казахстане. В это время отдельные страны только начинали внедрять политику инфляционного таргетирования. Мы понимали, что в Казахстане фондовый и финансовый рынки недостаточно развиты. Однако стоит признать, что их уровень не особо изменился за эти годы».

«Решение о переходе к новой политике было неизбежным процессом. Главным ориентиром и таргетом для Национального банка, на наш взгляд, не должно быть количество отставаний от уровня инфляции, а не обменный курс. Более того в законе о Нацбанке прямо определено, что наша основная цель – обеспечение стабильности цен. По сути, нормативно все было и так определено, но мало применялось на функциональном и инструментальном уровнях».

«Экс-председатель центробанка Израильев господин Jacob Frenkel в одном из своих выступлений сказал, что, если вы хотите осуществлять инфляционное таргетирование, то нужно это делать быстро, вне зависимости от степени готовности финансового рынка. И уже после внедрения можно дорабатывать недостающие элементы».

«Очевидно, что новая политика требует от Нацбанка большей открытости и прозрачности. Как Вы работаете в части информирования населения и всех участников рынка о происходящих событиях?»

«Почти ничего нового. Мы просто вернулись к практике, которую Нацбанк проводил до 2014 года. Это активное взаимодействие со СМИ, финансовым рынком, населением и общественностью. Действия Нацбанка, во-первых, стали прозрачными, а во-вторых, прагматичными. Наша информационная работа, в первую очередь, направлена на разъяснение нашей политики, а не для того чтобы оправдать свои действия».

«Почти ничего нового. Мы просто вернулись к практике, которую Нацбанк проводил до 2014 года. Это активное взаимодействие со СМИ, финансовым рынком, населением и общественностью. Действия Нацбанка, во-первых, стали прозрачными, а во-вторых, прагматичными. Наша информационная работа, в первую очередь, направлена на разъяснение нашей политики, а не для того чтобы оправдать свои действия».

популярное за неделю

В РАМКАХ ДОРОЖНОЙ КАРТЫ ЗАНЯТО ПЕРЕСЕЛЕНО 17 ТЫС. ЧЕЛОВЕК

С 2011 года, с начала реализации программы «Дорожная карта занятости-2020», из населенных пунктов с низким экономическим потенциалом было переселено более 17 тыс. граждан (порядка 5 тыс. семей). Об этом сообщили в пресс-службе Министерства здравоохранения и социального развития РК. В числе переселенных граждан около 8 тысяч детей более 8,4 тыс. граждан трудоспособного возраста, из них уже трудоустроено 6,5 тыс., или 77,3% от общего числа. Все переселенные семьи получили жилье за счет государства, около 30% семей проживают в индивидуальных домах, 70% – получили квартиры или комнаты в общежитиях. В общей сложности построено 1223 индивидуальных жилых дома, 108 многоквартирных жилых домов и 12 объектов. В рамках областного выноса было перес

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ЭР-ПРИЯД ПРИМЕТ
РЕШЕНИЕ БЕЗ
ТЕГЕРАНА

Россия и Саудовская Аравия во вторник, 12 апреля, согласовали позицию по вопросу заморозки нефтедобычи в рамках предстоящей 17 апреля встречи в Дохе нефтедобывающих стран, входящих и не входящих в ОПЕК. Сегодня состоялся контакт представителей Саудовской Аравии и России, в ходе которого страны достигли консенсуса по вопросу заморозки нефтедобычи, – заявил источник «Интерфакса». Саудиты подтвердили, что примут окончательное решение по вопросу позиции в отношении Тегерана. Саудовская Аравия настаивала ранее на том, чтобы к предложению о заморозке добычи нефти присоединились все страны ОПЕК, в первую очередь Иран. Между тем Тегеран отмечал, что готов присоединиться к предложению лишь после того, как поднимет добычу нефти на досанкционный уровень. В свою очередь Катар расстался всем заинтересованным ОПЕК, а также другим крупным нефтедобывающим государствам пригласиле принять участие во встрече в Дохе 17 апреля. Все страны ОПЕК за исключением Ирана и Ливии уже подтвердили свое участие в предстоящей встрече. («Интерфакс»)

США ДАВЯТ НА ОПЕК
И РОССИЮ

Президент Венесуэлы Николас Мадуро заявил во вторник, 12 апреля, что США оказывают давление на страны ОПЕК и других производителей нефти. Ранее министр нефти Венесуэлы Эуэкино дель Пино заявил, что 18 стран подтвердили свое участие во встрече ОПЕК в Дохе по возможной заморозке объемов добычи нефти. «Мы не знаем всего того давления, которое идет на Вашингтона, чтобы обречь на неудачу наши усилия, которые мы прикладываем уже более года, чтобы в ОПЕК и других производителях была общая стратегия для стабилизации рынка и цен. Это некая операция Вашингтона по отношению к боливарианской революции, России и ОПЕК», – заявил Мадуро в эфире своей ежедневной программы на государственном телевидении страны. По его словам, речь идет о давлении, которое оказывается на всех, на правительства и глав других государств со стороны США по данному вопросу. (РИА «Новости»)

ЭТАЛОНЫ
ПОДКОРОЧАЮТ
НЕЗНАЧИТЕЛЬНО

Управление по информации в области энергетики (EIA) Министерства энергетики США незначительно повысило прогноз мировых цен на нефть в течение 2016 года. Также снижено оценку добычи нефти в США на текущий и следующий годы. Как говорится в апрельском краткосрочном энергетическом прогнозе (Short-Term Energy Outlook) EIA, в этом году средняя цена WTI составит \$34,60 за баррель, а не \$34,04 за баррель, как ожидалось ранее. Управление также повысило прогноз средней стоимости нефти на 2016 год до \$54,73 за баррель и \$39,28 за баррель. В 2017 году, по прогнозам EIA, обе цены в среднем будут стоить \$40,58 за баррель. EIA также понизило прогноз добычи нефти в США на 2016 и 2017 годы на 0,1 млн барр./сут., до 8,6 млн барр./сут. и 8 млн барр./сут. соответственно. По оценкам экспертов, в марте добыча нефти в стране снизилась на 90 тыс. барр./сут. по сравнению с февралем, до 9 млн барр./сут. («ИНТЕРФАКС-АНИ»)

СУПЕРЦЕНН ЛНИЗКИХ
ЦЕН ПОД СОМНЕНИЕМ

Период низких цен на нефть не может продлится долго, заявил президент «Роснефти» Игорь Сечин на Саммите товарных рынков в Лозанне. «По ряду причин мы находимся в фазе низких цен. Но она (фаза) не может продлиться долго, в частности, потому, что нынешние цены не обеспечивают полного цикла затрат», – сказал он. Сечин также заявил, что не разделяет мнения о том, что снижение цен на сырьевых цен может затянется на 10-15 лет. «Мы много раз слышали и теории конки суперицкая высоких сырьевых цен и перехода к эре суперицкая низких сырьевых цен, которые, якобы, может затянется на 10-15 лет. Сразу скажу, что в отношении нефтяных цен не разделяю этой концепции», – заявил глава «Роснефти». (OilCapital.ru)

НОРВЕГИЯ: БЕЗ
ПРИНЦИПАЛЬНОГО
ЗНАЧЕНИЯ

Правительство Норвегии не будет направлять своих официальных представителей на встречу стран-производителей нефти в столице Катара Дохе. То, что позиция страны по этому вопросу остается неизменной, подтвердил ТАСС сотрудник пресс-службы министерства нефти и энергетики королевства Хожон Стейнхейм. Эксперты из скандинавского королевства со своей стороны указывают на то, что позиция Норвегии в этом вопросе не имеет принципиального значения, так как даже заметного сокращения добычи на ее шельфовых блоках не прогнозируют. В 2015 году экспорт норвежского шельфа на поверхность было подано чуть больше 570 млн баррелей нефти, что относительно не много по сравнению с 4 млрд баррелей, добытых за тот же период в РФ, и 3,7 млрд баррелей в Саудовской Аравии. По данным Норвежского нефтяного директора, в 2015 году компании, действующие на шельфе страны, нарастили добычу нефти на 3,6%. При этом им необходимо изменить то, как они будут пилить, и добыча нефти на норвежском шельфе будет падать в ближайшие 5 лет, достигнет минимума в 504,5 млн баррелей к 2019 году и несколько увеличится лишь в 2020 году. (ТАСС)

Торг здесь не уместен

Что будет с торговыми центрами в новую эру шоппинга

Адина Байкинова

Сегодня ТРЦ и моллы превратились в целую индустрию. Причем она постепенно терпит в объемах. Согласно отчету аналитической компании Green Street Advisors, до 15% ТРЦ в США закроются или сменят формат в ближайшие 8 лет.

«С 2010 года было закрыто две дюжины магазинов, еще 60 находится на грани закрытия», – говорит в своем материале Майкл Ф. Макларой для The New York Times, также ссылаясь на Green Street Advisors.

«Капитал.kz» решил поговорить с казахстанскими игроками рынка, чтобы узнать, влияет ли общемировая тенденция на казахстанский рынок и что ждет индустрию в ближайшее время.

А нам все равно
Несмотря на общемировую кризис и переход клиентов на сберегательную модель поведения в Казахстане количество торговых площадей растет. В одном только Алматы в ближайшее время будет построено по меньшей мере шесть новых ТРЦ: «Гранд Парк Алматы», «Торговая галерея APD Plaza», «Торговый центр «Астана де Пари» и MART Village.

«В Казахстане количество качественных торговых площадей на душу населения пока не достигло своего предела. При этом трагит на три вещи: развлечение, бобанам рынка, а на сегодняшний день как в США, так и в Казахстане или в любой другой стране будут оставаться востребованными и популярными для посетителей», – рассказывает о ситуации на рынке Мадина Абылжанова, директор по ретейлу Esential Mall.

Согласно отчету компании Colliers Kazakhstan, в случае если завершенные ТРЦ будут введены в эксплуатацию, к 2017 году общая площадь моллов должна вырасти на 51%, или на 557 000 кв. м. Сегодня же на рынке функционирует порядка 27 ТРЦ общей площадью 1 090 000 кв. м.

Аналитики Colliers отмечают, что в будущем увеличение торговых площадей в Алматы ожидается за счет заявленных делопроизводителей новых ретейл-проектов. Согласно оценке аналитиков, часть проектов будут вводиться в эксплуатацию позже анонсированных сроков.

Выходом для уже существующих моллов остается реконструкция, в случае, если перестроить здание невозможно. Как правило, концептуально торговые центры способны достаточно быстро преобразоваться и искать новые форматы.

«По данным за 2015 год в сравнении с данными 2014 года в наших торговых центрах посещаемость выросла на 5%. Это отличный показатель для действующих ТРЦ, даже не в кризисные времена, а в благоприятные годы. При этом мы понимаем, это не значит, что рост конверсии был прямо пропорционален росту посещаемости, но по крайней мере функционал управляющей компании, который может воздействовать только на посещаемость, выполнен на отлично. Мы не потеряли своих посетителей, а, наоборот, привлекли новых», – отмечает коммерческий директор группы компаний ARCADE Элиза Розенталь.

Что стоит за интересом
мировых ретейлеров
к Казахстану?

Мадина Торбаева

Вслед за Sategoff завоевать казахстанский рынок намерены еще ряд иностранных компаний. Планируется открытие сразу трех гипермаркетов французского ретейлера, специализирующегося на продаже товаров для благоустройства домов Leroux Merlu. Строительство первого гипермаркета намечено закончить в начале 2018, а еще двух – до 2020 года. Известно также, что руководство Алматы ведет переговоры с французской сетью гипермаркетов по продаже продуктов питания и товаров для дома Auchan. С чем же связан столь неожиданный интерес иностранных компаний к Казахстану? Ведь еще пару лет назад некоторые из этих компаний категорически отказывались заходить на наш рынок.

Управляющий партнер Tengri Partners Анур Ушбаев предполагает, что, возможно, свою роль в этом вопросе сыграли



Хлеба и зрелищ

Как правило, значительную часть времени, которое посетители проводят в ТРЦ, они тратят на три вещи: развлечения, общение и еду. Под фуд-корт в молле отводится отдельный этаж, заметьте, сонами.

Концепт некоторых ТРЦ схож с концептом казино: в помещении агрессивный свет в коридорах, а в butikах он – мягкий (терпится чувство времени), играет фоновая музыка (в зависимости от ритма человек начинает топнать или наоборот – не спешит). Тем самым создается специфическая атмосфера. Все направлено на то, чтобы посетители оставались в молле как можно дольше и, как правило, тратили больше денег

Функция фуд-курта и развлекательных мест повышает: продление визита покупателя. Однако с развлечениями в ТРЦ тоже есть определенные ограничения, так как

не все из них возможно организовать в одном здании.

Но не все ТРЦ могут позволить себе «развлекать» традиционный шопинг и рост объема продаж, – говорит Саня Кудайбергенов, генеральный директор интернет-магазина Lamoda.kz. – Количество посещений в месяц уже превышает 3 млн человек».

Спикер соглашается, что онлайн-магизин в какой-то мере составляют конкуренцию офлайн-ретейлу. Однако не стоит забывать о покупателях, которые «ждут» товары в офлайн-магазинах, чтобы примерить и приобрести понравившийся товар, говорит она.

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

мально, а развлечения окупаются 5-7 лет, потому что затраты очень большие», – говорит Элиза Розенталь.

По ее словам, маловероятно, что в Казахстане сейчас будут развиваться развлекательные форматы мирового уровня. Непрофессиональный торговый центр, который не может привлечь арендаторов, означает что-то выдумывать, ставить на свои надежды развлекательный, боулинг, игровые автоматы. Кто-то из девелоперов на свои средства открывает рестораны. «Это, скорее, исходит не от потребностей рынка, а от безысходности. При нормальном развитии рынка, конечно, они будут отдавать предпочтение ретейлу, нежели таким «развлечениям», – говорит Элиза Розенталь.

Аргумент против кризиса

Онлайн не обошел стороной ретейл. Более того, история китайской компании Alibaba показывает, что интернет-магазины, возможно, станут серьезным конкурентом современным моллам.

В прошлом году онлайн-ретейл в Казахстане составил порядка 4% от общего розничного рынка, в 2014 году – 2,7%.

«В сфере онлайн-магазинов другие страны являются частыми конкурентами. Это отрасль интернет-магазинов еще очень молодая, крайне сложно проследить, насколько они составляют реальную конкуренцию», – говорит Мадина Абылжанова.

С точки зрения обслуживания клиентов, розд, безусловно, будет набирать обороты, но о вытеснении ее с рынка прямым продаж, пока речи и быть не может. Это наиболее актуально для магазинов сегмента люкс и премиум, где опыт шопинга включает множество аспектов, таких как атмосфера шопинг-пространства, ощущение модного дома или персональный подход общения с клиентом.

С другой стороны, представители казахстанского онлайн-ретейла отмечают повышение интереса посетителей на своих сайтах. «Да, мы действительно наблюдаем повышение трафика в бонусном клубе «Халык», участие в бонусных программах и акций», – говорит Саня Кудайбергенов, генеральный директор интернет-магазина Lamoda.kz. – Количество посещений в месяц уже превышает 3 млн человек».

Спикер соглашается, что онлайн-магизин в какой-то мере составляют конкуренцию офлайн-ретейлу. Однако не стоит забывать о покупателях, которые «ждут» товары в офлайн-магазинах, чтобы примерить и приобрести понравившийся товар, говорит она.

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

Кнут и пряник в сторону...

Обзор: интересные зарплатные проекты крупнейших банков

Ольга Фоминских

Стимулировать сотрудников можно не только деньгами или красноречивыми фразами, но и дополнительными финансовыми возможностями. Для этого, конечно, стоит выбрать правильный банк и правильный зарплатный проект. В этом вопросе «Капитал.kz» представляет обзор зарплатных проектов, которые позволяют сотрудникам компаний – клиентам банков значительно сэкономить на комиссиях, копилки и просто иметь удобный зарплатный «пластик».

В ходе исследования были изучены зарплатные проекты крупнейших банков страны на основании данных с сайтов и информации пресс-служб. Банки в основном предлагают аналогичные условия, в частности, бесплатны выпуск карт и их обслуживание, бесплатное СМС-информирование и прочие услуги. Наряду с картами клиенты получают и доступ к специальным программам.

Казкоммерцбанк предлагает своим клиентам 3 пакета. Первый – «Бонусный», в рамках которого выпускаются на выбор карты Visa Classic или MasterCard (MC) Standard на базе одной валюты (тенге, доллары, евро). Годовое обслуживание за первый год составляет 400 тенге, и 320 тенге в последующие. Второй – «Преуспевающий», здесь можно выбрать мультивалютные карты Visa Classic или MC Standard. Годовое обслуживание за первый год составляет 400 тенге, и 320 тенге в последующие.

Зарплатный проект Народного банка предлагает бесплатное снятие наличных в сети банка, в других банках РК – 0,9% от суммы снятия. В связи с тем, что отрасль интернет-магазинов еще очень молодая, крайне сложно проследить, насколько они составляют реальную конкуренцию», – говорит Мадина Абылжанова.

С точки зрения обслуживания клиентов, розд, безусловно, будет набирать обороты, но о вытеснении ее с рынка прямым продаж, пока речи и быть не может. Это наиболее актуально для магазинов сегмента люкс и премиум, где опыт шопинга включает множество аспектов, таких как атмосфера шопинг-пространства, ощущение модного дома или персональный подход общения с клиентом.

С другой стороны, представители казахстанского онлайн-ретейла отмечают повышение интереса посетителей на своих сайтах. «Да, мы действительно наблюдаем повышение трафика в бонусном клубе «Халык», участие в бонусных программах и акций», – говорит Саня Кудайбергенов, генеральный директор интернет-магазина Lamoda.kz. – Количество посещений в месяц уже превышает 3 млн человек».

Спикер соглашается, что онлайн-магизин в какой-то мере составляют конкуренцию офлайн-ретейлу. Однако не стоит забывать о покупателях, которые «ждут» товары в офлайн-магазинах, чтобы примерить и приобрести понравившийся товар, говорит она.

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».



имущества. Например, начисление вознаграждения на остаток на карте в размере 10% годовых в тенге. Приятным бонусом является функция вышибок от 0,5% до 5% от суммы безналичной оплаты товаров и услуг. Владельцы карт автоматически становятся участниками «Клуба Eurasian Discout».

Кашир банк создал единый зарплатный проект, в рамках которого предусмотрено бесплатное снятие наличных во всех банкоматах Казахстана и мира. Среди дополнительных преимуществ – начисление бонусов на остаток по карте в 10% и за покупки в 1%, а при наличии депозита свыше 1 млн тенге – 2%.

У ForteBank имеются сразу 4 зарплатных пакета. Разница лишь в «фишках» и стоимости абонентской платы, которая, чем круче пакет, тем выше цена. Абонентская плата варьируется от 250 тенге до 3500 тенге. По всем картам имеется кеш-бэк: 1% – поощрительный бонус для держателей карт. Годовое обслуживание основных карт бесплатное. В пакете Classic+ банк предусмотрел вознаграждение в 3% годовых на остаток денег на счете. А вот для владельцев пакетов Gold и Platinum вознаграждение составляет 5%.

АТФБанк не стал исключением в этом списке. По всем картам снятие наличных в сети банка бесплатное. В «участках» банка Казахстана комиссия за снятие наличных составляет 0,6%. За рубежом эта сумма – 1% + 500 тенге. Банк предоставляет бесплатное подключение к интернет-банкингу АТФ24. СМС-информирование – 200 тенге в месяц. Дополнительный банк предоставляет авторизованное, беззалоговое кредитование, ипотеку, залоговое кредитование, овердрафт. При помощи инструмента «Накопительный счет» клиенты могут не только копить, но и получать дополнительный доход, ставка вознаграждения составляет 10% годовых.

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

«Участники онлайн-ретейла уверены, что положительные динамики продолжится, поскольку все больше людей заходят в интернет, чтобы сравнить цены между разными магазинами, между онлайн- и офлайном. По словам Санни Кудайбергенова, люди все чаще начинают доверять интернет-магазинам и, соответственно, чаще совершают покупки на сайте. Также растет количество категорий товаров, которые можно приобрести онлайн. Изначально быть можно приобрести не только электронику или одежду в интернете, но и еду, а также всевозможные услуги, например, такие как уборка или химчистка».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

НЕДЕЛЮ МОДЫ ПОСВЯТЯТ НОВЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ

Аматёры в ожидании самого модного показа сезона – K&N Fashion Week. Неудача на три на кризис, организаторы вновь соберут на одном подиуме известных казахстанских и зарубежных дизайнеров, возможность завлечь о себе бюджет и потерях молодых модельеров. Уже 18-го по счёту Неделю моды пройдёт с 19 по 21 апреля в Grand Ballroom отеля «Казахстан». Коллекции осень/зима 2016-2017 авторы представят теме высоких технологий. Об этом рассказывает портал индустрии моды K&N Сайт Досыбаев. «В этом году Неделю моды проведёт под эгидой Fashion Digital Week, весь видеоряд, вся информация с подиума будут немедленно выкладываться на официальный сайт K&N, также будет доступен канал YouTube и в программе Перископ, которая будет моментально выкладывать все фрагменты коллекции, и о наших дизайнерах узнают во всем мире, потому что Перископ набирает большие обороты. Сейчас все очень развивается, и мы хотим, чтобы информация о наших дизайнерах доходила до потребителей как здесь, в Казахстане, так и за его пределами», – рассказала Сайт Досыбаев. Важным новшеством проекта станет разделение коллекций на дизайнера Fashion Week. Всего за три дня K&N свои коллекции представят 24 дизайнера. Ожидается участие модельеров из Украины, России, Грузии и Узбекистана. Право открыть Казахскую неделю моды поручили в этом году Динамисе Давыдовой с маркой LaRiYa, а на финальном показе дизайнер Хафия Хан пообещал шокировать зрителей и рассказала, как непростο готовиться к такому мероприятию, как K&N. «На сегодняшний день в Казахстане очень мало котинг, что, естественно, хорошо, с одной стороны – непрофессионалы или неподрумяные коллекции не выходят и не выживают. Это очень большая тема сегодня, потому что дизайнеры становятся все больше и больше, все думают, что мы купаемся в роскоши и деньгах. На самом деле это адская, зверская работа, и работа на износ. И хорошо, с одной стороны, что кризис. Это добро и дисциплина ходят с рынком», – отметила Хафия Хан. (Соб.инф.)

АЛИБАВА ИНВЕСТИРОВАЛА В ИНТЕРНЕТ-РЕТЕЙЛЕР

Alibaba инвестирует в Lazada Group \$1 млрд. Более половины средств уже потрачены на выкуп контрольного пакета акций. Представители немецкой компании Rocket Internet поделились мнением о продажах контрольного пакета акций в онлайн-ритейле Lazada китайскому интернет-холдингу Alibaba Group. Согласно официальной информации, теперь Rocket Internet владеет Lazada. Alibaba принадлежит 21,5% акций Lazada Group, 9,1% из них он приобрел у Rocket Internet (\$137 млн), 3,8% – у Kinnevik (\$57 млн) и 8,6% – у британской сети супермаркетов Tesco (\$29 млн). В ближайшее будущее на развитие компании будет потрачено \$500 млн, после чего сумма инвестиций Alibaba в Lazada (с учетом выкупа акций у существующих владельцев) составит \$1 млрд. Lazada, которую в 2012 году создала Rocket Internet, ведет операции в Индонезии, Малайзии, Филиппинах, Сингапуре, Таиланде и Вьетнаме. «Покупка доли в Lazada дает Alibaba доступ к платформе, имеющей крупную и растущую базу потребителей в странах Юго-Восточной Азии», – заявил представитель Alibaba Майкл Званс. (Vistanews.ru)

ТРИ ДУМАН ПРОДАН ЗА 3,5 МЛРД ТЕНГЕ

В ходе электронных торгов за 3 млрд 403 млн 500 тенге был продан столичный раскрученный центр «Думан». Стартовая цена составляла 3 млрд 403 млн тенге, 144 тенге. Об этом сообщает представитель центра деловых и торговых центров «Думан» в своем блоге. Для участия в электронных торгах было подано две заявки. Продавцом развлекательного центра «Думан» является Управление коммунального имущества и городского хозяйства, владеет операцией за подписанием договоров – неизвестно. По условиям тендера, покупатель должен сохранить профиль деятельности объекта: развлекательные услуги для детей и взрослых, развлечения на срок не менее десяти лет. (Соб.инф.)

ЗАВОД ПЛАНШЕТНИКОВ БУДЕТ ПЕРЕПРОФИЛИРОВАН

На бывшем заводе TOO «Sasry Electronics» в Актуе, где ранее планировалось производить планшеты, ноутбуки, компьютеры, телевизоры, мониторы, планируется наладить выпуск шкафов управления и инверторов. «На сегодня мы уже подписываем договор с новым инвестором, который заходит к нам. То здание, которое было, будет перепрофилировано. Совместная казахстанско-финская компания планирует реализовать свой проект и будет выпускать продукцию, соответствующую специальной экономической зоне», – отметил Ибрагим Тагашев, председатель правления АО НК «СПК «Каспий». Он добавил, что производство завода планируется поставяать в Астану, где производят солнечные панели. «Таким образом, государство вернет средства, вложенные в завод, за счет его продажи новому инвестору», – подчеркнул Ибрагим Тагашев. По его словам, инвестор – TOO «ЮкоТЕК». Как известно, завод по сборке планшетных компьютеров, ноутбуков и мониторов Sasry Electronics под казахстанским брендом «Акуя» был введен в эксплуатацию в конце 2011 года на территории свободной экономической зоны (СЭЗ) «Морпорт Актау». Ежегодно компания планировала производить около 60 тыс. планшетных компьютеров, более 40 тыс. телевизоров и 43,5 тыс. мониторов. В реализации проекта было вложено 800 млн тенге. Однако производство так и не началось. (Интерфакс-Казахстан)



Правила выживания бизнеса ремесленников

Гаухар Ануарбек

Во все времена у разных народностей одной из главных ценностей были знания. Неважно, рецепт ли это базового бургинного пирога или тайны изготовления керамики, которые передаются из поколения в поколение. В Казахстане, где ремесло – значит уметь зарабатывать, пользоваться уважением и авторитетом в округе и далеко за ее пределами. Так было во все времена, но, увы, не сейчас. Современные казахстанские ремесленники, которые, по сути, являются носителями бесценной информации, получившей силу от предков, дизайнеры, даже создатели Rocket Internet, не всегда понимают, как передать знания в Казахстане, признает у этого рынка есть все предпосылки для надежды на светлое будущее. И забережлив она совсем недавно – всего пару лет назад, когда творцы пререкрасно – художники, дизайнеры, даже композиторы – все чаще стали возвращаться к историческим, национальным мотивам. Так, стали создаваться новые песни с этническими оттенком, пишутся картины, отражающие искусство войколовников в бытовых и заграничных подиумах на fashion-показах демонстрируются роскошные модели с национальной атрибутикой. Все это, конечно же, медленно, но верно пробуждает интерес к народным умелым. «Сейчас, в век глобализации, идет смена культур. Чем дальше этот процесс углубляется, тем больше мир нуждается в идентичности каждой культуры, каждой нации, каждой народности. А чем можно выразить самобытность любого народа? Здесь, конечно, нужны не только музыка, живопись, но и ремесла. Вообще, я считаю, что ремесленники – это послы мира, послы своего народа. Мы ездим на различные международные выставки и представляем культуру нашего народа. Потому что раз-таки сейчас, когда в мире избыток научных ноу-хау, должен быть интерес к изделиям ручной работы, к натуральным, экологически чистым изделиям», – считает Айгуль Жансерикова.

Художник-керамист Марат Сарсебаев практикует более 20 лет. Тогда, в далекие

90-е, ремесленник начал принимать участие в ярмарках, «ездить для обмена опытом в соседние страны. Вместе с ним его коллега – войлочника, изготовителя кукол, изделий из дерева, ювелирных украшений. Опыт перенимался, совершенствовался, продукция покупателю предлагалась все более интересная и качественная, вот только спрос оставлял желать лучшего. Только что отошедшие от советского прошлого казахстанцы не горюшили менять штампованные вещи на тонкие изделия ручной работы. «Сейчас народ стал привыкать. У нас уже сложилось так, что преимущественно российские отдают фабричную продукцию. Сейчас мы народ воспитываем, но дело ведь не только в спросе. Например, керамика – это очень сложное ремесло. Поэтому наши специалисты, выучившись, уходят в другие специальности. В основном керамические изделия завозятся из Узбекистана и Кыргызстана. У нас пока таких возможностей нет – не позволяют отсутствие ресурсов, дороговизна технологий», – объясняет Марат Сарсебаев.

Тенденция, когда каждый второй турист считает своим долгом увезти из Казахстана войлочные саложики или камку, покупать изделия только определенных видов ремесел. На «ура» уходит продукция из войлока, кожи, товары с ручной вышивкой, продукция из дерева. «Если мы уступаем по другим ремеслам, то в «волокно» мы на первом месте. Мы сможем передать и сохранить мастерство, технику изготовления ювелирных украшений. Нельзя забывать еще и ткачество. Каждая семья, каждая женщина издревле умела ткать ковры, все придание неслучайно, поэтому приходится переучивать казахстанским ремесленникам, можно продолжать еще долго, говорить участника рынка. Проще определить модель развития и придерживаться ее абсолютно во всех аспектах. Айгуль Жансерикова, к примеру, предлагает переучить узбекских ремесленников, а если говорить о керамике – это послы мира, послы своего народа. Мы ездим на различные международные выставки и представляем культуру нашего народа. Потому что раз-таки сейчас, когда в мире избыток научных ноу-хау, должен быть интерес к изделиям ручной работы, к натуральным, экологически чистым изделиям», – считает Айгуль Жансерикова.



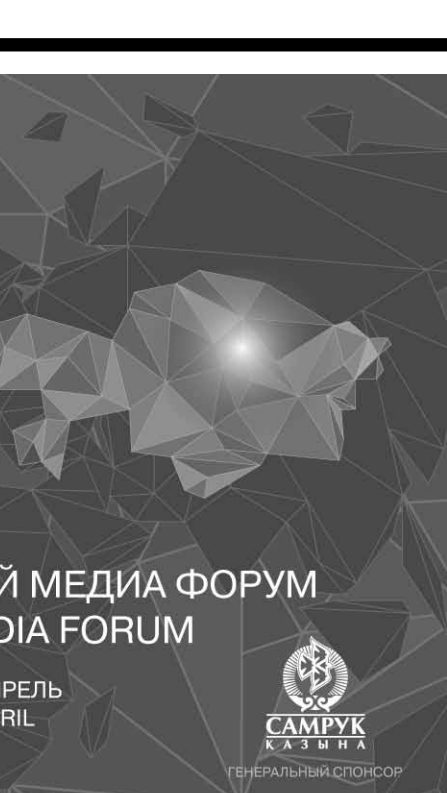
«Мне, производителю войлочных изделий, хочется работать от зари до зари, начиная с момента стрижки овец. А это нужно правильно стричь, взять шерсть с определенных частей, потом это правильно отсепарировать, постирать, высушить от сорняков, прочесать и только потом готовить продукцию. И на производство одного маленького изделия уходит очень много времени. Клиент не может ждать. Поэтому мы идём готовое сырье», – рассказала директору компании Айгуль Жансерикова. Перечень преград, которые приходится преодолевать казахстанским ремесленникам, можно продолжать еще долго, говорить участника рынка. Проще определить модель развития и придерживаться ее абсолютно во всех аспектах. Айгуль Жансерикова, к примеру, предлагает переучить узбекских ремесленников, а если говорить о керамике – это послы мира, послы своего народа. Мы ездим на различные международные выставки и представляем культуру нашего народа. Потому что раз-таки сейчас, когда в мире избыток научных ноу-хау, должен быть интерес к изделиям ручной работы, к натуральным, экологически чистым изделиям», – считает Айгуль Жансерикова.

«Я совсем недавно была в Узбекистане с своих коллег по одному проекту и в очередной раз была в восторге от того, какие же условия государство создало для ремесленников. Во-первых, это целый центр «народный умельце», теперь мастер должен решить еще и ряд других проблем. Не ожидая такого, они сдаются и отказываются



свою плату за аренду и все сидят в этом городе и плачут. Это прерасно! Это мечта для казахстанского ремесленника! Во-вторых, целая улица, как наш Арбат, вдоль которой опять-таки государство построило здания или предоставило земли, чтобы построить ремесленникам помещения под бутки. Я белой завистью по завидовала, существовала бы такой Арбат у нас! – делится эмоциями Айгуль Жансерикова. Еще один немаловажный момент – налоговые послабления. Не каждый ремесленник отважится открыть собственное дело, создать ТОО или ИП, понимая, каковы обязательства это может повлечь с его стороны. При действующем налоговом полишах, имеющихся административных барьерах практически невозможно развиваться, содержать штат сотрудников и закупать сырье и чаще всего за границей. Такие вынужденные меры не могут не сказаться в конечном итоге на стоимости продукции. «Ремесленники сейчас боятся даже ИП открывать. Они в основном приостанавливают свою деятельность, не справляются, потому что налоги очень высокие. Для того чтобы в таких условиях ручной труд оправдал себя, вообще героизм нужен. Все работает самостоятельно, в одиночку», – объясняет представитель Айгуль Жансерикова. Позитивным моментом в истории развития рынка ремесленников в последнее время становится возможность диалога с местными исполнительными органами. Планируя то или иное мероприятие, власти зачастую четко осознают и понимают необходимость поддержки данного бизнес-сегмента, а Алматы в первую очередь. «Вместе с местными органами мы должны показывать, какие-то мастер-классы, создавать образ самобытной страны. Во время Наурызга, к примеру, нас просто раздражат. Ни один ремесленник не сидит без работы. Обидно, когда мы нужны только в суть вопроса, теорно, все хотят только играть. Почему ऐसा популярна геймификация бизнес-процессов? Потому что в этом есть потребность поколения. Но увлечение игрой не дает человеку понять

Ликбез по поколениям
Границы поколений несколько разнятся в разных странах и у разных исследователей



Для поколения Millennium важен результат, для поколения X – сам процесс

Роман Райфельд

Один из последних трендов в области маркетинга и HR – решение проблем через понимание того, к какому поколению принадлежит работник или работодатель, клиент или продавец. Информация об этом в мире уже имеет высокую цену, в Казахстане же интерес к этой теме только начинает расти. Поколенческий подход помогает разобраться, как наилучшим образом использовать плюсы и минусы представителей нового поколения людей на работе, а бренды получают дополнительный ресурс для продвижения товара.

Айнура Абсеметова, специалист по развитию, в ее рабочем портфолио тренинги по заказу USAID, фонда Soros Kazan, ООН и ПРООН. Занимается оценкой социальных проектов, готовит аналитические отчеты, разрабатывает программы развития, готовит рекомендации.

– Казахстанский бизнес долго будет хромать на международном рынке, если наш менеджмент не прекратит игнорировать особенности поколений и придет во внимание тот факт, что с людьми разных поколений нужно и работать по-разному. Я больше фасилитирую процесс, который ведет к росту эффективности организации. Помогая понимать, что люди разных поколений разные. Рассказываю, как можно с ними эффективно работать. Лидер по изучению поколений сегодня, беспорочно, Джейсон Дорси. Согласно его исследованиям, люди поколения Millennium лучше ориентируются в поиске нужной информации, несмотря на ее объем. Предыдущие поколения жили, чтобы работать, получать зарплату, а миллениалы работают, чтобы получить удовольствие. Это важно, чтобы были деньги на реализацию своих потребностей. Их мир гораздо шире, чем им говорили в детстве. Представители Millennium могут руководить сразу несколькими процессами и проектами. Им комфортно в «многооконом» режиме, но ресурсов своих они не разбрасывают.

Миллениалы участвовали в прогрессе, который для I-й(и)-поколения уже не прогресс: айфон – для них такая же обязанность, реальность, как дождь и снег. Они родились, когда все это уже было. Если I-поколение для миллениалов дико и непонятно, то для «бэби бумеров» это вообще бирюльево-какие-то. I-поколение появилось до бутки. Я белой завистью по завидовала, существовала бы такой Арбат у нас! – делится эмоциями Айгуль Жансерикова.

Еще один немаловажный момент – налоговые послабления. Не каждый ремесленник отважится открыть собственное дело, создать ТОО или ИП, понимая, каковы обязательства это может повлечь с его стороны. При действующем налоговом полишах, имеющихся административных барьерах практически невозможно развиваться, содержать штат сотрудников и закупать сырье и чаще всего за границей. Такие вынужденные меры не могут не сказаться в конечном итоге на стоимости продукции. «Ремесленники сейчас боятся даже ИП открывать. Они в основном приостанавливают свою деятельность, не справляются, потому что налоги очень высокие. Для того чтобы в таких условиях ручной труд оправдал себя, вообще героизм нужен. Все работает самостоятельно, в одиночку», – объясняет представитель Айгуль Жансерикова. Позитивным моментом в истории развития рынка ремесленников в последнее время становится возможность диалога с местными исполнительными органами. Планируя то или иное мероприятие, власти зачастую четко осознают и понимают необходимость поддержки данного бизнес-сегмента, а Алматы в первую очередь. «Вместе с местными органами мы должны показывать, какие-то мастер-классы, создавать образ самобытной страны. Во время Наурызга, к примеру, нас просто раздражат. Ни один ремесленник не сидит без работы. Обидно, когда мы нужны только в суть вопроса, теорно, все хотят только играть. Почему ऐसा популярна геймификация бизнес-процессов? Потому что в этом есть потребность поколения. Но увлечение игрой не дает человеку понять

– И насколько страдают коммуникационные навыки I-дтей? – Я услышала как-то от руководителя дошкольного центра реалку по этому поводу. Если раньше все прежние методы воспитания детей давали результат (все эти песенки и стишки, хлопания и топания), то сейчас с детьми они просто не работают. Нуду дискуссии: надо ли быть в коллокви, что с ними делать, как найти новые методы работы? Психологи предлагают даже объявить войну гаджетам. Но если мы действительно зависим от гаджетов, то эти дети – они просто «озерья», пользуются ими, и все. Как бизнес-тренер я ощущаю изменение в взрослой аудитории. Если раньше традиционные тренин-подходы работали, сейчас – нет. Никто не хочет долго выслушивать в суть вопроса, теорно, все хотят только играть. Почему ऐसा популярна геймификация бизнес-процессов? Потому что в этом есть потребность поколения. Но увлечение игрой не дает человеку понять

– Какие еще черты отличают представителей Millennium от представителей Millennium? Для миллениала важен результат, для поколения X – сам процесс. И миллениал быстрее выигрывает в такой среде, где процесс важнее результата. Для него это стагнация, болото. Таким же дискомфортом является миллениал для окружающих людей из другого поколения. Не факт,



Айнура Абсеметова: «В процессе жизни качества, по которым человека можно отнести к тому или иному поколению, меняются. Поколения характеризуются не годом рождения, а этими качествами. Я встречала гармоничных счастливых людей во всех поколениях. Неважно, каким путем ты идешь к своему счастью, к какому поколению принадлежишь. Если ты испытываешь внутреннюю гармонию от того, что ежедневно делаешь, ты счастлив».

контекст, и после тренинга он не в состоянии приложить полученный опыт к другой ситуации, отличной от той, что они разбирали на занятиях.

– В чем вы видите выход? – Я считаю, что выход лишь в том, чтобы научиться относиться к достижениям прогресса как к инструментам, а не как к ритуалам. То же и с социальными сетями. Многие не могут даже толком объяснить, почему они в них «живут». Вещи технического мира не панацея, они могут быть инструментом общения и саморазвития.

– Какие еще черты отличают представителей Millennium от представителей Millennium? Для миллениала важен результат, для поколения X – сам процесс. И миллениал быстрее выигрывает в такой среде, где процесс важнее результата. Для него это стагнация, болото. Таким же дискомфортом является миллениал для окружающих людей из другого поколения. Не факт,

– Но плюсы, ведь, есть и у них? – Безусловно. Во-первых, нельзя не отметить их адаптивность к миру новых технологий. К примеру, «икси», скринит, пушты и зра потраченного времени. Именно поэтому многие из представителей поколения часто находят решение во фрилансе.

Салтанат Абылгаева, генеральный директор агентства Optimum Recruitment & Executive Search. Представители поколения Millennium (Y) уже вовсю трудятся в компаниях. Через 3-5 лет персонал средней компании будет состоять из них уже на 85%. А нанIMATELI – в основном поколение X – чаще раздражены реагируют на Y. Просто потому, что те сильно от них отличаются: хотят всего и сразу, не считают, что нужно кропотливо работать и тратить годы на построение карьеры. Поколение Millennium уверяют в необоснованных амбициях и завышенных ожиданиях. В основной своей массе это поколение инфантильно, не готово брать на себя ответственность, что раздражает предпринимателей. Даже если потом ни эта масса, ни ее отпрыск не приложат усилий к достижению цели, сын все равно будет считать, что достоин большего. Такая вот психология. Все это, конечно, отражается на отношении представителей поколения Millennium к работе. Их, в частности, отличает неприятие критики в свой адрес, сиоинимутная готовность бросить все и уйти в любой момент, не доведя до конца.

– Какова реакция компаний нашей страны на этот поколенческий подход? – Компании в Казахстане принимают во внимание поколенческий фактор, пытаются адаптироваться и представляют Millennium. И хотя мы все еще позади более развитых стран, старания наших компаний заметны уже сегодня: разрабатываются мотивационные программы, в бизнес-процессах внедряется геймификация. Компании, не имеющие ресурсов на такое, внедряют эти программы обфайн, и это тоже неплохо работает.

– Отличаются ли чем-то казахстанские «итгеки» от своих ровесников в развитых странах? – Если, так сказать, взять «среднюю температуру по больнице», то представители Millennium в любой стране смотивированы на статусные вещи. Но миллениум-казахстанцы гораздо более привержены ценностям и традициям своих родителей. Если западные люди и девушки все чаще демонстрируют пренебрежение к материальным ценностям, то казахстанские «итгеки» к ним гораздо более лояльны. Они демонстрируют стремление к высоким ценностям, многие по старинке мечтают о собственных квартирах. Хотя есть и исключения.

– Какими еще чертами отличаются представители Millennium от представителей Millennium? Для миллениала важен результат, для поколения X – сам процесс. И миллениал быстрее выигрывает в такой среде, где процесс важнее результата. Для него это стагнация, болото. Таким же дискомфортом является миллениал для окружающих людей из другого поколения. Не факт,

– Какими еще чертами отличаются представители Millennium от представителей Millennium? Для миллениала важен результат, для поколения X – сам процесс. И миллениал быстрее выигрывает в такой среде, где процесс важнее результата. Для него это стагнация, болото. Таким же дискомфортом является миллениал для окружающих людей из другого поколения. Не факт,

– Какими еще чертами отличаются представители Millennium от представителей Millennium? Для миллениала важен результат, для поколения X – сам процесс. И миллениал быстрее выигрывает в такой среде, где процесс важнее результата. Для него это стагнация, болото. Таким же дискомфортом является миллениал для окружающих людей из другого поколения. Не факт,

– Какими еще чертами отличаются представители Millennium от представителей Millennium? Для миллениала важен результат, для поколения X – сам процесс. И миллениал быстрее выигрывает в такой среде, где процесс важнее результата. Для него это стагнация, болото. Таким же дискомфортом является миллениал для окружающих людей из другого поколения. Не факт,

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

БИЗНЕСМЕННЫПРОСЯТ СУБСИДИРОВАТЬ ЗАРПЛАТЫ ШВЕЙ

Отрасль легкой промышленности Казахстана нуждается в государственной программе по субсидированию заработных плат швей. Владелец швейного цеха по пошиву нижнего белья Linsky Игорь Ильинский убежден, что только таким образом можно решить вопрос острого дефицита профессиональных кадров в отечественном легпроме и стимулировать интерес у абитуриентов к таким профессиям как конструктор одежды, закройщик, швея, мастер-дизайнер и так далее. «У меня нетрудно найти кадры. Все они наши казахстанские специалисты. Компания маленькая, и я пока решаю этот вопрос так – я сам умею шить и всех своих девочек обучаю, им, наверное, повезло. Но при этом я понимаю, что у меня есть перспектива роста и в дальнейшем я обязательно столкнусь с проблемой кадров», – рассказал Игорь Ильинский. Решать проблему и восполнять нехватку специалистов в данной отрасли можно только с помощью государства. У участников рынка на сегодняшний день для этого нет ни сил, ни средств. Особенно низкие. Именно низкие заработные платы работников предпринимательской промышленности и не позволяют привлекать больше людей и воспитывать в них профессионалов. Отсюда Игорь Ильинский делает вывод – должны быть созданы максимально привлекательные условия в первую очередь по оплате весомого и тяжелого труда участника рынка. Если данный вопрос останется на ответственности производителей, Игорь Ильинский не исключает, что стоимость продукции местных швей и текстиля вырастет в разы, а рынок вынужден конкурировать с импортном, который на сегодняшний день завозится в Казахстан гигантскими объемами, и вовсе не может идти речь. (Соб.инф.)

НА EGOV ПОТРАЧЕНО 46 МЛРД ТЕНГЕ

На функционирование портала электронного правительства направлено 46 млрд тенге. Об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге. Что касается экономического эффекта, то об этом в ходе брифинга в Сурбае центральных коммуникаций при Президенте РК сообщил вице-министр по инвестициям и развитию РК Саен Сарсенов. «Что касается потраченных на электронное правительство средств – реально мы все просчитываем. Если смотреть начиная с 2006 года, то на данную систему потрачено порядка, если считать чисто электронное правительство, 46 млрд тенге.

ПАРТНЕР ПРОЕКТА

MOTOR.KZ

WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

В РОССИИ LADA XRAY
СТАЛА ДЕФИЦИТОМ,
А VESTA ВЫБИВАЕТСЯ
В ЛИДЕРЫ

Дилеры «АвтоВАЗа» столкнулись с дефицитом LADA XRAY – запасы автомобилей не позволяют удовлетворить спрос. «АвтоВАЗ» работает по заказам дилерской сети на два месяца вперед, но все равно не успевает за спросом. Поэтому завод будет наращивать объемы производства. Уже сейчас сборка «Икс-Рэя» выросла в два раза: с 50 автомобилей в сутки в январе до 100 машин в конце марта. LADA XRAY начала продаваться с 14 февраля 2016 года. По итогам на конец марта было реализовано 2,5 тыс. кроссоверов. А вот другая новинка – Lada Vesta, уверенно входит в число лидеров российского рынка. И по количеству продаж наступает на пятки вазовскому бестселлеру – Lada Granta. В марте было продано 4595 «Вест», что немного меньше, чем «Грант», которые нашли 5187 покупателей. Дилеры «АвтоВАЗа» уверены, что уже в апреле Vesta сможет обогнать Granta по продажам. А вот на наших дорогах, пока, не видать ни той, ни другой модели. Есть информация, что из-за ажиотажного спроса на новинки в России заводу просто нечего поставлять на рынок. Ситуацию может исправить запуск производства новых моделей на заводе «Азия Авто» в Усть-Каменогорске в конце этого года.

КАБРИОЛЕТ ИЗ GLC
COUPE – ПОЧЕМУ БЫ
НЕТ?

Шеф-инженер Mercedes совсем не против его постройки, поскольку это может оказаться довольно веселой затеей. В интервью британскому Autosog Михаэль Кельтц – человек, ответственный за разработку GLC, CLS- и E-Классов, отметил, что он является поклонником Range Rover Evoque Convertible и считает, что Mercedes вполне бы мог выпустить аналогичную модель на базе новейшего GLC Coupe. «Это было бы весело, а для инженера создание такой машины и вовсе несерьезный вызов», – сообщил Кельтц. Однако он тут же оговорился, что для запуска кабриолет-кроссовера в серию пришлось бы потесниться на производстве основным моделям GL-линейки, на что верхнее руководство концерна Daimler в ближайшее время вряд ли пойдет. Тем не менее, судя по словам немецкого специалиста, вероятность появления подобной модели у компании остается весьма высокой, что дает возможность пофантазировать на тему ее возможного облика.

ИМПОРТО-
ЗАМЕЩЕНИЕ
ПО-БЕЛОРУССКИ

После посещения выставки новых образцов техники, производимой в Беларуси, президент Лукашенко запретил местным чиновникам покупать иномарки для служебного пользования. Как сказал глава государства, пора отказываться от немецких машин, а пересаживаться на местные. Ведь иномарки дороже более чем в два раза. А покупать иномарки разрешил лишь тем, кто является ближайшим по рангу подчиненным. К ним относятся премьер, вице-премьер и руководители ведомств. Разумеется, себе такую привилегию президент также сохранил. Такое решение Лукашенко принял после знакомства с представителем на выставке Geely GC9 представительского класса, производство которого СЗАО «БелДжи» планирует начать в III квартале 2016 года. У этой компании в 2011 году было заключено соглашение на совместную с китайской корпорацией Zhejiang Geely Holding Group сборку автомобилей Geely на заводе «Автогидроусилитель» в городе Борисов Минской области. «Вы сказали, что машина хорошая, значит, пусть чиновники покупают», – сказал Лукашенко.

CHEVROLET CORVETTE
AEROWAGON

В ателье Callaway Cars подготовили тюнинг-пакет, превращающий классическое купе в элегантный трехдверный универсал. Ранее в Сети уже проскальзывали предварительные изображения экзотической модификации спорткара, а теперь вниманию общественности был официально представлен его окончательный внешний вид. В «азровэгон», или же «шуттинг брейк», как именуют аналогичные переделки в Старом Свете, можно превратить любую версию из выпускающихся ныне Corvette. Равно как стандартный Stingray с 6,2-литровой атмосферной «восьмеркой» (460 л.с.), так и «горячий» Z06, с его компрессорным V6 мощностью 650 л.с. Интерьер донора при этом фактически не затрагивается, за исключением увеличившегося полезного объема в задней части салона. Для тех клиентов, которые бы хотели получить еще что-то помимо измененного типа кузова, в Callaway Cars предлагают слегка форсировать мотор, до 627 и 757 л.с. соответственно. Прием заявок на Corvette AeroWagon уже идет, а работы над предоставленными заказчиками машинами начнутся ориентировочно с четвертого квартала 2016 года.

Tesla Model S
незначительно обновилась

Андрей Макаров

Компания Tesla официально представила обновленный электромобиль Model S. Это первый рестайлинг в истории модели, выпускающейся с 2012 года, хотя технические модернизации автомобиля проводились и прежде. На дан-

ный момент авто является самым дорогим седаном в линейке выпускаемых автомобилей компании.

Автомобиль получил ряд косметических изменений, но вся техническая начинка осталась прежней. Модель получила новую переднюю часть в стиле Model 3 и Model X. Электромотор оснастили видо-

измененной решеткой радиатора, другой светодиодной оптикой и продвинутой системой очистки воздуха, поступающего в салон.

Что касается салона, то он стал более роскошный с отделкой деревом и алькантарой. Водителю доступны дополнительные отсеки для хранения мелочей,

подогрев сидений, система бесключевого доступа, обновленная мультимедийная система с 17-тидюймовым дисплеем, камерой заднего вида и навигацией. Также новинка получила салонный HEPA-фильтр, который приблизительно в десять раз больше стандартных автомобильных аналогов. Он задерживает до 99,97% всех бактерий, аллергенов и различных загрязняющих веществ, которые могут проникнуть в салон. Кроме того, в списке опций появились кресла с вентиляцией, как на Model X.

Техническая часть электрокара осталась без изменений. Базовая версия под названием Model S 70D по-прежнему оснащается электромотором мощностью 328 лошадиных сил. Также клиентам Tesla доступна модификация 90D с двумя электродвигателями, которые в сумме выдают 417 лошадиных сил. Топовое исполнение называется S P90D. Model S получила два электромотора мощностью 510 л.с., установленных сзади и спереди. До 100 км/ч такой автомобиль разгоняется за 2,8 секунды.

Помимо этого инженеры изменили стандарт зарядного устройства, который теперь имеет проводимость 48 ампер, вместо 40 используемых ранее. Это позволило сократить время зарядки аккумулятора. Вот только сами батареи остались такими же, как и в прошлых вариантах.

По сообщению пресс-службы компании, производство рестайлинговой Model S начнется в ближайшее время. Цены на модель в США с задним приводом будут начинаться от \$71 500.

Новый стиль Toyota Passo

Андрей Макаров

Накануне японский автопроизводитель Toyota представил на домашнем рынке обновленный Passo третьего поколения. Модель была разработана дочерней компанией Toyota – Daihatsu – в городе Икеда. Компактный автомобиль доступен в двух версиях – X и Moda. Напомним, что модель выпускается с 2004 года.

Passo X получил большую решетку радиатора, обрамленную более угловатыми фарами. Бампер дополнен круглыми противотуманными фарами. А вот Passo Moda отличается скругленными фарами, иной формой решетки радиатора и противотуманных фар. В профиль же версии ничем не отличаются друг от друга. Новый Passo получил тонированные задние стекла. Задние фонари сместились вниз, проходя по линиям двери багажника.

Габаритные данные автомобиля варьируются от 3 650 мм (X-версия) до 3 660 мм (Moda). Ширина составляет 1665 мм,



высота – 1525 мм. Колесная база равна 2490 мм. Автопроизводитель утверждает, что Passo получил улучшенный кузов, его вес был снижен, а жесткость повышена. Кроме того, были обновлены настройки подвески, чтобы обеспечить стабильный и комфортный ход автомобиля. Радиус поворота составляет, по оценкам компании, 9,2 м.

Отделка салона была обновлена, теперь центральная консоль укорочена, для большего пространства. Пассажиры на заднем сидении получают на 75 мм больше пространства для ног. Новинками стали также цифровой блок управления системой кондиционирования, кнопка запуска двигателя и монохромный TFT-дисплей бортового компьютера.

Для Passo предусмотрели 16 комплектаций, а вариантов окраски кузова и вовсе 19, есть даже двухцветные.

Силовая установка автомобилей представлена 1,0-литровым двигателем на 3 цилиндра мощностью 69 л.с. Расход топлива на 100 км пути составит у переднеприводного варианта 3,5 л, а у полноприводного – 4,1 л. Такие показатели свидетельствуют об экономичности силового агрегата. Единственной коробкой передач является вариатор.

Система безопасности Smart Assist II включает систему экстренного торможения с пятью функциями: предупреждение лобовых столкновений, систему предупреждения столкновений, контроль ложного старта, предупреждение о выезде за пределы полосы движения, а также систему помощи в пробках, которая предупреждает о том, что впереди стоящий автомобиль начал движение вперед.

Стоимость Toyota Passo начинается от 1 150 200 японских иен для базовой версии X до 1 830 600 иен за самую «навороченную» версию Moda G Package.

КАПИТАЛ
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМСвидетельство
о постановке
на учет
N 12031-Г

выдано Комитетом информации и архивов,
Министерства связи и информации Республики
Казахстан от 03.10.2011 г. Собственник и издатель
газеты: ТОО «Издательский дом Капитал»
Газета является членом организации «Project
Syndicate».

Мира Халина, генеральный директор,
mira@kapital.kzВиктория Говорова, главный редактор,
govorkova@kapital.kzОльга Фоминских, советник главного редактора
по финансовой аналитикеЕвгения Рассохина, проект-менеджер,
zhelya@kazmg.kzАйжан Касымалиева, проект-менеджер,
aizhan@kazmg.kz

Отдел дистрибуции – 333-45-45

Жанель Бейсенбаева,
руководитель отдела распространения,Адина Байкинова, редактор «Компани и рынки»,
Алишер Абдуллин, редактор «Спорт»,Журналисты: Олег Ни, Елена Тумашова
Спецкор в Астане: Айнагуль ЕлюбаеваЛитературный редактор: Елена Ким
Корректор: Владимир Плошай

Верстка: Рустем Еспаев

Бильд-редактор: Вячеслав Батурин

Мнение авторов публикаций не обязательно
отражает мнение редакции.

Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66

Адрес редакции: Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Ключкова),
офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31Подписной индекс 65009 в каталогах
АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс»,
ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Капресс»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.kzПодписано в печать 13.04.2016 г. Заказ N 2438.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК
«Дэуір», г. Алматы, ул. Кадаякова, 17, тел.: 273-12-04