



Какие инструменты на рынке жилья наиболее выгодны?



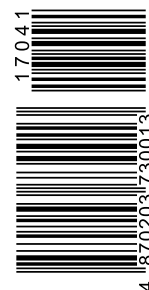
Возникли ли у банков второго уровня проблемы с ликвидностью?



Ерлан Смайлов, ОЮЛ «Казахстанская Ассоциация ФинТех»

КАПИТАЛ

№41
(597)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 30 НОЯБРЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Депозиторы сохраняли спокойствие в октябре

страница 2

Услуги eGov для регистрации по месту жительства

страница 12

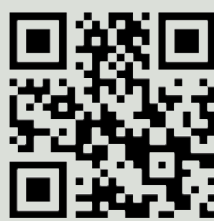
Акции каких IT-компаний подарить на Новый год?

страница 6

Услуги портала eGov в сфере автомобильного транспорта

страница 13

Мы в сети



kapital.kz

Низкая цена на нефть не гарантирует реформы

Судьбоносный выбор экономической модели будет делом трех ближайших лет



Николай Дрозд

Модерировавший дискуссию «Прогноз на 2018 год, главные тренды», организованную группой компаний «Верный Капитал» и интернет-журналом «Уласть», глава научно-исследовательского фонда «Талап» Рахим Ошакбаев подверг сомнению один из ключевых постулатов последнего времени. Он гласит, что сложная внешняя макроэкономическая среда и низкие цены на нефть будут способно существенно облегчить принятие реформистских решений в экономике.

Ожидания и действительность

Рахим Ошакбаев вспомнил, что присутствовал при беседе двух людей, принимающих очень важные решения, которые были убеждены, что снижение цен на нефть даже до уровня ниже \$80 за баррель будет способно кардинально поменять казахстанскую экономическую политику. Этого, однако, не произошло, что иллюстрирует несовершенство человеческих представлений о том, как происходят изменения в экономике. Например, глава научно-исследовательского фонда «Талап» был убежден, что снижение цен на нефть, безусловно, приведет к снижению государственных расходов и бюджетной консолидации. Но этого не происходит. Также он вспомнил о делавшихся больше года назад прогнозах центра «Талап». Согласно одному из них, казавшихся в тот момент совсем неочевидным, для решения проблем банковского сектора должны были потребоваться вливания из Нацфонда,

который мог при таком развитии событий быть потрачен буквально за несколько лет, что означало бы исчезновение подушки безопасности.

Сейчас модератор отмечает, что эти прогнозы складывались исходя из среднегодовой цены на нефть в \$35, в то время как в реальности она составляет \$55.

И даже снижение цен на нефть, которое не может быть больше, чем до \$40-45 за баррель, оставляет достаточный запас прочности для того, чтобы нынешняя экономическая модель продолжала существовать.

Приглашенный к участию в обсуждении в качестве оракула от аналитики известный экономист Жарас Ахметов считает все же, что какая-то очень благополучная макроэкономическая ситуация в ближайшие годы может повлиять на то, что выбрана будет стагнационная модель, а более тяжелые условия в течение года или двух все-таки могут способствовать тому, что осуществится правильный набор решений.

При этом, по оценкам Жараса Ахметова, экономический рост в 2018 году будет меньше, чем в нынешнем, а ключевые решения, касающиеся модели, должны быть приняты в 2019-2020 годах.

Эксперт не захотел позиционировать себя ни оптимистом, ни пессимистом относительно того, каким может быть этот выбор. С одной стороны, есть ряд благоприятных знаков, с другой – у всех есть опыт, связанный с окружающей действительностью. Преобладающим настроением в итоге становится микс позитивных и негативных ожиданий.

Есть ли предпосылки для казахстанского экономического чуда?

Сама развилка выглядит действительно судьбоносной и, по словам спикера, сопоставимой с теми событиями, которые проходили в СССР на рубеже 60-70 годов, когда принимаемые решения привели к стагнации экономики, или в Поднебесной в 1976-77-х годах, когда зарождалось китайское экономическое чудо.

Факторами, предопределяющими успешное развитие, Жарас Ахметов называет развитие местного самоуправления, ставку не на крупные холдинги, а на небольших независимых производителей в агросекторе. При этом государство, похоже, перестает испытывать фобии, связанные с банкротством агрохолдингов, а план их спасения признан, судя по всему, неэффективным.

Еще одним стратегическим фактором является реальная поддержка МСБ, которая должна состоять в создании условий, при которых он бы мог развиваться самостоятельно.

Среди упомянутых Жарасом Ахметовым структурных барьеров, мешающих развитию казахстанской экономики, – слабость горизонтальных связей, приводящая, например, к тому, что значительные объемы производимого сырого молока практически не попадают на перерабатывающие предприятия, предпочитающие импортировать порошковое молоко.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

50 млрд тенге

по максимальным оценкам недополучает бюджет Казахстана из-за «серых» производителей алкоголя

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

Ирина Чублукова, директор по продвижению специализированных препаратов и доступу на рынок компании SANTO

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«Аэропорты по всему миру собирают неавиационные доходы, превышающие 40% от общего оборота, некоторые из них в своем развитии движутся к модели «аэрополиса». В Казахстане и в Астане, в особенности, нам предстоит пройти долгий путь, но маршрут определен».

– Паоло Ричиотти, председатель правления АО «Международный аэропорт Астана»

Подробнее [Стр.9]

Акцент

10

самых популярных туристических маршрутов в Костанайской области

Подробнее [Стр.15]

В САМОМ СЕРДЦЕ ЕВРАЗИИ

MYSEAT ВЫБОР ВАШЕГО МЕСТА НА БОРТУ

Воспользуйтесь услугой MYSEAT и зарезервируйте лучшие места с дополнительным пространством для ног и удобным расположением у выхода, начиная от 3000 тенге.

air astana

airastana.com

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ПРЕЗИДЕНТЫ
КАЗАХСТАНА
И УЗБЕКИСТАНА
ОБСУДИЛИ
ПЕРСПЕКТИВЫ
СОТРУДНИЧЕСТВА

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев провел телефонный разговор с президентом Республики Узбекистан Шавкатом Мирзиёевым. В ходе беседы главы государств обсудили состояние и перспективы двустороннего сотрудничества. Стороны констатировали последовательную реализацию договоренностей, достигнутых в ходе взаимных визитов в Астану и Ташкент. В частности, были отмечены высокие темпы роста товарооборота и активизация бизнес-контактов двух стран. Нурсултан Назарбаев и Шавкат Мирзиёев договорились продолжить поступательное казахстано-узбекское взаимодействие в различных направлениях. Кроме того, лидеры обменялись мнениями по актуальным вопросам региональной и международной повестки дня. (Пресс-служба Акорды)

КАДРОВЫЕ
ПЕРЕСТАНОВКИ
И НАЗНАЧЕНИЯ

АЛИЯ НАЗАРБАЕВА

возглавила президиум Ассоциации автономных организаций Казахстана

АЛМАТ

ИМАНГОЖИН

назначен руководителем Департамента государственных доходов по Карагандинской области

АСКАР НАМЕТОВ

назначен ректором Западно-Казахстанского аграрно-технического университета имени Жангира хана

БАКЫТЖАН АБДРАИМ

прекратил полномочия депутата Мажлиса Парламента РК и избран председателем Федерации профсоюзов РК

БАКЫТЖАН ИДРИСОВ

назначен уполномоченным по этике аппарата акима Кызылординской области

БИРЖАН НУРЫМБЕТОВ

избран первым заместителем председателя Федерации профсоюзов РК

БОЛАТ АҚЧУЛАКОВ

назначен вице-министром энергетики РК

ГАЛЫМЖАН НИЯЗОВ

назначен акимом Актау

ЕРМУХАМЕТ

ЕРТЫСБАЕВ

освобожден от должности Чрезвычайного и Полномочного Посла Республики Казахстан в Грузии и назначен Чрезвычайным и Полномочным Послом Республики Казахстан в Республике Беларусь, Постоянным Представителем при Уставных органах СНГ по совместительству

КАЙРАТ АБИШЕВ

назначен руководителем департамента по делам обороны Карагандинской области

КУАТ БОРАШЕВ

назначен председателем Комитета по развитию языков и общественно-политической работы Министерства культуры и спорта РК

НУРБЕК ОРШУБЕКОВ

назначен председателем Комитета по охране прав детей Министерства образования и науки РК

СЕРИКБОЛ МУСИНОВ

назначен руководителем управления здравоохранения Алматы

ШОЛПАН КАДЫРОВА

назначена руководителем управления образования ЭКО

Возникли ли у банков проблемы с ликвидностью?

Объем депозитов БВУ в Нацбанке пережил снижение в конце прошлой недели



Николай Дрозд

В конце прошлой и начале этой недели происходили интересные и незначительные изменения в структуре депозитной позиции, публикованной на ежедневной основе Нацбанком.

24 ноября объем изымаемой регулятором с финансовых рынков тенговой лик-

видности сократился с 1 трлн 898,8 млрд тенге накануне до 1 трлн 690,69 млрд тенге.

Внимание на себя обратило не только значительное сокращение объемов изъятия за один день, но и то, что происходило с салдо операционного доступа.

В этой графе данных, связанных с открытой валютной позицией, учитываются как

краткосрочные депозиты банков в Нацбанке, так и объем вмешательства регулятора на рынке однодневного обратного репо, где Нацбанк должен предоставлять ликвидность на определенном ценовом уровне по запросу банков.

Если 23 ноября объем изъятий в рамках операций постоянного доступа превышала предоставление ликвидности на 309,45

Статистика Нацбанка не говорит о нервозности депозиторов

Ситуация с депозитами юрлиц в будущем может меняться радикальнее, чем за последние 11 месяцев

Николай Дрозд

Ужесточение порция статистики от Нацбанка относительно ключевых показателей банковского сектора в разрезе отдельных игроков ожидается с дополнительным интересом, поскольку все смотрит на реакцию рынка на потери в связи с отзывом лицензий и спасением тех банков, которые нельзя не спасти. Октябрьские данные в целом не дают оснований говорить о какой-либо высокой турбулентности или нервозности на рынке, даже учитывая ситуацию с корпоративными депозитами БВУ. Прогнозирования оттока в октябре не наблюдалось – депозиты в банке сократились с 369 млрд тенге до 351 млрд тенге, вероятно, вследствие того, что у депозиторов уже просто не было возможности в тот момент активно изымать свои средства.

Общий размер депозитов юридических лиц в банках сократился за месяц на 200 млрд тенге (с 9,952 трлн до 8,892 трлн тенге). Среднемесячный курс тенге на депозитов с 8,218 трлн до 8,097 трлн тенге, вероятно, следствие не каких-либо серьезных октябрьских оттоков, а укрепления тенге по отношению к доллару.

Среднемесячный курс тенге на первый биржевой день месяца – 2 октября – составлял 341,27 тенге за доллар. 1 ноября – 335,02 тенге, что означало пропорциональное обесценение валютных вкладов в тенге по отношению к доллару.

Месяцем ранее также другой вид статистики Нацбанка, посвященный депозитам в секторе в целом, показывал резкий рост более чем на триллион тенге в основном за счет увеличения тенговых депозитов не-банковских юридических лиц.

Аналитики «Халык Финанс» в своем обзоре банковской системы по итогам

сентября предположили, что увеличение депозитов на 90 млрд тенге за месяц произошло «за счет средств юридическо-го лица в Национальном банке». По оценкам аналитиков, в результате появления денег этого юрлица удалось достичь даже определенной позитивной динамики в дедолларизации общей депозитной базы.

Это влияние, однако, было исчерпано уже по итогам октября, общая сумма депозитов сократилась с 18,692 трлн тенге до 18,047 трлн тенге. Депозиты в тенге сокращались быстрее, чем депозиты в валюте, и уровень вкладов в национальной валюте снизился за месяц с 51,25% до 50,55%.

Если оценивать динамику корпоративных депозитов не за месяц, а за более длительный период – с 1 декабря 2016 года (момента наложения санкций регулятором на Kasinets и Delta Bank) ощущение сокращения депозитной позиции и уход корпоративных депозиторов в качество или, по крайней мере, в крупные банки выглядит все более отчетливой, хотя и медленно реализующейся тенденцией.

«Апельсины надо сравнить с апельсинами» На недавней пресс-конференции председателя правления Казкоммерцбанка Ульф Вокруга возвращал как раз против сравнения нынешнего уровня ликвидности банка с существовавшим на 1 декабря 2016 года, считая, что «яблоки надо сравнивать с яблоками, а апельсины – с апельсинами».

Декабрь прошлого года и начало этого были очень плохими временем для банка, из-за тревожных настроений на рынке, связанных с отзывом лицензий Казинетсбанка и вследствие снятия средств в банках одним из крупнейших квазигосударственных клиентов.

После введения стабилизационного кредита Нацбанком и достижения принципов

миллиарда тенге, то в прошлую пятницу уже предоставление ликвидности превышало изъятие на 25,4 млрд тенге.

Статистика Нацбанка показывает не столько увеличение спроса на рынок обратного репо, сколько сокращение в течение трех дней объемов депозитов банков в Нацбанке.

Индекс однодневного и недельного репо демонстрировали небольшой рост, индикатор TONIA вырос на 10,2% с недельного уровня в 9,25%, недельный TWINA в моменте достигал 11%.

Спрос на ликвидность на рынке обратного репо мог быть сгенерирован возникновением проблем с ликвидностью у каких-то банков в результате изъятия средств кем-то из крупных корпоративных депозиторов, напуганных потерями кредиторов в результате реструктуризации в Банк РВК.

На прошлой неделе возможность возникновения таких проблем обсуждалась на рынке. В понедельник на этой неделе ситуация с открытой валютной позицией и салдо операций постоянного доступа изменилась минимально, объем изъятия ликвидности составил 1 трлн 670 млрд тенге, при этом превышение вливания на рынке обратного репо над депозитами банков в Нацбанке было в размере 18,48 млрд тенге.

Ситуация в значительной степени была нормализована во вторник, когда объем валютной открытой позиции вырос до минус 1 трлн 740 млрд тенге, а салдо по операциям постоянного доступа вновь показало превышение объемов изъятия ликвидности над предоставлением на 93 млрд тенге.

Главной особенностью ситуации является сохранение ликвидности, работаем в рамках Гражданского кодекса. Это не проблема финтеха или закона, это такая данность. Скорость разработок и внедрения массовых новых технологий высока, порождает «уход от бумаги» в интернет. Как можно работать дистанционно, недоумевали они, заемщик должен расписаться на бумаге. Мы тогда говорили: весь мир идет в онлайн, мы тоже должны быть онлайн. Не прошло и двух лет, и все идет в будущее наступило. И банки теперь хотят перейти в сектор онлайн-кредитования.

Другое дело, что им в этом секторе труднее, их рынок серьезно зарегулирован, а финтех более свободный и мобильный в данном смысле.

/// МНЕНИЕ

Почему компании сектора финтех в Казахстане выбрали политику самоограничения?

Георгий Ковалев

Н а рынке розничного кредитования компании сектора финтех занимают около 10% от общего объема. Если онлайн-кредиты пришлось всего 0,7% всех кредитов, выданных в розницу, если быть точными. Однако именно этот сегмент растет впечатляющими темпами.

Если два года назад через интернет были оформлены 67 тыс. контрактов на 2,5 млрд тенге, в 2016 году – 239 тыс. на 8,9 млрд тенге, то за 9 месяцев текущего года – 543 тыс. контрактов на займы в 22 млрд тенге (данные Первого кредитного бюро).

Какие технологические и юридические проблемы испытывают компании – пионеры самого технологического финансового сектора? Об этом Георгий Ковалев, исполнительный директор ЮОЛ «Казахстанская Ассоциация ФинТех» Еран Смайлос.

– Еран, просто ли быть первопроходцем на рынке финтех Казахстана?

– Еще несколько лет назад я чувствовал себя Джорджио Бруно перед судом инквизиции, когда на дискуссиях признавал финансовым «уход от бумаги» в интернет. Как можно работать дистанционно, недоумевали они, заемщик должен расписаться на бумаге. Мы тогда говорили: весь мир идет в онлайн, мы тоже должны быть онлайн. Не прошло и двух лет, и все идет в будущее наступило. И банки теперь хотят перейти в сектор онлайн-кредитования. Другое дело, что им в этом секторе труднее, их рынок серьезно зарегулирован, а финтех более свободный и мобильный в данном смысле.

– Ваш сектор никак не регулируется государством?

– Специального органа, который контролировал бы нашу работу, нет. Мы не являемся полноценными финансовыми организациями с точки зрения регулирования и лицензирования, работаем в рамках Гражданского кодекса. Это не проблема финтеха или закона, это такая данность. Скорость разработок и внедрения массовых новых технологий высока, порождает «уход от бумаги» в интернет. Как можно работать дистанционно, недоумевали они, заемщик должен расписаться на бумаге. Мы тогда говорили: весь мир идет в онлайн, мы тоже должны быть онлайн. Не прошло и двух лет, и все идет в будущее наступило. И банки теперь хотят перейти в сектор онлайн-кредитования. Другое дело, что им в этом секторе труднее, их рынок серьезно зарегулирован, а финтех более свободный и мобильный в данном смысле.

– Я вижу в этом заявлении много политики. Это ваша личная позиция или вы ретранслируете настроен всех членов организации? Кто составляет «Казахстанскую Ассоциацию ФинТех»?

– Это консолидированная точка зрения. Ничего бы не получилось, если бы у нас у всех не было общего стремления. Для

государства и бизнеса регулирование упрощено, логичное с минимальными требованиями, адекватное рискам и масштабам рынка. Ключевыми для нас, как и для всего финансового, являются дистанционные методы взаимодействия с потребителем, уход от бумаги и внедрение понятия дневной ставки по нашему кредитному продукту. И, конечно, саморегулирование в рамках ассоциации по вопросам защиты потребителей, конкуренции, методологии и прочее.

– Недавно было создано Казахстанская ассоциация блокчейна и криптовалюта. Криптовалюта – это тоже часть сектора финтех. Цели двух ассоциаций совпадают?

– Мы пока не работаем вместе, но открыты для сотрудничества со всеми профессиональными и конструктивными участниками финансового сектора. Ну а с финтехом мы сам сам бог велел дружить и сотрудничать.

– Вы хотите сами себя зарегулировать, то в время как другие сектора экономики мечтают о послаблении, если не о дерегулировании, – я вас правильно понял?

– Всегда есть риск у бизнеса чрезмерно подобить к рынку и быстро получить много прибыли. Мы не ограничены законом, но чувствуем внутреннюю ответственность. Мы понимаем: если начнем разгребать рынок, будет плохо для потребителей, потому что можно создать прецеденты и потребить будет негативные настроен к рынку. Зачем человека в долги загонять? Обращение клиента



– это краткосрочная стратегия, которая портит рынок. Тогда государство жестко вмешивается, иные игроки финансового сектора жестко реагируют. Мы формируем долгосрочную стратегию, наши продукты и сервисы воспеиваются и имеют больше шансов на будущее. Поэтому мы себя и ограничиваем, чтобы не портить рынок на будущее, чтобы не было жестких регуляторных мер в отношении нас. Мы хотим долгосрочно работать, это хороший сервис, со всех точек зрения, он отвечает интересам населения, инвесторов, технологического развития страны.

– Я вижу в этом заявлении много политики. Это ваша личная позиция или вы ретранслируете настроен всех членов организации? Кто составляет «Казахстанскую Ассоциацию ФинТех»?

– Это консолидированная точка зрения. Ничего бы не получилось, если бы у нас у всех не было общего стремления. Для

государства и бизнеса регулирование упрощено, логичное с минимальными требованиями, адекватное рискам и масштабам рынка. Ключевыми для нас, как и для всего финансового, являются дистанционные методы взаимодействия с потребителем, уход от бумаги и внедрение понятия дневной ставки по нашему кредитному продукту. И, конечно, саморегулирование в рамках ассоциации по вопросам защиты потребителей, конкуренции, методологии и прочее.

– Недавно было создано Казахстанская ассоциация блокчейна и криптовалюта. Криптовалюта – это тоже часть сектора финтех. Цели двух ассоциаций совпадают?

– Мы пока не работаем вместе, но открыты для сотрудничества со всеми профессиональными и конструктивными участниками финансового сектора. Ну а с финтехом мы сам сам бог велел дружить и сотрудничать.

– Вы хотите сами себя зарегулировать, то в время как другие сектора экономики мечтают о послаблении, если не о дерегулировании, – я вас правильно понял?

– Всегда есть риск у бизнеса чрезмерно подобить к рынку и быстро получить много прибыли. Мы не ограничены законом, но чувствуем внутреннюю ответственность. Мы понимаем: если начнем разгребать рынок, будет плохо для потребителей, потому что можно создать прецеденты и потребить будет негативные настроен к рынку. Зачем человека в долги загонять? Обращение клиента

– это краткосрочная стратегия, которая портит рынок. Тогда государство жестко вмешивается, иные игроки финансового сектора жестко реагируют. Мы формируем долгосрочную стратегию, наши продукты и сервисы воспеиваются и имеют больше шансов на будущее. Поэтому мы себя и ограничиваем, чтобы не портить рынок на будущее, чтобы не было жестких регуляторных мер в отношении нас. Мы хотим долгосрочно работать, это хороший сервис, со всех точек зрения, он отвечает интересам населения, инвесторов, технологического развития страны.

– Я вижу в этом заявлении много политики. Это ваша личная позиция или вы ретранслируете настроен всех членов организации? Кто составляет «Казахстанскую Ассоциацию ФинТех»?

– Это консолидированная точка зрения. Ничего бы не получилось, если бы у нас у всех не было общего стремления. Для

государства и бизнеса регулирование упрощено, логичное с минимальными требованиями, адекватное рискам и масштабам рынка. Ключевыми для нас, как и для всего финансового, являются дистанционные методы взаимодействия с потребителем, уход от бумаги и внедрение понятия дневной ставки по нашему кредитному продукту. И, конечно, саморегулирование в рамках ассоциации по вопросам защиты потребителей, конкуренции, методологии и прочее.

– Недавно было создано Казахстанская ассоциация блокчейна и криптовалюта. Криптовалюта – это тоже часть сектора финтех. Цели двух ассоциаций совпадают?

– Мы пока не работаем вместе, но открыты для сотрудничества со всеми профессиональными и конструктивными участниками финансового сектора. Ну а с финтехом мы сам сам бог велел дружить и сотрудничать.

– Вы хотите сами себя зарегулировать, то в время как другие сектора экономики мечтают о послаблении, если не о дерегулировании, – я вас правильно понял?

– Всегда есть риск у бизнеса чрезмерно подобить к рынку и быстро получить много прибыли. Мы не ограничены законом, но чувствуем внутреннюю ответственность. Мы понимаем: если начнем разгребать рынок, будет плохо для потребителей, потому что можно создать прецеденты и потребить будет негативные настроен к рынку. Зачем человека в долги загонять? Обращение клиента

Уверенствование технологии расширит аудиторно заемщиков?

– Фундаментальная причина роста этого рынка не в том, что появились спонсоры и красивые сайты, а в том, что есть спрос на финансовый продукт. Оценить влияние социальной точки зрения, чтобы была в стране финансовая инклюзия, доступность финансовых средств. Деньги – это тот же продукт, как чай или хлеб, и это продукт первой необходимости. Почему наше место в финансовой экосистеме? В условиях падения доходов, сокращения экономики и роста цен люди должны сохранять возможность доступа к финансовым средствам, социальные связи сильнее меняются, люди меньше занимают друг друга, даже в гости меньше приглашают. Много молодых людей среди заемщиков, им еще труднее. У нас в компаниях пик кредитования приходится на 25-е число, когда деньги уже кончились, зарплата еще нет, а потребности человека нигде не возмещаются, мы подсаживаем возможности выходы.

Заказ о коллекторской деятельности нас не касается напрямую, однако мы сознательно применили собственные правила, которые один в один повторяют рамки защищают потребителю. Все это в рамках саморегулирования.

– Вас критикуют за ежедневную кредитную ставку. Если ее перевести в годовую эффективность, то она превышает 25% с учетом процентов. Откуда такой аппетит?

– Да, действительно, дневная ставка до 2,5% в день. Но это такая бизнес-модель, финансовая модель продукта. Сейчас средняя сумма кредита – 37 000 тенге, средний срок кредита – 23 дня по рынку. Надо понимать, что стоимость этих 37 тысяч в организации кредита, привлечение денег, работа с клиентом, генерация заявок, детектинг 500 тыс., как в банке, или когда на телевизор надо 300 тыс., или миллион, или два. Соответственно, в структуре затрат скориинг так же стоит, кредитный рейтинг так же стоит, генерация заявок из интернета: маркетинг, реклама – все это стоит таких же денег, как для банков. Здесь еще стоимость фондирования этих денег, они часто бывают привлеченные. Отсюда и стоимость этого продукта. Когда нам говорят: наша годовая ставка больше 700%, мы реагируем, что это ведь займы до зарплат. В жизни бывает необходимо перекрывать немалый дефицит, и это такой кредит, вывезаемый максимум на 30 дней. То есть мы не выдаем на год, поэтому и годовую ставку применяем к нам некорректно.

Конечно, бывает всякое. Люди жалуются и пытаются судиться. У нас высокий процент неграмотности и с финансовой, и с правовой точки зрения. Распространены патерналистские настроения, люди не хотят меняться, но их должны подтолкнуть государство. Недавно была любопытная история, когда недобросовестные заемщики подали судебный иск против мошенницы, которая за деньги обещала им кредит. В Гражданском кодексе 154 статья, которая гласит, что обмен электронными сообщениями, электронными документами, даже и в мессенджерах, которые однозначно позволяют определить кредит за взятый кредит?

– В разных компаниях по-разному. По рынку просрочка – от 5% до 15%. Порядка 1% от всех заемщиков можно назвать неструктурированными. Пролетает от нас, не отвечает на звонки, меняют контакты. Один такой случай закончился для клиента судебным приговором. Взят кредит, не заплатил отдалить, написал заявление в полицию о мошенничестве. Было доказано, что деньги поставили на его карточку, и он сам их взял. Он получил условный срок за ложное обвинение. Таких немного, но они есть, как и везде. Но в целом степень возврата высокая.

Надо учесть еще и особенность нашей работы. Например, такой показатель, как дефолт первого платежа, мы не можем считать классическим, как в банковской системе. Жизненный цикл нашего продукта – 30 дней. Платеж один, он не растянут во времени, как банковский. Взят одну сумму – должен вернуть разово. Первый платеж можно считать началом просрочки, так как у нас 71,2%. Поэтому возвратность у нас хорошая.

Важно использовать правильные отношения с потребителем, что в рамках ассоциации мы и делаем, разрабатываем свои стандарты защиты потребителя. Мы сознательно ограничиваем бизнес компаний, чтобы в отношении потребителя не было химических практик. Допустим, мы обязательными сделали ограничение по количеству звонков клиенту. Пролет в этом деле – вопрос ближайшего будущего, когда этот барьер снимется, решение этих вопросов будет драйвером развития финтех.

– Как выглядит процесс займа денег технологический?

– На решение о выдаче кредита тратятся минуты, за это время клиент анализируется по множеству параметров. Анализируются кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству, с которого сделан звонок, по каким сайтам ходит, по номеру телефона, по работе, которую он указал, – все делается в секунды. Потребитель получает нужную сумму не выходя из дома, получает сервис, продукт абсолютно легально, в легальном поле зрения, приватизирован кредитная история, скоринг, все доступные базы, поведение в социальных сетях, его предпочтения. Человек анализируется по устройству,

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН
50 000 КВ. М
СОЦИАЛЬНОГО
ЖИЛЬЯ СДАНО
ПО ЛИНИИ ЖСССБК

За 10 месяцев 2017 года в Костанайской области в эксплуатацию сдано 15 жилых домов на 930 квартир. Объекты построены в рамках государственной программы «Нурлы жер». Все они реализуются среди вкладчиков АО «Жилстройсбербанк Казахстана» (дочерняя организация холдинга «Байтерек»). По направлению «Строительство кредитостроительных жилищных комплексов» в рамках госпрограммы введены в эксплуатацию 9 многоэтажных жилых домов на 528 квартир, из них 7 объектов сданы в Костане и 2 дома – в селе Заречное, Костанайского района. Стоимость 1 кв. м. – от 140 000 тенге. По направлению «Строительство кредитного жилья АО «Байтерек development» запланировано возведение 11 объектов на 780 квартир. В данное время в эксплуатацию введены 6 многоквартирных жилых домов на 402 квартиры. Оставшиеся 5 домов будут сданы в декабре 2017 года. Там будет реализовано 378 квартир. Стоимость 1 кв. м. – от 148 000 до 153 000 тенге. «В следующем году для вкладчиков «Жилстройсбербанка» в рамках госпрограммы будет сдано еще больше доступного жилья. В регионе запланировано строительство более 1000 квартир общей площадью 70 000 квадратных метров. Уже сейчас, открыв счет и внося накопления, вкладчик может приобрести жилье по доступным ценам. Порог первоначального взноса – 30%, ставка кредитования – 5% годовых», – рассказывает директор Костанайской области филиала «Жилстройсбербанк Казахстана» Даурен Саудабаев. Он напоминает, что эффективно собирать деньги на свои квадратные метры клиентам ЖСССБК помогает государственная программа «Нурлы жер». В рамках госпрограммы в размере 20% в этом году максимальная сумма госпомощи составляет 90 760 тенге. Ее получают те вкладчики банка, кто до 31 декабря 2017 года соберет на своем депозите не менее 450 000 тенге. Сейчас на свое жилье в Жилстройсбербанке открыт 43 000 жителей Костанайской области. Общая сумма их сбережений – 19 млрд тенге. Это на 30% больше, чем в 2016 году. Всего по итогам 10 месяцев 2017 года в регионе открыты счета ЖСССБК 11 500 человек, это почти в полтора раза больше, чем за 10 месяцев 2016 года. Ежедневно в филиале открываются более 80 новых депозитов. Средняя сумма, на которую вкладчики ЖСССБК открывают депозиты, составляет 3,8 млн тенге.

ВКЛАДЧИКИ ЖСССБК
ПОЛУЧИЛИ КВАРТИРЫ
В ЭКИБАСТУЗЕ

Новый пятиэтажный дом рассчитан на 80 квартир. Это первый объект, который построен в рамках жилищной государственной программы. Прежде в промышленном Экибастузе социальное жилье не строили. Новоселы, которые сегодня получили ключи от квартир, – это сотрудники правоохранительных органов, врачи, учителя, работники предприятий. Жилье для них было реализовано по цене 90 000 тенге за 1 кв. м. В среднем однокомнатная квартира размером обходится в 4 млн тенге. Чтобы выкупить ее, достаточно иметь на счете «Жилстройсбербанка» (дочерняя организация холдинга «Байтерек») первоначальный взнос в размере 30%. На недостающую сумму ЖСССБК выдает заем под льготные 5% годовых. Такую сумму получают жители в рамках программы «Нурлы жер». Ключи от квартир вкладчикам банка вручили аким Павлодарской области Булат Бакауов и директор областного филиала банка Талгат Билялов. «Изначально стоимость одного квадратного метра составляла 115 тысяч тенге. Но для наших вкладчиков – жителей Экибастуза – со средней зарплатой в 80 000 тенге это было накладно. Мы обратились в акимат области с просьбой решить жилищную проблему. Глава региона с пониманием отнесся к этому вопросу, и в итоге наши клиенты смогли приобрести квартиры по более низкой стоимости и сейчас готовы отметить новоселье», – отметил Талгат Билялов. В среднем ежемесячный платеж по кредиту ЖСССБК за однокомнатную квартиру составит 28 000 тенге. Сейчас в Экибастузе с населением 150 000 человек на свое жилье в «Жилстройсбербанке» хотят каждый 15-й житель города. В следующем году в рамках госпрограммы для них будет построено еще 3 дома.

В КАЗАХСТАНЕ ВВОДЯТ
ЭЛЕКТРОННУЮ
ДОМОВУЮ КНИГУ

Министерство внутренних дел Казахстана принимает системные меры по улучшению качества государственных услуг населению, заявил заместитель главы ведомства Ерлан Турғұмбаев. В частности, он рассказал об упрощении процедуры регистрации граждан по месту жительства. Заместитель министра сообщил, что на основе интеграции информационных систем министерств информации и коммуникации, юстиции, МВД создается электронная домовая книга. Это должно улучшить мониторинг миграции населения по каждому населенному пункту, даст доступ собственнику жилья к сведениям о лицах, зарегистрированных по его адресу, сказал Ерлан Турғұмбаев. В целом, по его информации, за 10 месяцев текущего года гражданами было оказано более 19 млн 742 тыс. услуг. Основную часть этих услуг составили выдача адресных справок, регистрация автотранспорта, документирование населения и регистрация граждан по постоянному и временному месту жительства. Два упрощения и ускорения процессов государственных услуг министерство внутренних дел активно внедряет их автоматизацию через портал электронного правительства. В частности, с июля 2017 года временную регистрацию стало возможным оформить без посещения ЦОНа – в режиме онлайн через портал «электронного правительства».

Какие инструменты на рынке жилья наиболее выгодны в Казахстане?

Карымгаш Темирболтаов

Ипотека или аренда? Для тех, кто не обладает собственным жильем, наиболее выгодным вариантом всегда сегодня рынок предлагает несколько вариантов решения квартирного вопроса – ипотека, льготное кредитование по госпрограмме, система жилищных строительных сбережений, аренда. Что выгоднее?

Суммы сопоставимы, но вопрос собственности открыт
Отвечая на вопрос о том, что предпочтительнее, аренда или ипотека, Евгений Вечков, директор риелторской компании «Этажи» в Алматы, говорит, что аренда выгодна в том случае, когда у человека нет первоначального взноса. Ипотека будет выгодна, если у заемщика есть первоначальный взнос, постоянный доход и хорошая кредитная история. Ипотека – отличная перспектива получить собственное жилье, либо улучшить свои жилищные условия.

Для понимания, какой из этих двух вариантов выгоднее, эксперт приводит расчеты по ежемесячным платежам для аренды и ипотеки. В качестве примера он берет двухкомнатную квартиру с обычным ремонтом в спальном районе Алматы стоимостью 12 млн тенге. Ежемесячная аренда такой квартиры составит 100 000 тенге, включая коммунальные платежи по 108 000 тенге, из расчета, что кредит взят на 20 лет (если у заемщика есть официальный доход, в банке ему одобрит 8 400 000 тенге, при этом нужен первоначальный взнос в размере 30%, то есть 3 600 000 тенге).

«Суммы получаются сопоставимыми. Бесспорный плюс ипотеки – ежемесячный расход направляется на погашение кредита, и в итоге квартира перейдет в вашу собственность», – комментирует спикер. Часто, продолжает собеседник, у клиента нет первоначального взноса на покупку жилья. Одним из решений, по его словам, станет открытие депозита в банке. Вариантов накопления, представленных на рынке, два. Первый: открыть вклад в банке второго уровня, при этом получать премию по сравнению со ставкой ЕВБ. Второй: открыть депозит в ЖСССБК и получать депозитную ставку 2% плюс государственную премию (в этом году максимальный размер – около 91 тыс. тенге). «Ставка не очень высокая, но зато есть возможность получить ипотеку под низкий процент (от 3,5%)», – обозначает преимущество Евгений Вечков.

Аргументы в пользу сбережений
В «Жилстройсбербанке» ответ на тот же вопрос о выгоде аренды и ипотеки приводят такой расчет.

Для сравнительного анализа была взята квартира стоимостью 10 млн тенге. Примерно в такую сумму оценивается жилье в спальном районе Алматы (в микрорайонах Тастак, Орбита, Аксай, Айнабулак). Аренда в месяц в среднем составляет 60-70 тысяч тенге. Если же откладывать по 58 000 тенге на счет ЖСССБК, то примерно через 7 лет можно накопить 50% от стоимости квартиры, или 5 894 911 тенге. Это с учетом премии государства и вознаграждения банка. Недостающую сумму в размере 4 105 089 банк выдает в кредит под 4% годовых на 10 лет. Ежемесячный платеж составит 41 500 тенге. «Это практически два раза дешевле, чем арендная плата за жилье. За аналогичное время проживания арендодателю придется выплатить 12,2 млн тенге. При этом жилье так и не станет своим», – комментируют в «Жилстройсбербанке».

Отметим, что ЖСССБК не выдает ипотеку в чистом виде. Банк реализует систему жилищных строительных сбережений. То есть прежде, чем взять кредит на жилье, вкладчик самостоятельно делает накопления, исходя из своих финансовых возможностей.

«Он планомерно ежемесячно откладывает определенную сумму на счет, тем самым учится быт и берет на себя ответственность за будущую ипотеку. Затем, накопив по условиям системы ЖСС 50% от стоимости жилья, он имеет право получить жилищный заем под 5% годовых. Переплата по кредиту, выданным ЖСССБК, минимальная. По этому займам от ЖСССБК выгоднее и классической ипотеки, и аренды», – отмечают в «Жилстройсбербанке».

«Люди научились считать деньги и копить»

Сегодня на рынке ипотеки в Казахстане лидирует Жилстройсбербанк: на него приходится 75% всех ипотечных кредитов, выданных в 2017 году. В общей сложности на покупку жилья казахстанцы получили в ЕВБ 222 млрд тенге, 168 млрд из которых выданы «Жилстройсбербанком». Всего с начала года с помощью ЖСССБК улучшили жилищные условия 33 219 человек. В 2016 году по итогам 10 месяцев эта цифра была равна 18 900.

«Это говорит о том, что инструменты классической ипотеки малодоступны и не пользуются спросом. При этом люди научились считать и копить. Сейчас средняя сумма, на которую вкладчики ЖСССБК открывают счета – 5 млн тенге, тогда как в прошлом году она равнялась 3,8 млн тенге. Данный тоже говорит о том, что у казахстанцев появился платежеспособный спрос на жилье», – комментируют в ЖСССБК.

ЖСССБК разработал новый онлайн-сервис для покупки жилья
Банк постоянно работает над тем, чтобы упростить и ускорить свои продукты и услуги. Например, «Жилстройсбербанк» в апреле 2017 года отменил комиссию за открытие депозитов, в августе запустил единую тарифную программу «Баспан», которая дала вкладчикам возможность самостоятельно решать, сколько лет им копить и под какой процент получать жилищный заем. В сентябре банк запустил новую тарифную программу «Баспан», которая дала вкладчикам возможность самостоятельно решать, сколько лет им копить и под какой процент получать жилищный заем. В сентябре банк запустил единую тарифную программу «Баспан», которая дала вкладчикам возможность самостоятельно решать, сколько лет им копить и под какой процент получать жилищный заем. В сентябре банк запустил единую тарифную программу «Баспан», которая дала вкладчикам возможность самостоятельно решать, сколько лет им копить и под какой процент получать жилищный заем. В сентябре банк запустил единую тарифную программу «Баспан», которая дала вкладчикам возможность самостоятельно решать, сколько лет им копить и под какой процент получать жилищный заем.



покупателей квартир, распределено 1 400 квартир. В среднем портал посещают 3,5 тыс. клиентов в день.

Тон в трендах задает государство

«Банки второго уровня предлагают ипотеку в среднем под 15% годовых, в месяц банк выдает до 100 залоговых займов. На рынке Алматы предложений по продаже жилья много. Но не каждую квартиру можно будет купить в ипотеку. Например, при оформлении ипотеки есть ограничение по площади дома, материалу стен, перепланировкам (их нужно узаконить)», – продолжает Евгений Вечков.

На его взгляд, основные тенденции в ипотечном кредитовании – это программы от государства. Одна из таких программ – «Нурлы жер». Ее основные требования: приобретаемая недвижимость должна предлагаться на первичном рынке, в доме, введенном в эксплуатацию, нужен первоначальный взнос от 30%, максимальная сумма займа – 20 млн тенге в Астане и Алматы, в остальных городах – 15 млн тенге.

Вторая программа, которую называют «серым» продуктом, – «Нурлы жер». Ее основные требования: приобретаемая недвижимость должна предлагаться на первичном рынке, в доме, введенном в эксплуатацию, нужен первоначальный взнос от 30%, максимальная сумма займа – 20 млн тенге в Астане и Алматы, в остальных городах – 15 млн тенге.

«Еще можно отметить тот факт, который касается просроченных платежей по ипотеке. Если клиент выходит на просрочку, банк предлагает собеседнику «Самрук Казына» – «Рефинансирование ипотечных займов». Все клиенты, которые оформляли кредит с 2004 по 2009 год – тогда, когда был наибольший объем просрочек (82%), могут рефинансировать свой займ под 3% годовых.

«Итак, можно отметить тот факт, который касается просроченных платежей по ипотеке. Если клиент выходит на просрочку, банк предлагает собеседнику «Самрук Казына» – «Рефинансирование ипотечных займов». Все клиенты, которые оформляли кредит с 2004 по 2009 год – тогда, когда был наибольший объем просрочек (82%), могут рефинансировать свой займ под 3% годовых.

Расплатиться быстрее, не переплачивая

Сегодня по программе «Нурлы жер» активно работают четыре финансовых института – Банк ЦентрКредит, АТФБанк, СберБанк и Банк ВТБ, они предлагают льготную ипотеку. Напомним, что по условиям программы государство и вознаграждение банка. Недостающую сумму в размере 4 105 089 банк выдает в кредит под 4% годовых на 10 лет. Ежемесячный платеж составит 41 500 тенге. «Это практически два раза дешевле, чем арендная плата за жилье. За аналогичное время проживания арендодателю придется выплатить 12,2 млн тенге. При этом жилье так и не станет своим», – комментируют в «Жилстройсбербанке».

«Есть и другие программы – например, «Жилстройсбербанк» предлагает клиентам определенные требования выдает ипотеку от 3,5% до 5% годовых. При этом можно вносить полное и частичное досрочное погашение – это позволяет вам расплатиться с ипотекой быстрее, вы не будете переплачивать лишние деньги. Заплатите только за фактическое время пользования кредитом», – обрисовывает ситуацию Евгений Вечков.

«Мы прогнозируем рост ипотечного кредитования и снижение процентных ставок. Предпочли к такой тенденции заметны и со стороны государства», – заключает представитель риелторской компании «Этажи».

Жилье по доступным ценам

В качестве тенденции на рынке в «Жилстройсбербанке» отмечают стремление застройщиков сотрудничать с банком: они готовы предоставить значительную скидку в стоимости взамен на гарантированный выкуп большого объема. Эта тенденция вытекает из того, что покупатели готовы приобретать недвижимость за умеренную стоимость, цены определяются сейчас именно потребительским спросом, а не курсом валюты. Застройщики, которые не могут реализовать построенные жилые объекты в течение длительного времени, стремятся сотрудничать с ЖСССБК, поскольку он обладает большой базой вкладчиков, готовых приобрести недвижимость.

С застройщиками банк сотрудничает как в рамках рядовых соглашений, так и в рамках собственной программы «Свой дом». Сейчас по этому направлению ЖСССБК предлагает квартиры в 50 объектах, которые расположены практически во всех регионах страны. Преимущество участия в программе «Свой дом» – низкий процент по кредиту, цена ниже рыночной, не требуются двулетняя строительство в Астане и Алматы, допускается наличие жилья, предполагается возможность покупки квартиры через долевое участие.

«Для участия в программе заявителем должен иметь на счете в банке не менее 500 000 тенге. Если вкладчика банка устраивает стоимость квадратного метра, расположенная в том же месте, то можно проследовать за него, подав заявление на участие в пуле по объекту. Это позволит выбрать только востребованное жилье. Ну и, конечно, то жилье, которое по карману», – пояснили в «Жилстройсбербанке».

«Водочные короли» опустошают госбюджет

Казахстанский рынок алкоголя сдает под натиском «серых» производителей. По максимальным оценкам, бюджет страны недополучает 50 млрд тенге

Георгий Ковалев

На рынке алкоголя страны цифры статистического учета и фактического потребления расходятся все больше. Разрыв нарастает в геометрической прогрессии и уже привел к серьезной диспропорции в части наполнения бюджета.

Независимые эксперты Euromonitor International сигнализируют: в 2016 году рынок напился (50,3%) был заполнен «серым» продуктом. И речь не о подпольном производстве водки, именуемой в народе «паленой», – неформальными поставками занимаются легально действующие заводы. По оценкам Euromonitor International, за счет увода нелегального продукта от налогообложения бюджет мог недополучить 11,5 млрд тенге в 2016 году.

Центр прикладных исследований «Тала» оценивает ситуацию как гораздо более драматичную. Здесь считают, что общие потери бюджета, спровоцированные «бутлегерским» поведением производителей на рынке, составляют никак не менее 50 млрд тенге.

Из незаконного оборота изъято... О масштабах проблемы свидетельствует справка, полученная «Капитал.кз» в Комитете государственных доходов РК за последние два года службой экономических исследований Комитета госдоходов из незаконного оборота изъято: 3 млн 630 тыс. поддельных учетно-контрольных марок, 6 млн 860 тыс. бутылок неучтенной алкогольной продукции, 50 286 литров спирта.

Из незаконного оборота за 9 месяцев текущего года изъято 621 628 поддельных учетно-контрольных марок, 3 млн 847,5 тыс. бутылок неучтенной алкогольной продукции, 143 372 литров спирта.

С чем надо сравнить эти цифры? Комитет по статистике РК сообщает, что в 2016 году на внутреннем рынке страны продано 74,1 млн литров водки и других алкогольных напитков. Всего же объем своего производства, включая экспортный продукт, составил 113,3 млн литров.

Служба экономических исследований КГД доведла до суда ряд дел в отношении заводов – производителей алкогольной продукции. В частности, приговора ожидают генеральный директор ТОО «Maximus», менеджер ТОО «Омирбек», заместитель директора по производству ТОО «Афи», директор водочного завода ТОО «Лидер



«Серые» схемы опустошают явные следы

На основании каких данных эксперты обнаруживают перекос в работе рынка? Тут на помощь специалистам приходит целый ряд индикаторов.

«Серые» производители стремятся укрывать от учета сырьевые запасы для производства алкогольной продукции. Например, в 2016 году исчезли из поля статистики 20,3% такого сырья. Одно это дает основание полагать, что как минимум каждая пятая бутылка алкоголя, продаваемая в стране, не обеспечена налоговыми и акцизными сборами. И это без учета возможного контрабандного ввоза сырья.

Налицо множество косвенных признаков, свидетельствующих в пользу широко раскинувшего сети «серого» рынка алкоголя. Например, согласно статистике, самыми пьющими в стране считаются жители Акмолинской области. Причем не так интересен конкретный показатель, как сравнительный: по цифрам здесь пьют в 21 раз больше, чем на юге страны!

Но когда привлекены таким феноменом эксперты начинают глубокий анализ ситуации на месте, выясняется, что ни магазины, ни потребители такой объем продукта не осваивают. Другой маркер «слишком пьющего» региона – болезни, сопутствующие алкоголизации населения, – тоже обнаруживаются. «Самая являющаяся» по статистике продаж алкоголя, Акмолинская область в статистике медицинской занимает 11-е место по заболеваемости. И, напротив, одна из самых «непьющих» областей, Алматинская, – в тройке самых больных.

Дальше – интересней. Комитет статистики Министерства национальной экономики РК утверждает, что средняя цена литра водки в минувшем октябре составила 2400 тенге. При этом 16% опрошенных казахстанцев на вопрос о стоимости поллитровой бутылки водки уверенно назвали цифру... 400 тенге!

Наконец, вершина противоречий: международные наблюдатели оценивают

рынок алкоголя Казахстана как растущий, производство рапортует о спаде, а торговля опять же год за годом растет. Например, производство водки за январь-октябрь 2017 составило 21,8 млн литров, это на 20% меньше, чем годом ранее. Наибольший объем пришелся на Акмолинскую область (40,5% от РК) – 8,8 млн литров (минус 33,4%). Среди крупных производителей региона – завод «Кокшетауские минеральные воды». Еще 35,3% обеспечила Актобинская область (7,7 млн литров, минус 8,5% за год). Здесь работает завод «Геом-Винтек». Также 14,4% пришлось на Северо-Казахстанскую область. 3,1 млн литров, минус 13,2% за год, в регионе развез «Центропаловский водочный завод ВМ».

Несмотря на снижение показателей по всем регионам, в потреблении водки спада не наблюдается – например, розничные продажи водки в 2016 году превалили показатели 2015 года на 20,9% в деньгах, а реализация водки и ликероводочной продукции населению за этот же период в литрах выросла на 5%.

Сколько денег приспавывают «водочные короли»

Самое, пожалуй, неприятное открытие – то, что «серый» рынок страны формируют крупные системообразующие пред-

приятия. Потому что других не осталось. Рынок законного производства водки настолько зарегулирован, что выжить на нем могут только крупные компании. Однако постоянный рост акцизных сборов, введение минимальных ставок на акцизы, лицензионные сборы и обеспечительные взносы дают совсем не тот эффект, какого ожидали.

«При анализе Налогового кодекса мы обнаружили, что спрос остался на уровне инфляции. То есть, увеличив акцизы на алкоголь, обеспечив бюджет на 30 млрд тенге налогов, потому мы ожидали увидеть почти 100 млрд тенге в 2016 году. Но увидели всего 41 млрд тенге. Это рост на уровне инфляции. То есть, увеличив акцизы в 3 раза, мы не получили ничего».

«Зато мы получили сокращение отечественного производства водки, составляющей основу алкогольной продукции. Подозреваем, что спрос остался на уровне инфляции. То есть, увеличив акцизы на алкоголь, обеспечив бюджет на 30 млрд тенге налогов, потому мы ожидали увидеть почти 100 млрд тенге в 2016 году. Но увидели всего 41 млрд тенге. Это рост на уровне инфляции. То есть, увеличив акцизы в 3 раза, мы не получили ничего».

«Если мы будем ориентироваться на структуру потребления алкоголя до роста акцизов, но с текущими тарифами, то получается, что бюджет недополучает порядка 50-60 млрд тенге налогов только с акцизов и только с одного продукта», – делает выводы Рахим Ошакебаев.

Итак, до 50 млрд тенге государственных денег оседает в карманах «водочных королей». В ближайшее время эта тема станет поводом для серьезных дискуссий в общественном и профессиональном поле. Для понимания масштаба проблемы сравним эту сумму, потерянную за бюджета, и некоторые его социальные статьи.

В бюджет 2018 года заложены следующие суммы:

- одарование и реабилитация детей – 0,5 млрд тенге;
- обучение одаренных в культуре и искусстве детей – 1,3 млрд тенге;
- лечение военнослужащих, оказание медпомощи пострадавшим от ЧС – 5,6 млрд тенге;
- мониторинг сейсмической информации – 0,4 млрд тенге;
- развитие массового спорта – 332 млн тенге;
- обеспечение доступности дошкольного обучения – 151 млн тенге;
- проведение молодежных мероприятий – 128 млн тенге.

Наконец, на эти деньги просто можно было бы построить 50 школ или детских садов...



Полет в Вашем вкусе

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

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



Реклама. Сертификат эксплуатанта № 1 от 17.11.2011. ПАО «Аэрофлот», 119002, Москва, ул. Арбат, д. 10, ОГРН 102770092661.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЙ

«ЧЕРНАЯ ПЯТНИЦА»

ОБОГАТИЛА ДЖЕФФА БЕЗОСА

Основание основателя онлайн-магазина Amazon Джеффа Безоса на фоне падения уровня продаж в «черную пятницу» увеличилось на \$2,4 млрд – до 100,3 млрд. Это стало результатом роста акций компании на 2% благодаря оптимизму инвесторов из-за большой распродажи. До этого предельно отточку в \$100 млрд в последний раз удалось достичь основателю Microsoft Билла Гейтса. Это произошло в 1999 году. В целом же за 24 ноября по данным списка речев, после новости о продаже онлайн-магазина Amazon выросли на 18,4% по сравнению с аналогичными показателями в прошлом году. Ранее, 27 октября, Безос обогатил Гейтса в рейтинге миллиардеров Forbes, заняв в этом списке первое место. Тогда, по данным журнала, состояние главы Amazon оценивалось в \$92 млрд, а капитал основателя Microsoft – в \$90 млрд. Впервые же на первом строчке этого рейтинга Безос оказался 27 июля. Но тогда статус богатейшего человека мира он продержался лишь несколько часов. Основным активом Безоса является доля в крупнейшей онлайн-ритейере Amazon (ему принадлежит 16,7% компании). (РБК)

SNELL ЗАЙМЕТСЯ ЗАРЯДКАМИ СТАНЦИЯМИ

Недрамлендо-британская нефтегазовая компания Royal Dutch Shell (Shell) намерена сотрудничать с ведущими автопроизводителями для ускорения развертывания сети сверхбыстрых зарядных станций на автомобильных дорогах Европы, чтобы опередить конкурентов в устранении одного из самых больших препятствий для дальнейшего развития сектора электромобилей. Shell объявила о соглашении с IONITY – совместным предприятием BMW, Ford и Volkswagen с рынка которого первоначально будут установлены мощные зарядные модули на 80 объектах в автозаст в 2019 году. Энергетические гиганты, включая французскую компанию Engie и немецкую E.ON, также инвестируют, также как стартап ChargePoint из США, тоже работают над созданием сетей для зарядки электрических транспортных средств в Европе, но, как утверждает Shell, технология IONITY является ключом к решению проблемы масштабируемости. Зарядные станции High-Power Charging (HPC) проекта IONITY мощностью до 350 кВт будут заряжать электромобиль всего за 5-8 минут, заявила Shell. Сейчас может потребоваться несколько часов, чтобы зарядить обычный автомобиль. Во время как электромобили по-прежнему составляют лишь небольшую долю на мировом автомобильном рынке, темпы роста экономики и продолжительный период восстановления нефти побуждают владельцев планировать новые бизнес-модели, поскольку мир движется к более чистым видам транспорта. Согласно самым смелым прогнозам Shell, доля электромобилей в мире, составляющая сейчас примерно 1% всего автопарка, вырастет к 2025 году до 10%, что приравнивается к уменьшению спроса на нефть примерно на 800 тыс. баррелей в день. (3dnews.ru)

TESLA НАЗВАЛА ЦЕНЫ НА ЭЛЕКТРОГРУЗОВИК

Компания Tesla определилась с предельной стоимостью своих электротruckов Semi: fur нового поколения можно будет купить за \$150 тыс (если заказать 452 км) и \$180 тыс. (если заказ хода 804 км). Также на старте продаж будет доступна специальная модификация Founders Series за \$200 тыс. В движение новая модель приводит четыре электромотора мощностью по 300 лошадиных сил. Суммарная мощность этой силовой установки достигает порядка 1000 л.с. На разгон до сотни автомобиль без груза потребует всего 5 секунд, а грузумену – 20 секунд. Напомним, что серийные грузовики способны разогнаться лишь 17 ноября. Обычные фуры имеют дисковый амбар, однако грузовик Tesla сконструирован как пульт», – заявила тогда глава компании Илон Маск. В Tesla отметили, что Semi получат отменные аэродинамические характеристики, которые чуть ли не лучше, чем у Bugatti Chiron. Ранее агентство Bloomberg сообщило о том, что Tesla может быть закрыта уже в 2018 году по причине отсутствия инвестиций. Специальная комиссия подсчитала, что средним Tesla Model S в минуту тратит порядка \$8 тыс., то есть в час сумма возрастает до 480 тыс. При таком темпе затрат все финансовые запасы у Илона Маска закончатся уже в следующем году. (62.ru)

ЛАТВИЯ ЗАРАБОТАЛА НА ВНЖ 1,5 МЛРД ЕВРО

С 2010 по 2017 год страна предоставила 17 342 строящих вида на жительство в обмен на инвестиции в недвижимость и бизнес. Программа на общую сумму 1,5 млрд евро. С 1 июля 2010 года по 30 июня 2017 года в Латвию по делам гражданства и миграции (ДЛМГ) получили 17 833 записи на ВНЖ. При этом 7367 поступили от инвесторов, а 10 466 – от гражданских лиц. Среди инвесторов 10 466 – от гражданских лиц, а 351 случае заявители получили отцов. Еще 3278 ВНЖ были аннулированы. За указанный период суммарно в Латвию инвесторы вложили в недвижимость составили 1,434 млрд евро. Из них 1,191 млрд евро – это вложения в недвижимость. После завершения условий инвестиционной программы с 1 сентября 2014 года число запросов на ВНЖ по ней значительно сократилось, как и объем вложений. Если в первой половине 2014 года он составлял 198,9 млн евро, в первой половине 2015 года – 34,3 млн, в первой половине 2016 года – 23 млн евро, а в первой половине 2017-го – всего 18,8 млн евро. Пяты 90% всех заявителей были инвесторами с территории бывшего СССР, в основном граждане России. В конце октября 2017 года руководитель отдела гражданства и миграции ДЛМГ Ингита Савина директор по развитию массового рынка АО «Ксель», – «Мобильный круг» – это простой, удобный и экономичный способ совместного использования пакета услуг всеми участниками одной группы программ предоставления вида на жительство за инвестиции в Латвию можно считать закрытой, поскольку за первое полугодие 2017-го получено всего 64 запроса. (Prisrus.ru)

СКОЛЬКО СТОИТ ЖИЛЬЕ В РЕГИОНАХ КАЗАХСТАНА

Зарисовки с портала недвижимости «Баспана.kz»

Деловой еженедельник «Капитал.kz» продолжает изучать портал недвижимости «Баспана.kz». Портал разработан «Жилстройсервисом Казахстана» для удобства выбора и прозрачности процесса распределения жилья в рамках программы «Нурлы жер». Портал объединяет строительные компании и государственные органы. За первый месяц его работы была размещена информация о 180 объектах, подано 6000 заявлений от вкладчиков на участие в виде покупателя квартир, распределено 1400 квартир. В среднем портал посещают 3500 клиентов в день.

В очередном обзоре «Капитал.kz» – Шымкент, Тараз, Караганда, Павлодар, Усть-Каменогорск.



Карлыгаш Темирболатова, фото: портал Баспана.kz



Шымкент: 180 тыс. тенге за «квадрат»

В Южно-Казахстанской области, согласно порталу, пока предлагается только один объект – жилищный комплекс «Астана» в Шымкенте. Это девятиэтажный монолитный жилой дом 2-го класса комфортности с привязкой трех многоквартирных в административно-деловом центре города. Общая площадь квартир – 6263,53 кв. м. Предлагаются квартиры, состоящие из одной, двух и трех комнат. Площадь однокомнатных квартир – около 56 кв. м, стоимость – до 10 243 800 тенге. Площадь двухкомнатных квартир – около 83 кв. м, стоимость – до 15 102 000 тенге. Трехкомнатные квартиры площадью 111 кв. м оцениваются в сумму более 20 млн тенге. Один квадратный метр в этом доме предлагается по 180 000 тенге.

Казахцы строительства – социально-предпринимательская корпорация «Шымкент», застройщик – ТОО «Отүстік-күрделі сервис». Жилищный комплекс предлагается по программе ЖСБС «Свой дом». Прием заявлений на участие в пиле по этому объекту еще продолжается.



Павлодар: пока только один объект

В Павлодаре по программе «Нурлы жол» строится девятиэтажный жилой дом в жилом комплексе «Сарыарка». Заказчик – аппарат акима Павлодарской области, застройщик – ТОО «ТҰРАБАЙ». Начало строительства – 2014 год, окончание – 2017 год. Стоимость квадратного метра – 140 тыс. тенге. Здесь предлагаются двух-, трех- и четырехкомнатные квартиры. Площадь квартиры в двухкомнотном составляет 58,16 – 60,36 кв. м, стоимость – около 8,5 млн тенге. Трехкомнатная квартира оценивается почти в 10,9 млн тенге, площадь такой жилья – 77,72 кв. м. Четырехкомнатная квартира в этом доме стоит 12,7 млн тенге, площадь – около 91 кв. м.

Мобильный круг: подключи свою семью, друзей, коллег на тарифный план с одной абонентской платой

АО «Ксель» объявляет о запуске для абонентов Kcell «мобильный круг». Новая услуга позволяет подключить к одной из доступных опций «Мобильный круг» (S, M, L или XL) группу до 5 пользователей и делить определенный объем интернет-трафика, а также минуты на других сотых операторов РК, между ними по своему усмотрению или взаимной договоренности. При этом звонки внутри сети Kcell/Activ по 0 тенге и определенное количество СМС внутри сети доступны всем участникам группы для общего пользования. «Вам больше не надо беспокоиться о том, когда и сколько минут и гигабайтов интернета вы должны оплачивать за своих близких на каждом из их тарифных планов», – прокомментировала Ирина Савина директор по развитию массового рынка АО «Ксель», – «Мобильный круг» – это простой, удобный и экономичный способ совместного использования пакета услуг всеми участниками одной группы программ предоставления вида на жительство за инвестиции в Латвию можно считать закрытой, поскольку за первое полугодие 2017-го получено всего 64 запроса. (Prisrus.ru)

«Ксель» объявляет о запуске для абонентов Kcell «мобильный круг». Новая услуга позволяет подключить к одной из доступных опций «Мобильный круг» (S, M, L или XL) группу до 5 пользователей и делить определенный объем интернет-трафика, а также минуты на других сотых операторов РК, между ними по своему усмотрению или взаимной договоренности. При этом звонки внутри сети Kcell/Activ по 0 тенге и определенное количество СМС внутри сети доступны всем участникам группы для общего пользования. «Вам больше не надо беспокоиться о том, когда и сколько минут и гигабайтов интернета вы должны оплачивать за своих близких на каждом из их тарифных планов», – прокомментировала Ирина Савина директор по развитию массового рынка АО «Ксель», – «Мобильный круг» – это простой, удобный и экономичный способ совместного использования пакета услуг всеми участниками одной группы программ предоставления вида на жительство за инвестиции в Латвию можно считать закрытой, поскольку за первое полугодие 2017-го получено всего 64 запроса. (Prisrus.ru)

Тарифный план «Мобильный круг» доступен в следующих опциях:

Опция	Мобильный круг	Мобильный круг	Мобильный круг	Мобильный круг
Абонентская плата / мес.	2900 тт	3900 тт	4900 тт	5900 тт
Количество номеров в группе, включенных в абонплату	2	3	4	5
Интернет-трафик	25 ГБ	35 ГБ	45 ГБ	55 ГБ
Исходящие звонки на других сотых операторов РК	120 минут	180 минут	240 минут	300 минут
Исходящие звонки внутри сети Kcell/Activ	Неограниченное кол-во минут по 0 тенге	Неограниченное кол-во минут по 0 тенге	Неограниченное кол-во минут по 0 тенге	Неограниченное кол-во минут по 0 тенге
СМС внутри сети Kcell/Activ	500	700	800	1000

Тараз: четыре комнаты за 12,8 млн тенге

В 2015 году ТОО «Агрострой» по заказу аппарата акима Жамбылской области началось строительство жилого дома в микрорайоне Арай в городе Таразе. Жилье строится по программе «Нурлы жол». В описании к этому пятиэтажному строению указываются преимущества его расположения: участок граничит с территорией интеллектуальной школы и с территорией школы, недалеко протекает дренажный канал, рядом находится микрорайон Байтерек, центральный рынок «Атакент», спорткомплекс «Тараз арена», участок обеспечен удобным доступом для транспорта и пешеходов.

Квартиры здесь стоят 116 тыс. тенге за квадратный метр. Однокомнатная квартира в этом доме обойдется примерно в 9,9 млн тенге (площадь – около 51 кв. м). Предлагаются несколько вариантов двухкомнатных квартир: их стоимость находится в коридоре от 7,3 млн тенге до 9,7 млн тенге, при этом площадь может доходить до 83 кв. м. Также в нескольких вариантах представлены трехкомнатные квартиры. Цены на них начинаются от 9,6 млн тенге и доходят до 11,1 млн тенге, «апартаменты» – от примерно 83 кв. м до примерно 95,5 кв. м. Кроме того, в этом доме предусмотрены и четырехкомнатные квартиры; их квадратура превышает 110 кв. м, стоимостью – 12,8 млн тенге.

Караганда: удобное расположение

Караганда представлена на портале Баспана.kz одним объектом – кредитным жилым домом в юго-восточной части города. Рядом расположены супермаркеты «СТРОЙ-МАРТ», «METRO», «Магnum», прокуратура района имени Казыбек би, недалеко – спортивный комплекс. Деловой центр находится в 5 минутах ходьбы от объекта. Дом возводился по заказу аппарата акима Карагандинской области, начало строительства – 2013 год, окончание – 2017 год. В описании к объекту указывается, что дом состоит из пяти блок-секций (одна 14-этажная, четыре 16-этажные). Класс комфортности – третий. Всего в доме 468 квартир, их суммарная площадь – 24 854 кв. м. Из них по программе «Нурлы жол» представлено 168 квартир общей площадью 8 608 кв. м. Площадь одного квадратного метра – 140 тыс. тенге. Стоимость однокомнатных квартир здесь начинается от 5,9 млн тенге (за квартиру площадью 34,5 – 41,9 кв. м) и заканчивается 8,51 млн тенге (площадь квартиры – 60,46 – 60,71 кв. м). Двухкомнатные стоят около 9,9 млн тенге и около 10,6 млн тенге, площадь, соответственно, – 67,71 кв. м и около 75 кв. м.



Усть-Каменогорск: дом за год

В Восточно-Казахстанской области, в городе Усть-Каменогорске, строится пятиэтажный многоквартирный жилой дом. Планировалось, что сроки строительства этого объекта обозначены очень небольшие: 1 января 2017 – 31 декабря 2017 года. Как указано в описании объекта, план детальной планировки разработан в соответствии с генеральным планом и с градостроительной ситуацией, с учетом требуемой ориентации и инсоляции жилых помещений, проектом застройки Усть-Каменогорска. Учтывались также моменты, как эффективное использование территории, условия подхода и подъезда к жилому дому.

Недалеко от этого дома построена школа на 1000 мест, планируется строительство детского сада на 360 мест, детской школы большой площади, других объектов социальбыта и торгово-розничательных центров. Рабочим проектом предусмотрено соответствие площади и внутренней отделки квартир третьему классу комфортности жилья, сейсмичности – 7 баллов. В доме четыре этажа и мансардный этаж. Общее количество квартир жилого дома – 45. Дом строится по программе «Нурлы жол», стоимость квадратного метра – 127 675 тенге. Предлагаются одно-, двух- и трехкомнатные квартиры. Стоимость начинается от 4,6 млн тенге и заканчивается суммой примерно 10,6 млн тенге.



Современные аэрополисы

В последние время тема неаэвиационного развития получила логическое развитие в концепции аэрополиса, автором которой является профессор Университета Северной Каролины Джон Киссарда. По его мнению, современные городские аэропорты имеют потенциал превращения в настоящие мини-города – аэрополисы. Концепция такова, что аэропорты становятся крупнейшими центрами скопления населения и бизнеса, логистические и индустриальные центры. Аэрополисы – это то, во что трансформируются крупнейшие аэропорты во всем мире, создавая вокруг себя бизнес-парки, логистические и индустриальные цен-

Итальянские кулинары раскрывают секреты национальной кухни

В Rixos President Astana прошел мастер-класс именитых шеф-поваров

Айнагуль Елюбаева

В Казахстане впервые проводится Неделя итальянской кухни. Это событие организовано Посольством Италии в РК, отделе по развитию торгового обмена, регионом Фриули Венеция Джулия, предпринимателями и ассоциацией шеф-поваров и рестораторов. 23 ноября в отеле Rixos President Astana прошел мастер-класс для сообщества шеф-поваров профессионального конкурса поваров и кондитеров «Деларук Астана».

Неделя итальянской кухни – часть Чрезвычайного плана по продвижению итальянской продукции на зарубежных рынках и Стратегического плана по развитию туризма 2017–2022. Проект перекликается также с инициативами, предусмотренными Планом по усилению прямого Made in Italy, предложенным Правительством Италии для максимального увеличения коммерческого распространения и присутствия на иностранных рынках аутентичных итальянских продовольственных продуктов.

В основе проекта – популяризация национальной итальянской кухни, ее иде и философия, продвижение этногастрономических и кулинарных традиций страны, высококачественных итальянских продуктов питания и вина, обозначение наименее известных как рубежом территории Италии. Под эгидой Недели итальянской кухни в Алматы и Астане прошла серия мастер-классов от знаменитого итальянского повара Мануэля Маркетти. Мастер-классы ориентированы прежде всего на аудиторию местных профессиональных шеф-поваров. Эти мероприятия «ставят своей целью сформировать истинных посланников-амбассадоров, которые продвигали бы вкус итальянской кухни, представляли все богатство гастрономического предложения Италии и легкость, с которой можно находить большинство из типичных итальянских продуктов на местном рынке благодаря многочисленным квалифицированным импортерам», говорит организаторы.

В Алматы итальянский шеф-повар проведет два мастер-класса для членов Нацио-



Айнагуль Елюбаева

нальной ассоциации поваров Казахстана и ограниченного круга ценителей в рамках уникального вечера, посвященного Италии.

23 ноября такой же мастер-класс пройдет в столичном отеле Rixos President Astana для сообщества шеф-поваров проф-

«Итальянская кухня – это нечто большее, чем пицца и паста. Италия – очень маленькая страна с географической точки зрения, но она очень большая страна с гастрономической точки зрения. И таким мероприятием мы хотим показать казахстанским шеф-поварам, какие существуют ингредиенты в маленьких городках. Италия и кажим образом они притворяются итальянцами. В надежде, что кто-то из этих шеф-поваров влюбится в одно из блюд и предложит это в казахстанских ресторанах с казахстанскими ингредиентами и с любовью к итальянской кухне», – отметил Сальваторе Парано.

Представитель посольства также выразил пожелание, чтобы итальянские рестораторы становились больше в Казахстане.

«По Казахстану, возможно, цифры не превысят сотни ресторанов именно с настоящей итальянской кухней. Вообще, отдельная итальянская кухня есть во многих местах местного ресторана», – подтвердил он.

Отметим, в первые месяцы 2017 года экспорт продуктов питания из Италии в Казахстан вырос на 45,2%.

счастливого пути или видит предвещающий красный сигнал. Таксисты смогут уменьшить очереди при прохождении досмотра, усилит безопасность и развлечет путешественников.

Еще одна составляющая современных аэропортов – умные парковки. Проект Генум может похвастаться таким проектом. Любой может получить информацию о занятых, свободных парковочных местах в режиме реального времени. Также есть возможность бронирования мест на определенное время. Такая система работает на основе сценария интернета вещей платформы для умного города Plat.One от SAP. Авиация в ОАЭ также использует подобные технологии. Информационные платформы в режиме реального времени на Smart-dock позволяют исключить очереди и полетная как пассажирам, так и персоналу аэропортов. По всему миру такие решения сохраняли аниаккомпаниям 64% времени незапланированного простоя по организационно-техническим причинам и увеличили операционную выработку на 76%.

Благодаря данным технологиям можно анализировать доступность и шаблоны использования техники, оператор понимает, где находится техника, в какое время нужно быть у выхода на посадку и в бункере и быть в режиме реального обслуживания рейса. Администраторы могут выявлять потенциальные проблемы и в кратчайшие сроки предпринимать действия по их устранению.

В аэропорту Астаны откроют капсульный отель

В этом году столичный аэропорт завершил проект по реконструкции пассажирского терминала. В рамках реконструкции пропускную способность более чем в 2 раза. Соответственно, увеличилось и количество пассажиров в развитии коммерческой деятельности. Это позволило увеличить количество терминалов. Это уникальные проекты для аэропортов республики. Капсульный отель представляет собой помещение со специально оборудованными высокотехнологичными капсулами для обслуживания пассажиров. Мы планируем сделать аренду капсул почасовой и доступной по цене», – сказала Паула Ричиотти.

Сегодня аэропорты давно перестали быть просто местом прилета и отлета. Помимо этого, руководство аэрогазавей превращают их в бизнес-структуры, создавая комфорт и удобства. Из удобств в Астане в терминале предусмотрены офисные зоны за компьютерами и Wi-Fi, туалетные зоны с душевыми кабинками, шесть различных зон с креслами и сиденьями, а весь верхний этаж терминала будет отдан под ресторанную зону.

Вместе с тем пассажиры видят не только плюсы и долготраженные перспективы астанского аэропорта, но и существующие недочеты и неудобства.

«Нужно переходить из одного терминала в другой или добираться до паркинга. Любим иностранец, путешествующий через Астану в регион, должен выйти, растаможиться и переходить с багажом в соседнее здание. А очередь здесь со всеми сорочкарадусными прелестями и метелями. Или мы будем как во Франкфурте, монорельс пускать между соседними терминалами?» – спрашивает один из пользователей социальной сети (форфорт) в пункте автора сохранный».

Появится ли в будущем аэрополисы в Алматы, узнать не удастся. В Международном аэропорту Алматы на запис издания не ответил.

Появятся ли в Казахстане «аэротрополисы»?

SPA, шопинг, мастер-классы по приготовлению суши – и это еще не полный спектр услуг, который сейчас могут предложить многие международные аэропорты

Асель Копеева

В некоторых терминалах США специально обученные собаки помогают пассажирам справиться со стрессом перед полетом. Террапи собаками также есть и в Мумбайском аэропорту. А американский аэропорт Цинцинати, расположенный в Северном Кентукки, порадует мини-водопад. Самые разные способы снизить уровень тревоги перед рейсом. Сегодня аэропорт – это не просто место обеспечения передвижений по миру, а полноценный город – транспортный хаб, где можно увидеть самые разные потребности – от шопинга до релакса.

В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущие модные бренды. Драгоценное время в прекрасном городке можно потратить на посещение достопримечательностей и при этом не лишая себя возможности шопинга в мировой столице моды. Управляющей компанией Paris Airport заключены договоры с ведущими модными брендами. Пассажиры могут побаловать себя не только шопингом, но и знаменитыми французскими парфюмерией и кухней. Если раньше акцент делался на прибыль от релаксов, то сейчас в приоритете клиентские потребности. В аэропортах Парижа Орли и Шарль-де-Голль представлены ведущ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН
УТВЕРЖДЕН
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ
ПЛАН РАЗВИТИЯ
КАЗАХСТАНА
ДО 2025 ГОДА

Правительство утвердило проект Стратегического плана развития Казахстана до 2025 года. Документ направлен на реализацию...

В «ПРАВИТЕЛЬСТВЕ
ДЛЯ ГРАЖДАН»
ПОЯВИТСЯ PAPERFREE

«Правительства для граждан» планирует реализовать проект Paperfree, который позволит существенно снизить количество обращений...

С 2018 ГОДА
ЗАРАБОТАЕТ
ЭЛЕКТРОННАЯ БИРЖА
ТРУДА

В октябре текущего года в Астане, Алматы, Павлодаре и Шымкенте с помощью видеоконференции...

МЕДОРГАНИЗАЦИИ
ПЕРЕЙДУТ НА «ЦИФРУ»

До конца 2018 года автоматизация процесса будет внедрена во всех учреждениях здравоохранения. Об этом на пресс-конференции...

Услуги портала электронного правительства в сфере налогообложения

Тлег Ерсалин

Благодаря интенсивному внедрению технологий в области налогового администрирования получить некоторые государственные услуги стало быстрее и проще.

Сведения об отсутствии (наличии) задолженности по которым ведется в органах государственных доходов. Получение сведений об отсутствии задолженности...



Получение выписки с лицевого счета о состоянии расчетов налогоплательщика с бюджетом по исполнению налоговых обязательств. Чтобы получить эту услугу, пользователю необходимо авторизоваться на портале...

Срок оказания услуги: не позднее трех рабочих дней со дня поступления запроса. Предоставление персонального доступа к регистрационным данным налогоплательщика для просмотра. Получение регистрационной карточки налогоплательщика физического лица для просмотра регистрационных данных...

Какие услуги в сфере налогообложения можно получить онлайн



Услуги eGov для регистрации по месту жительства

Тлег Ерсалин

Получение государственных услуг через портал электронного правительства позволило гражданам избежать от бесконечных хождений по кабинетам...

Регистрация по месту жительства граждан РК в соответствии с Правилами регистрации внутренних мигрантов граждане РК, иностранцы, лица без гражданства...



Временная регистрация по месту жительства граждан РК. Чтобы получить услугу онлайн, необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн»...



Услуги eGov для интеллектуальной и промышленной собственности

Тлег Ерсалин

В большинстве стран мира защита интеллектуальной собственности остается одной из важных компетенций государства. Казахстан также всецело старается поддерживать эту область...

Выдача патента на полезную модель. Первым шагом здесь станет авторизация на портале и переход по кнопке «Заказать услугу онлайн». Далее нужно будет заполнить заявку и подписать ее электронной цифровой подписью...

Регистрация договора об уступке права на свидетельства на товарный знак. Чтобы получить услугу онлайн, необходимо авторизоваться на портале и перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн»...

Регистрация права пользования наименованием места происхождения товара. Уведомление в «Личный кабинет» в форме электронного документа с указанием даты и места получения результата государственной услуги...

Услуги eGov в сфере интеллектуальной собственности



Услуги портала eGov в сфере автомобильного транспорта



Тлег Ерсалин

Электронное правительство взяло на себя ряд государственных услуг, которые теперь можно получить онлайн как с мобильных устройств, так и при помощи компьютера. Просто скачай приложение на телефон или пройди по ссылке...

Получение специального разрешения на проезд тяжелых грузов и крупногабаритных транспортных средств. Услуга доступна на портале электронного лицензирования. Для ее получения пользователю необходимо перейти по кнопке «Заказать услугу онлайн»...

Здесь пользователю следует авторизоваться или зарегистрироваться и пройти по ссылке «Подать заявление». Следующим шагом станет заполнение заявления и его подписание электронной цифровой подписью. Отследить статус поданного заявления можно в разделе «Мои заявления»...

Услуги Egov в сфере автомобильного транспорта



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ
«КАЛАШНИКОВ»
ЗАЙМЕТСЯ
ГРУЗОВЫМИ
ДРОНАМИ

Концерн «Калашников» создает собственную компанию — оператора беспилотных летательных аппаратов (БПЛА), которая будет выполнять заказы по оказанию услуг. В сообщении концерна отмечается, что в авиапарк компании войдут не только легкие дроны...

ЛУЧШИЕ СМАРТФОНЫ
2017 ГОДА

Назване TechRadar составил рейтинг смартфонов, появившихся на рынке в 2017 году. Top-15 гаджетов опубликован на сайте журнала. Первое и второе место заняли устройства южнокорейской корпорации Samsung — Galaxy S8 и Galaxy S8 Plus. Эксперты оценили качество камер гаджетов, батарейки, производительности...

РОБОТЫ БУДУТ
СОБИРАТЬ ЧАЙ

Главный исполнительный директор компании Dilma Дилхан Фернандо заявил о том, что «в течение нескольких лет» процессы сбора и производства чая будут автоматизированы. Это повлияет на миллионы рабочих в развивающихся чайной индустрии. «Я бы обратил внимание на робота Софико, который не так давно был представлен в Гонконге. На мой взгляд, это довольно впечатляющий робот»...

FACEBOOK И AIRBUS
ВЫПУСКЯТ ИНТЕРНЕТ-БЕСПИЛОТНИК

Американская компания Facebook и европейский австралийский концерн Airbus договорились об объединении усилий в разработке новых высотных беспилотных летательных аппаратов, предназначенных для доставки гуманитарной помощи в части использования роботов с продвинутой совместной разработкой. Между тем компания объявила о намерении лоббировать увеличение спектра частот, которые можно будет использовать для организации широкополосного доступа в интернет...

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

ПОДАРОК
ДЛЯ ТОКАЛКИ

В мире есть самые странные и дурацкие машины, однако то, во что превратился Citroen C1, иначе как крошечной жутью и не назовешь. Последний владелец изысканной французской микролитражки, явно утомленный ее округлыми формами и мягким салоном, решил радикально поменять ей мирный образ и покладистый характер. К несчастью для подопытной жертвы, у реформатора и с фантазией было все в порядке, да и энергия была через край. Сперва умелец срезал болгаркой крышу, превратив таким простым образом хэтчбек в родстер. Грузовая дверца была выброшена на свалку за ненадобностью, туда же отправился и капот – поскольку оригинальный 1,2-литровый трехцилиндровый движок обзавелся двумя турбонагнетателями, увеличившими его отдачу как минимум в два (три, четыре?) раза. Место стандартных занавесок широкопрофильные 14-дюймовые колеса, а все заводское лакокрасочное покрытие кузова белого цвета внезапно покрылось либо ржавчиной, либо было густо испано-изрисовано письменами стрит-арта. Зато у водителя появилась спутник и безмолвный свидетель всех надругательств над машиной – большой плюшевый медведь. И, да, постапокалиптический Citroen C1 продается – на сайте Aunsbjerg, с запрашиваемой ценой в 35 тыс. датских крон (около \$5500).

«ЭЛЕКТРИЧКА»
ШТУРМУЕТ ГОРЫ

Первый, специально созданный батарейный внедорожник Bollinger B1 проехал по Дороге Смерти. Дорогой Смерти называют гравийный участок трассы на перевале Инжинир в Колорадо. Проходящий на высоте 3901 метр автомобильный путь изобилует сложными местами с камнями, узкими проходами и ямами. Теперь он покорился первому в мире электрическому внедорожнику Bollinger B1, который после премьеры этим летом, проходит намеченный цикл испытаний. До этого Bollinger успешно проехал по знаменитым горам и песчаным равнинам близ города Моаб в штате Юта, где средняя температура держится на отметке +50 градусов по Цельсию. Там нелишним оказалось регулируемый дорожный просвет машины, который можно поднять до полуметра от нормали в 39 см, либо, напротив, опустить его до 25 см. Заказы на электрический внедорожник можно будет оставить лишь в следующем году, с началом поставок в феврале 2019-го.

ХВАТИТ И МИНУТЫ



В Fisker пообещали научить электрокары проводить время у зарядных станций не дольше, чем обычный автомобиль у АЗС. Инновационная технология хранения энергии, обеспечивающая электрокарам дальность пробега до 800 км и время зарядки не более одной минуты, будет представлена компанией Fisker на выставке потребительской электроники CES в январе следующего года. Прирост этих важнейших пользовательских параметров, пишет Drive, стал возможным благодаря использованию вместо традиционных литий-ионных так называемых твердотельных батарей. У них большая площадь энергоемкой поверхности, лучшая проводимость и плотность. Твердотельные батареи будут лучше работать при минусовых температурах и значительно быстрее заряжаться. В коммерческую эксплуатацию революционные аккумуляторы введут не ранее 2023 года, а стоит они будут на треть дороже обычных батарей. Скорее всего, первой их получит новая фискерская модель EMotion. Сейчас этот прямой конкурент Tesla Model S оснащается блоком батарей LG Chem, обеспечивающим пробег в 640 километров.

Новый автоцентр KIA в Астане

20 ноября в столице открылся самый крупный в стране автоцентр корейского бренда KIA. Торжественную церемонию открытия не преминул посетить и посол Республики Корея в Республике Казахстан Ким Дэсик. На сегодняшний день KIA Motors входит в пятерку крупнейших мировых автопроизводителей. 14 заводов концерна в 5 странах мира ежегодно производят более 3 млн автомобилей, которые становятся доступны покупателям в 180 странах.

Казахстан примкнул к глобальной семье KIA Motors в 2010 году. Крупнейший автопроизводитель Кореи стал третьим технологическим партнером отечественного автопрома, когда усть-каменогорский завод «Азия Авто» освоил выпуск полного модельного ряда KIA. Сегодня предприятие выпускает 14 моделей корейского бренда, которые доступны казахстанцам в 19 городах республики. При этом 8 автоцентров по стране входят в фирменную дилерскую сеть бренда KIA.



Tesla Roadster 2: неожиданная премьера

Оксана Черноножкина

Как и обещал, Илон Маск представил 16 ноября свой электрический грузовик Semi. Однако часть поклонников марки порадовала другая неожиданная премьера от Tesla – новый Roadster.

Человек, который одним из первых начал устанавливать в частных домах солнечные батареи и всерьез думает, что человечеству рано или поздно удастся колонизировать Марс, просто не мог не профинансировать проект спортивного автомобиля на батарейках. Это было ново, интригующе и предвещало большие перспективы. И это было 13 лет. Именно тогда Марк Тэппинг задумал свой автомобиль, а перспективы, которые он мог открыть заинтересовали Маска и парочку ребят из Google.

За 13 лет много чего произошло: успехи и провалы, партнерство с Daimler AG, выход акций компании на биржу, новые модели, собственная сеть заправок Superchargers и раскиданы по всему миру – их насчитывается более 370, заправиться там можно в течение полчаса, и что самое приятное, владельцам автомобилей Tesla это ничего не стоит.

В общем, ребята сделали все, чтобы их полюбили. И у них получилось. Даже у нас в Казахстане автомобилей Tesla больше, чем тех же Lamborghini. Либо владельцы итальянских спорткаров такие скромники, что покупают свои автомобили исключительно для того, чтобы раз в неделю протирать их от пыли в гараже.

Первый Roadster был самой первой моделью компаний. В его основе лежала модель Lotus Elise S2, у которой вместо бен-



зинового двигателя был миниатюрный аккумулятор. Максимальная скорость, которую мог развивать этот 248-сильный электрокар, была ограничена на отметке 201 км/ч, разгон до первой сотни осуществлялся за 3,9 секунды, а дальность пробега до зарядки была чуть более 300 км. Это было круто! Впрочем, учитывая, что ко всему прочему это было в новинку, а электрозаправка тогда не было за годы производства – с 2008-го по 2012-й – автомобиль разошелся тиражом всего лишь 2600 экземпляров. Впрочем, в Tesla на большее и не рассчитывали. Следующая модель – хэтчбек Model S – вот кто собирал достойный урожай!

Roadster II – уже собственная разработка компании. В основе автомобиля лежит платформа седана Model 3. Дизайн выполнен в корпоративном стиле и не напоминает старшие модели – донора Model 3 и суперпопулярный хэтч Model S.

Новый автоцентр общей площадью 2,8 тыс. кв. м отвечает высоким технологическим стандартам и располагается на проспекте Туран – ключевой магистрали города, ведущей в столичный аэропорт. В сервисной зоне автоцентра размещены 10 постов, где осуществляются плановое техническое обслуживание автомобилей, ремонт в гарантийный и послегарантийный период, диагностика и ремонт двигателя, ходовой и тормозной систем, замена масла и технических жидкостей, диагностика электронных компонентов, промывка инжекторных систем, заправка кондиционеров, стеновая регулировка фар, установка дополнительного оборудования.

Клиентам автоцентра также будут доступны программы trade-in и оформление льготных потребительских займов. Стоит напомнить, что только в текущем году линейка корейского бренда пополнилась обновленным вседорожником Sportage, новыми поколениями седанов Cerato, Optima и бизнес-седана Quoris, а также кроссовера Soul. А в ближайшее время казахстанцам представят новый Rio и фастбэк Stinger, мировая премьера которого была в начале года в Детройте.

С той лишь разницей, что крыша у нового Roadster прозрачная.

Хищная мордочка, скульптурно выточенные грани, узкие светодиодные фары, отсутствие боковых зеркал заднего вида... Центральная часть стеклянной крыши съемная. В салоне 4 посадочных места. Причем для водителя и переднего пассажира предусмотрены шикарные спортивные «ковши». Традиционного рулевого колеса тоже нет – на его месте что-то вроде штурвала истребителя. К услугам водителя и пассажира большой, конечно же, сенсорный экран современной мультимедийной системы.

А еще этой полноприводной спортивной модели, пожалуй, суждено стать самым быстрым серийным легковым автомобилем – согласно заявленным характеристикам, чтобы разогнаться с места до 96 км/ч (60 миль/ч), ему достаточно 1,9 секунды!

Крутящий момент силовой установки нового спорткара от Tesla – 10 000 Нм, сама силовая установка представлена тремя электродвигателями: один размещен на передней оси и еще два на задней, а блок его аккумуляторов идет на 200 кВт/ч. Максимальная скорость спорткара – свыше 400 км/ч, а на одной зарядке он способен преодолеть расстояние от Лос-Анджелеса до Сан-Франциско и даже проехать более полпути обратно. То есть запас хода у спортивного «малыша», на минуточку, почти 1000 км!

В серию автомобиль пойдет в 2020 году. Ценник будет начинаться от \$200 тыс. Однако предзаказ можно сделать уже сейчас, правда внос за резерв составит четверть этой суммы. Впрочем, если вы хотите получить одну из машин первой партии в 1000 экземпляров, они будут идти в статусе спонсоры Founders Series, придется выложить 250 000 «зеленых», и уже сейчас.

Королевский статус

Если бы автомобилям вручались титулы – титла виконт, барон, граф, – то Chevrolet Corvette ZR1, показанный недавно в Дубае, наверняка бы получил королевский статус. Уже хотя бы потому, что стал самым мощным «Корветом» за всю историю модели.

А история у нее немалая – шесть с лишним десятков лет – и очень богатая.

Разделенное надвое боковое окно, знаменитый «акулий» силуэт, выдвигающиеся передние фары, Т-образная крыша, коэффициент лобового сопротивления 0,34, и это на модели 1984 (!) года, самое большое сплошное заднее стекло, коробка передач у задней оси, световая приборная панель, проектирующая показания спидометра, тахометра и уровня топлива на лобовое стекло (заметьте, это всего лишь 2000 год!), десятки гоночных триумфов... Вспоминать можно долго, но лучше уделим время новинке.

Фишка нового ZR1 – 6,2-литровый мотор V8 (766 л.с., 969 Нм), снабженный приво-

дным нагнетателем и системой комбинированного впрыска. Благодаря ему ZR1 способен разогнаться до 338 км/ч. А работать он сможет как с семиступенчатой «механикой», так и с восьмиступенчатой «автоматом». Две педали в салоне – это для Corvette тоже впервые. А еще у него два антикрыла: базовое Low Wing, почти прижатое к багажнику, – для повседневной эксплуатации, а опциональное High Wing (на высоких опорах, к тому же с регулируемой углом атаки) – для трека, и целых 13(!) радиаторов, которые охлаждают разные узлы и агрегаты. Добавьте к этому выпускную систему с активными заслонками, карбон-керамические тормоза, электронноуправляемые амортизаторы Magnetic Ride и низкопрофильную разноразмерную спортивную резину Michelin Pilot Super Sport. Нравится? А то! Покупателям также предлагается пакет Sebring Orange Design, в который входят оранжевые акценты на сплиттере и порогах, тормозные суппорты того же оттенка, такие же ремни безопасности и простроч-



ка в салоне, плюс алюминиевые элементы декора с бронзовым оттенком в интерьере.

В остальном же это старый (четыре года для автомобиля – согласитесь, уже срок), добрый C7 Stingray Z06 (7 поколение модели было представлено в 2013 году, а его заряженная версия Z06 – в 2014-м) – эффектная держка внешность, кожаный салон, спортивные кресла, мультимедийка,

климат-контроль, аудиосистема Bose, сиденья с вентиляцией и подогревом. Подвеска, кстати, тоже принципиально не изменилась – она по-прежнему на поперечных рессорах, но настройки ее пересмотрели основательно. Плюс воздухозаборники пришлось сделать крупнее.

В продаже автомобиль появится уже следующей весной.

9 ДЕКАБРЯ

г. МОСКВА

Легенды Ретро FM

Ретро FM

ОЛЕГ ГАЗМАНОВ

RICCARDO FOGLI

ВАССАРА

ТАНЯ ОВСИЕНКО

DR. ALBAN

ИГОРЬ САРУХАНОВ

THOMAS ANDERS

ЮРИЙ ШАТУНОВ

SANDRA

ВАПЕРИЙ СЮТКИН

DANA INTERNATIONAL

И МНОГИЕ ДРУГИЕ

СЛУШАЙ РЕТРО FM КАЗАХСТАН

ВЫИГРАЙ ПОЕЗДКУ НА СУПЕРШОУ!

12+

12+