



Локальный кризис небольших банков изменит весь финсектор



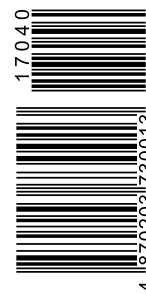
Как выглядят спорт и внутренний туризм в Алматы зимой?



Жанибек Алькеев, генеральный директор Esentai Mall

# КАПИТАЛ

№40  
(596)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 23 НОЯБРЯ, 2017

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Столичные алгоритмы программы «Нурлы жер»

6  
страница

Услуги портала eGov в сфере недвижимости

10  
страница

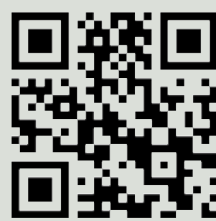
Как решают квартирный вопрос в Южном Казахстане?

2  
страница

Услуги портала eGov в сфере авиатранспорта

11  
страница

Мы в сети



kapital.kz

## Как вернуть «плохие» долги Bank RBK?

Владимир Ким вспомнит и применит опыт «Казахмыса»



Николай Дрозд

Стратегический акционер Bank RBK Владимир Ким прокомментировал вчера основные мотивы, побудившие его принять решение о докапитализации банка, столкнувшегося с кризисом ликвидности. Впрочем, вопрос, был ли на самом деле у г-на Кима выбор, остается в значительной степени открытым. Главной причиной осуществления вливаний в банк он назвал обеспокоенность развитием ситуации со счетами 23 тыс. физических лиц в случае, если бы финансовым властям пришлось бы принимать более радикальные варианты вмешательства, связанные с отзывом или приостановлением лицензии. Среди розничных клиентов банка – не более 100-150 крупных депозиторов, которых нельзя отнести к некавалитированным инвесторам. И хотя 20 тыс. депозиторов это не 150 или 200 тыс., как в крупных банках, волна социального недовольства была бы неизбежна. Именно это обсуждалось, когда ситуация докладывалась главе государства, а затем на заседаниях правления «Казахмыса», где принималось решение о вливаниях. И по выражению Владимира Кима, если бы они не были приняты, «сердце было бы не на месте».

Попытка быть только миноритарием

Вторым по значимости мотивом было нахождение в банке части счетов кор-

порации. При этом спикер подчеркнул, что банк не кредитовал «Казахмыс» или какие-либо другие его бизнесы и в этом смысле его совесть чиста и он действительно, пожалуй, выглядит одним из наилучших антикризисных инвесторов. Тем не менее, «Казахмыс» и Владимир Ким вряд ли бы смогли позволить себе вливания такого масштаба, оставив цены на медь там, где они были в 2014-15 годах, ниже 5 тысяч долларов за тонну. Вряд ли бы схему оздоровления банка удалось бы найти также, если бы не согласие крупнейших кредиторов на выделение 595 млрд тенге проблемных кредитов.

160 млрд тенге вливаний в капитал и ликвидность выглядят, конечно, крупной суммой, но не такой уж большой цифрой, учитывая масштабы бизнеса в казахстанской медной отрасли, и какого-либо отвлечения средств, не позволяющего реализовать инвестиционные программы, не произойдет.

До случившегося кризиса он видел себя исключительно в роли миноритарного акционера банка, которым стал по просьбе его руководства. Ожидания были связаны с ростом стоимости этой инвестиции за счет дивидендов и повышения стоимости банка, и это инвестирование явно не было в числе основных направлений корпоративного развития «Казахмыса». Акционер не уверен, могли ли осуществиться эти планы, если бы не произошедший в банке кризис ликвидности. При этом именно г-н Ким инициировал начало проверок в бан-

ке, начиная с июня, когда он увидел, что из банка уходит ликвидность и это нарастает «как снежный ком». Впрочем, сейчас он считает, что его позиция могла быть и жестче, и тогда можно было бы избежать выдачи большого количества кредитов, называвшаяся сумма 120-150 миллиардов тенге в последние месяцы.

Кредиты не являются полностью безвозвратными

Свежеиспеченный стратегический акционер банка достаточно осторожен в оценках проблемного кредитного портфеля фининститута, говоря о безответственности и беспечности, но пока не о системном кредитовании аффилированных менеджменту и акционерам бизнесов.

Настороженность спикера, имевшего опыт общения с банками мирового класса, вызывает, например, отсутствие каких-либо процедур, связанных с внесением дополнительных залогов в случае обесценения земли или недвижимости. Акции Kaz Minerals, являющиеся абсолютно ликвидной бумагой, учитываются в качестве залогового обеспечения в 40 или 50% от рыночной стоимости. В случае их обесценения мировые банки требуют от заемщиков сначала внесения дополнительных пакетов акций, а затем и наличных средств, иначе происходит закрытие сделки на крайне невыгодных условиях и продажа акций по невыгодным ценам.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

15 %

– ежегодный рост рынка outdoor-снаряжения в Алматы

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Марек Йохец,

ассоциированный профессор по финансам, академический директор программы MSF, Высшая школа бизнеса Назарбаев Университета

Подробнее [Стр.8]

Цитата номера

«Авторынок сейчас достаточно стабилен. У нас возникает четкое ощущение того, что дно, наконец, пройдено и сейчас идет его плавное восстановление»,

– Антон Афонин, исполнительный директор компании «Астана Моторс»

Подробнее [Стр.9]

Акцент

Чем может удивить туристов Абу-Даби и какие места точно стоит посетить

Подробнее [Стр.12]

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





# Столичные алгоритмы «Нурлы жер»

В Астане особой популярностью пользуются проекты «Арендное жилье» и «Коммерческая недвижимость»

**АСТАНА — ЛИДЕР**

Лидирующую позицию по вводу жилья в эксплуатацию по программе «Нурлы жер» занимает город Астана —

**1 млн 509 тыс. кв. м**  
\*на сегодняшний день

**КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЖИЛЬЯ**

В столице квадратный метр кредитного жилья, которое реализуется через систему жилищно-строительных сбережений, стоит

**180 000 тенге**  
\*в других регионах 140 тыс. тенге

**ПРОДАЖА КВАРТИР**

Операторами Астаны планируют продать вкладчикам и очередникам свыше:

**92,3 тыс. квартир**  
из них в этом году **15 000** квартир

**ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ**

В чем привлекательность аренды с правом выкупа? Если сравнить аренду с будущим выкупом и ипотеку, то она, безусловно, конкурентоспособнее и доступнее ипотеки на

**30-40%**  
в этом и заключается ее преимущество

**СОЦТРЕБОВАНИЕ**

Социальное требование программ «Нурлы жер» звучит четко —

**Больше 20%**  
маржи от себестоимости этого жилья застройщик выставляет не вправе

Валерий Сурганов

Лидирующую позицию по вводу жилья в эксплуатацию по программе «Нурлы жер» занимает Астана — 1 млн 510 тыс. квадратных метров жилья на сегодняшний день. Так, в столице квадратный метр кредитного жилья, которое реализуется через систему жилищно-строительных сбережений, стоит 180 тыс. тенге

## Два пути «Нурлы жер»

Для сравнения: в регионах за один квадрат таких апартаментов платят 140 тыс. тенге. То есть с учетом столичной наценки стоимость квартир по госпрограмме не такая уж и высокая.

Как пояснили «КапиталЪ» в Министерстве по инвестициям и развитию (МИР) РК — ведомстве, ответственном за реализацию программы «Нурлы жер», операторами планируется продать вкладчикам и очередникам свыше 19 тыс. квартир, из них в этом году — 15 тыс. квартир. Это в масштабах Казахстана. Однако лидером по продажам жилья так или иначе остается Астана.

Одно из направлений «Нурлы жер» нацелено на создание комфортной среды по ипотеке для населения при покупке нового жилья. Для этого на субсидирование ипотечных займов выделено 10 млрд тенге. В столице уже начато использование данного инструмента и предоставление населению льготной ипотеки на приобретение нового жилья.

В настоящее время реализуется два основных направления госпрограммы «Нурлы жер». Сама государственная программа жилищного строительства «Нурлы жер» вобрала в себя все предыдущие программы, которые затрагивали вопросы жилищного строительства в Казахстане. Это и программа «Развитие регионов» и «Доступное жилье-2020», а также программы «Развитие моногородов на 2012-2020 годы», «Модернизация жилищно-коммунального хозяйства на 2011-2020 годы», «Ақбулақ на 2011-2020 годы» и, конечно же, жилищная ниша госпрограммы инфраструктурного развития «Нурлы жер». Теперь это все объединено под единым названием — «Нурлы жер». Так вот в ее рамках активно прорабатываются направления — «Арендное жилье с правом последующего выкупа» и «Коммерческая недвижимость» как поддержка частных застройщиков.

## В чем привлекательность аренды с правом выкупа

Для широких слоев наших граждан, прежде всего, интересно направление «Арендное жилье с правом выкупа».

Сама аренда с выкупом возникла как более выгодная альтернатива ипотеке. А это потому что те квартиры, которые строятся и отдаются в аренду с правом выкупа в будущем, являются более привлекательным вложением денег для казахстанцев. Во-первых, они отдаются без первоначального взноса. Во-вторых, оператор программы достаточно, чтобы у человека был необходимый доход для ежемесячной арендной платы.

Механизм аренды с правом выкупа хорошо воспринимается людьми, уже появился серьезный спрос на рынке.

Сейчас максимальная длина выкупа жилья по аренде составляет 15 лет. Возможно, она будет сокращаться, однако 15 лет остаются максимальным сроком выкупа арендного жилья. Квартиры в зависимости от региона и города, местоположения и себестоимости разнятся в цене. В Астане такое жилье в среднем стоит от 1,5-1,6 тыс. тенге за квадратный метр. Если умножить на 50 квадратных метров, то в среднем такая квартира выходила где-то в 70-80 тыс. тенге ежемесячно. Что вполне было соразмерно со стоимостью на рынке частного арендного жилья в обоих мегаполисах.

Если сравнить аренду с будущим выкупом и ипотеку, то она, безусловно, конкурентоспособнее и доступнее ипотеки на 30-40%. В этом и заключается ее преимущество.

**Социальная коммерческая недвижимость.** В свою очередь «Коммерческая недвижимость» — это условное название. По своему содержанию и основному вектору

этой программа поддержки частных застройщиков. Построенная ими недвижимость продается самими строительными компаниями. Здесь несколько смежных акциентов, если сравнивать ее с направлением «Арендное жилье» как более социальной инициативой в сторону поддержки застройщиков, которым необходимо финансирование для создания производства, рабочих мест и инфраструктуры. Главный месседж «Коммерческой недвижимости» заключается в том, чтобы создать застройщику условия для строительства им качественного жилья, которое он реализует на рынке. Операторы проекта «Нурлы жер» финансируют строительство застройщиками жилых комплексов, но, если они не смогут продать это жилье, если они будут недостаточно эффективны в плане маркетинга, они столкнутся с определенными рисками. Например, они обязаны будут вернуть построенное жилье 20-процентным дисконтом. Между тем строителям необходимо не только успеть построить новое жилье, продать его с прибылью и вернуть вложенные средства, но и сделать это за два года.

По данной причине, если арендное жилье — это, прежде всего, жилье экономкласса, возводящееся в новых развивающихся районах Астаны, то коммерческое жилье в сегменте комфорт строится в центральной части столицы — в самых ликвидных районах. Сейчас это три крупных проекта в Астане: жилой комплекс возле «Хан Шатыр» — проект емкостью почти в 70 тыс. квадратных метров, ЖК «Novosil» возле международной специализированной выставки ЭКСПО и ЖК «Алтын Шар» по проспекту Туран возле центрального стадиона.

За счет локации повышаются себестоимость и цена продажи жилья, но и «уходить» оно должно лучше. Однако здесь имеются ограничения по цене реализуемого жилья. В частности, в рамках «Нурлы жер» завершается реализация проектов жилищного строительства, начатых по госпрограмме «Нурлы жер» и Программе развития регионов.

Активом Атырауской области в текущем году за счет государственных средств велось строительство 37 многоквартирных жилых домов общей площадью 135,6 тыс. кв. метров, или 2007 квартир. Из них уже введено в эксплуатацию 29 МЖК на 1617 квартир общей площадью 109,8 тыс. кв. метров. Остальные 8 МЖК будут введены до конца года.

За 10 месяцев текущего года введено в эксплуатацию 555,1 тыс. кв. метров жилья, что на 37,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (404,8 тыс. кв. м).

## Реклама нужна и госпрограммам

В рамках реализации программы «Нурлы жер» ведется работа по стимулированию строительства жилья частными застройщиками и повышению доступности ипотечного кредитования.

В целях стимулирования предложения со стороны частных застройщиков акимат создан Региональный консультативный совет (РКС). На регулярной основе проводятся круглые столы по разъяснению данного направления в участии ЖССБК, БВУ, АО «ФП «Даму», АО «Ю-КПК» и основных застройщиков области.

Управлением строительства, которое является оператором программы совместно с АО «ФП «Даму» и АО «Ю-КПК», проведены брифинги на площадке Регионального консультативного совета Строительной области. На местном телеканале «Казахстан-Атырау» в программе «Жаңалықтар» показано более 40 сюжетов, в программе «Репортер» проведены две тематические встречи. Также в рамках проекта реализуется показ видеороликов по разъяснению механизмов программы «Нурлы жер». В интернет-ресурсах опубликовано 6 статей, 10 материалов в областных газетах «Атырау» и «Прикаспийская коммуна». Также по городу Атырау установлены 19 баннеров, на билбордах и LED-экранах размещена информация по разъяснению программы «Нурлы жер».

## Субсидии по кредитам для застройщиков и граждан

Эти меры дали положительные результаты, и на сегодняшний день, банками предложено рассмотреть проекты 5 многоквартирных жилых комплексов на 256 квартир общей площадью 2,6 тыс. квадратных метров на 300 млн тенге (общая стоимость проекта — 472 млн тенге) и ТОО «Болашақ» — одного многоэтажного жилого комплекса на 80 квартир общей площадью 2,5 тыс. кв. метров на 554,3 млн тенге (общая стоимость проекта — 791,8 млн тенге).

Из них из Национального фонда профинансировано 4 дома, или 195 квартир площадью 12,2 тыс. кв. метров, из местного бюджета — 4 многоквартирных дома общей площадью 13,1 тыс. кв. метров, или 210 квартир, из республиканского — 1 дом общей площадью 1,8 тыс. кв. метров, или 30 квартир. За счет средств иностранных компаний (так называемые «социально-инвестиционные проекты») ведется строительство 4 домов общей площадью 16,1 тыс. кв. метров, или 240 квартир. Завершено строительство 7 МЖК на 390 квартир. Все дома будут введены в текущем году.

В целях создания фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, акиматом подана бюджетная заявка в МИР РК на финансирование из Национального фонда РК в 2018 году строительства 4 МЖК на 288 квартир на сумму 1 562,5 тыс. тенге.

В рамках Атырау поступило 12 заявок на создание фонда арендного жилья. Из них 11 заявок на строительство 11 МЖК на 111 квартир общей площадью 11,2 тыс. кв. метров на сумму 96,7 млн тенге одобрены (9 — БИК, 2 — Сербанк), 1 заявка на рассмотрение.

Сколько построили кредитного жилья? Ведется в Атырауской области и строительство кредитного жилья — 24 дома на 1332 квартиры общей площадью 92,3 тыс. кв. метров. На эти цели из ИФ РК выделено



# Американская компания AES Corporation подписала меморандум с компанией PetroVietnam Gas

В ходе официального визита Президента США Дональда Трампа во Вьетнам корпорация AES подписала Меморандум о взаимопонимании с вьетнамской государственной нефтегазовой компанией PetroVietnam Gas (PV Gas). В церемонии подписания меморандума приняли участие Президент Социалистической Республики Вьетнам г-н Чан Дай Куанг и Президент Соединенных Штатов г-н Дональд Трамп.

В сотрудничестве с сотрудничеством AES будет сотрудничать PV Gas на проекте терминала сжиженного природного газа (СПГ) Son My в провинции Биньтхуан на юге Вьетнама.

Проекты импорта СПГ, включая проект терминала СПГ Son My, играют важную роль в энергетической промышленности Вьетнама путем диверсификации источников газа, а также удовлетворения растущего спроса на электроэнергию и природный газ в предстоящие годы.

«AES является активным инвестором во Вьетнаме с 2010 года, и мы продолжаем активную деятельность по разработке устойчивых энергетических решений, которые будут способствовать экономическому и социальному развитию страны, включая возобновляемые источники энергии и природный газ. Интеграция нескольких источников энергии помо-



жет обеспечить надежность энергоснабжения, поскольку страна продолжает расти», — сказал Марк Грин, президент вьетнамского стратегического бизнес-разделенная AES.

После церемонии подписания Рай Уошбери — президент и главный испол-

нительный директор Корпорации частных зарубежных инвестиций, — вручил письмо о намерениях Марку Грину. В письме говорится о строительстве терминала СПГ и электростанции с комбинированным циклом мощностью 2 250 МВт во Вьетнаме, который обеспечит порядка 5% мощности по выработке электроэнергии в стране и поддержит ее дальнейшее экономическое развитие.

«Мы очень рады возможности поддержки AES и надеемся на то, что это будет способствовать значительным инвестициям во вьетнамскую энергетическую инфраструктуру и снабжение», — добавил Уошбери.

При этом 1 октября 2017 года AES перешла в собственность Казахстана Усть-Каменогорскую и Шульбинскую ГЭС и ушла из страны после 20 лет работы. Корпорация AES является мировой энергетической компанией Fortune 200, работающей в 16 странах мира и насчитывающей штат из 18 000 сотрудников.

# Как строят доступное жилье в Атырауской области?

Оксана Шахназария

Напомним, программа «Нурлы жер» направлена на разработку новых механизмов и стимулирование жилищного строительства, повышение доступности жилья для широких слоев населения, а также интеграцию других действующих программ. В частности, в рамках «Нурлы жер» завершается реализация проектов жилищного строительства, начатых по госпрограмме «Нурлы жер» и Программе развития регионов.

Активом Атырауской области в текущем году за счет государственных средств велось строительство 37 многоквартирных жилых домов общей площадью 135,6 тыс. кв. метров, или 2007 квартир. Из них уже введено в эксплуатацию 29 МЖК на 1617 квартир общей площадью 109,8 тыс. кв. метров. Остальные 8 МЖК будут введены до конца года.

За 10 месяцев текущего года введено в эксплуатацию 555,1 тыс. кв. метров жилья, что на 37,1% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (404,8 тыс. кв. м).

В рамках реализации программы «Нурлы жер» ведется работа по стимулированию строительства жилья частными застройщиками и повышению доступности ипотечного кредитования.

В целях стимулирования предложения со стороны частных застройщиков акимат создан Региональный консультативный совет (РКС). На регулярной основе проводятся круглые столы по разъяснению данного направления в участии ЖССБК, БВУ, АО «ФП «Даму», АО «Ю-КПК» и основных застройщиков области.

Управлением строительства, которое является оператором программы совместно с АО «ФП «Даму» и АО «Ю-КПК», проведены брифинги на площадке Регионального консультативного совета Строительной области. На местном телеканале «Казахстан-Атырау» в программе «Жаңалықтар» показано более 40 сюжетов, в программе «Репортер» проведены две тематические встречи. Также в рамках проекта реализуется показ видеороликов по разъяснению механизмов программы «Нурлы жер». В интернет-ресурсах опубликовано 6 статей, 10 материалов в областных газетах «Атырау» и «Прикаспийская коммуна». Также по городу Атырау установлены 19 баннеров, на билбордах и LED-экранах размещена информация по разъяснению программы «Нурлы жер».

## Субсидии по кредитам для застройщиков и граждан

Эти меры дали положительные результаты, и на сегодняшний день, банками предложено рассмотреть проекты 5 многоквартирных жилых комплексов на 256 квартир общей площадью 2,6 тыс. квадратных метров на 300 млн тенге (общая стоимость проекта — 472 млн тенге) и ТОО «Болашақ» — одного многоэтажного жилого комплекса на 80 квартир общей площадью 2,5 тыс. кв. метров на 554,3 млн тенге (общая стоимость проекта — 791,8 млн тенге).

Из них из Национального фонда профинансировано 4 дома, или 195 квартир площадью 12,2 тыс. кв. метров, из местного бюджета — 4 многоквартирных дома общей площадью 13,1 тыс. кв. метров, или 210 квартир, из республиканского — 1 дом общей площадью 1,8 тыс. кв. метров, или 30 квартир. За счет средств иностранных компаний (так называемые «социально-инвестиционные проекты») ведется строительство 4 домов общей площадью 16,1 тыс. кв. метров, или 240 квартир. Завершено строительство 7 МЖК на 390 квартир. Все дома будут введены в текущем году.

В целях создания фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, акиматом подана бюджетная заявка в МИР РК на финансирование из Национального фонда РК в 2018 году строительства 4 МЖК на 288 квартир на сумму 1 562,5 тыс. тенге.

В рамках Атырау поступило 12 заявок на создание фонда арендного жилья. Из них 11 заявок на строительство 11 МЖК на 111 квартир общей площадью 11,2 тыс. кв. метров на сумму 96,7 млн тенге одобрены (9 — БИК, 2 — Сербанк), 1 заявка на рассмотрение.

## Сколько арендного жилья построят?

Создается фонд арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, ведется строительство 24 домов на 1332 квартиры общей площадью 92,3 тыс. кв. метров.

Из них из Национального фонда профинансировано 4 дома, или 195 квартир площадью 12,2 тыс. кв. метров, из местного бюджета — 4 многоквартирных дома общей площадью 13,1 тыс. кв. метров, или 210 квартир, из республиканского — 1 дом общей площадью 1,8 тыс. кв. метров, или 30 квартир. За счет средств иностранных компаний (так называемые «социально-инвестиционные проекты») ведется строительство 4 домов общей площадью 16,1 тыс. кв. метров, или 240 квартир. Завершено строительство 7 МЖК на 390 квартир. Все дома будут введены в текущем году.

В целях создания фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, акиматом подана бюджетная заявка в МИР РК на финансирование из Национального фонда РК в 2018 году строительства 4 МЖК на 288 квартир на сумму 1 562,5 тыс. тенге.

В рамках Атырау поступило 12 заявок на создание фонда арендного жилья. Из них 11 заявок на строительство 11 МЖК на 111 квартир общей площадью 11,2 тыс. кв. метров на сумму 96,7 млн тенге одобрены (9 — БИК, 2 — Сербанк), 1 заявка на рассмотрение.



на 2016-2017 годы 2,8 млрд тенге на строительство шести домов в новых микрорайонах Береке и Нурсая общей площадью 20,6 тыс. кв. метров, или 300 квартир.

На средства АО «Айтерек» деполем построено 12 домов общей площадью 49,2 тыс. кв. метров, или 717 квартир.

На оборотные средства ЖССБК — еще пять домов на 270 квартир.

Из республиканского бюджета профинансировано строительство одного дома на 45 квартир. Завершено строительство 22 МЖК на 1227 квартир.

Активом разработаны ПСД на строительство 80 жилых домов для ИЖС. Начало строительства этих МЖК будет начато в текущем году на средства через выпуск ГЦБ МИО. Сегодня идут конкурсные процедуры на строительство данных проектов.

Сколько арендного жилья построят? Создается фонд арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, ведется строительство 24 домов на 1332 квартиры общей площадью 92,3 тыс. кв. метров.

Из них из Национального фонда профинансировано 4 дома, или 195 квартир площадью 12,2 тыс. кв. метров, из местного бюджета — 4 многоквартирных дома общей площадью 13,1 тыс. кв. метров, или 210 квартир, из республиканского — 1 дом общей площадью 1,8 тыс. кв. метров, или 30 квартир. За счет средств иностранных компаний (так называемые «социально-инвестиционные проекты») ведется строительство 4 домов общей площадью 16,1 тыс. кв. метров, или 240 квартир. Завершено строительство 7 МЖК на 390 квартир. Все дома будут введены в текущем году.

В целях создания фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, акиматом подана бюджетная заявка в МИР РК на финансирование из Национального фонда РК в 2018 году строительства 4 МЖК на 288 квартир на сумму 1 562,5 тыс. тенге.

на 2016-2017 годы 2,8 млрд тенге на строительство шести домов в новых микрорайонах Береке и Нурсая общей площадью 20,6 тыс. кв. метров, или 300 квартир.

На средства АО «Айтерек» деполем построено 12 домов общей площадью 49,2 тыс. кв. метров, или 717 квартир.

На оборотные средства ЖССБК — еще пять домов на 270 квартир.

Из республиканского бюджета профинансировано строительство одного дома на 45 квартир. Завершено строительство 22 МЖК на 1227 квартир.

Активом разработаны ПСД на строительство 80 жилых домов для ИЖС. Начало строительства этих МЖК будет начато в текущем году на средства через выпуск ГЦБ МИО. Сегодня идут конкурсные процедуры на строительство данных проектов.

Сколько арендного жилья построят? Создается фонд арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, ведется строительство 24 домов на 1332 квартиры общей площадью 92,3 тыс. кв. метров.

Из них из Национального фонда профинансировано 4 дома, или 195 квартир площадью 12,2 тыс. кв. метров, из местного бюджета — 4 многоквартирных дома общей площадью 13,1 тыс. кв. метров, или 210 квартир, из республиканского — 1 дом общей площадью 1,8 тыс. кв. метров, или 30 квартир. За счет средств иностранных компаний (так называемые «социально-инвестиционные проекты») ведется строительство 4 домов общей площадью 16,1 тыс. кв. метров, или 240 квартир. Завершено строительство 7 МЖК на 390 квартир. Все дома будут введены в текущем году.

В целях создания фонда арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, акиматом подана бюджетная заявка в МИР РК на финансирование из Национального фонда РК в 2018 году строительства 4 МЖК на 288 квартир на сумму 1 562,5 тыс. тенге.

**ВЕЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО**

Активом Атырауской области в текущем году за счет государственных средств велось строительство 37 многоквартирных жилых домов общей площадью квартир:

**135.6** тыс. кв. м  
\*или 2007 квартир

**ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ**

За 10 месяцев текущего года введено в эксплуатацию

**555.1** тыс. кв. м  
\* что на 37,1% больше чем в прошлом году (404,8 тыс. кв. м.)

**КРЕДИТНОЕ ЖИЛЬЕ**

Ведется в Атырауской области и строительство кредитного жилья —

**24** домов на **1332** квартиры  
общей площадью:

**92.3** тыс. кв. м

**СОЗДАЕТСЯ ФОНД**

Создается фонд арендного жилья для социально уязвимых слоев населения, ведется строительство

**13** домов на **675** квартир  
общей площадью:

**135.6** кв. м

**ЧТО СДЕЛАНО ЕЩЕ?**

На строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры в 2017 году по области выделено:

**10.6 млрд тенге**  
Из Национального фонда РК:

**5.6 млрд тенге**  
На эти средства идет строительство:

**22** проектов

## НОВОСТИ НЕДЕЛИ

### МИРОВОЕ

#### «ЯНДЕКС» ЗАПУСТИЛ БИЗНЕС-МАРКЕТ

Служба «Яндекс.Касса» представила новую платформу под названием «Бизнес-Маркет», нацеленную на предпринимателей. Аналоговый сервис — это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходящую услугу, но и получить бонус для нее в виде скидки или подарка. Это, по сути, агрегатор услуг для малого бизнеса. Он позволяет подобрать те или иные предложения от различных поставщиков. «Самые нужные инструменты и сервисы для интернет-маркетинга и другого бизнеса — со скидками и бонусами», — обещается на сайте нового портала. Причем сервис поможет не только быстро найти подходя

# Зачем рынкам нужно «созидательное разрушение»?

## Корпоративный контроль и другие преимущества капитализма

Марек Йоен, ассоциированный профессор по финансам, академический директор программы MSF, Высшая школа бизнеса Назарбаев Университета

Н едавно я побывал на одной конференции и встретил там бельгийского профессора из Брюсселя. Он заинтересовался о жизни в Чешской Республике (моей родине, где состоялась конференция). А узнав, что теперь я работаю в Казахстане, ему было интересно узнать и о жизни там. Поскольку оба мы экономисты, вскоре наш разговор перешел к экономике. Можно ли достойно жить в текущей глобальной экономической ситуации? Есть ли у людей работа, обеспечивающая достойный доход? Снижаются ли уровень и качество жизни, как это происходит (по его словам) в Бельгии?

### Куда катится Европа?

По его мнению, Европа кажется впасть по наклонной плоскости: у транснациональных компаний повышается все больше и больше возможностей уходить от законов страны (или писать законы в их пользу), и в безжалостной гониме за прибылью им удается эксплуатировать работников (угрожают перенести рабочие места в другие страны). Слабые или коррумпированные политики не способны этому противостоять, растет экономическое неравенство, молодое поколение загнано в угол и еле сводит концы с концами, трудятся на нескольких работах, или не имеют ни одной, живя на пособие по безработице. Профессор высказался в пользу применения более сильных протекционистских мер, государственного регулирования и «сильной руки» правительства в борьбе с тем, что он назвал «эксцессами рынка» и «неконтролируемым господством транснациональных корпораций». Как он считает, демократия и рынки несовместимы и часто противостоят друг другу.

### На чьей стороне играет демократия?

Я не согласен с этой точкой зрения. Демократия нужна рынкам, а рынки нужны демократии. Демократия и рыночная экономика совместно создают прогресс и процветание, и плодотворно взаимодействуют. Демократическое общество достается всем. Да, есть правда в том, что больше плодов достается тем, кто знает как «вести игру» в системе и тот готов это делать, меньше плодов — тем, кто не знает или предпочитает не делать этого, но в конечном итоге трудно найти людей, которым было бы хуже от общего прогресса. Давайте взглянем на этот вопрос более детально.

Волевым любой человек может инвестировать в акции тех самых транснациональных компаний, которые критиковал бельгийский профессор, «безжалостно» капитализм работает на инвесторов, увеличивая стоимость их акций. Таким инвестором могут быть и я.

На это он возразил, что капитализм работает на меньшинство (богатые) в ущерб большаинству (бедные). Я ответил, что, определенно, не являюсь богатым человеком, унаследовавшим замок и феодальные земли от предков-аристократов, и все же я могу пользоваться финансовыми доходами от своих капиталовложений и даже не с богатыми благодаря существованию демократичных, то есть общедоступных финансовых рынков. Сейчас любой может вкладывать свои средства в ценные бумаги (или в другие финансовые активы, например, путем краудфандинга) и получать «капиталистические» доходы.

Современные технологии, такие как интернет-брокеры и глобализация, а также создание единого европейского пространства со свободным потоком капитала (теперь капитал перемещается в мире почти беспрепятственно) еще больше облегчают возможность инвестиций со стороны населения. Финансовые, как

и любые другие рынки демократичны по своей природе — чтобы в них участвовать (инвестировать), вы не обязаны сообщать, кто вы такой, кем был ваш отец, какой политической, расовой или любой другой группе вы принадлежите. Инвестиции широкодоступны посредством финансовых учреждений (таких как взаимные фонды) за вполне умеренную плату. Даже если вы сами не являетесь инвестором, вы можете вложить средства в инвестиционный фонд, который предоставляет доступ к широкому спектру финансовых учреждений (таких как взаимные фонды) за вполне умеренную плату. Даже если вы сами не являетесь инвестором, вы можете вложить средства в инвестиционный фонд, который предоставляет доступ к широкому спектру финансовых учреждений (таких как взаимные фонды) за вполне умеренную плату. Даже если вы сами не являетесь инвестором, вы можете вложить средства в инвестиционный фонд, который предоставляет доступ к широкому спектру финансовых учреждений (таких как взаимные фонды) за вполне умеренную плату.

### Считаем прибыли за сто лет

Мне не удалось его переубедить. Он предупредил меня о биржевых пузырях и о неизбежном грядущем кризисе, который будет вызван (как всегда было и прежде) жадностью капиталистов и который уничтожит мою прибыль (и поделом мне!), но и это не все — он обернется огромными потоками денег налогоплательщиков (= денег бедных людей), которые будут потрачены на спасение потерпевших крах банков (богатых людей).

«Верно», — сказал я, — финансовые кризисы время от времени случаются, но за последние столетия капитализм (характеризующегося существованием корпораций, акции которых публично торгуются на фондовых биржах) любой человек, инвестировавший средства в диверсифицированные акции (например, фондовый индекс) в течение достаточно длительного периода времени, получил довольно высокий инвестиционный доход сверх инфляции и увеличил свое состояние».

### Необходимые издержки в кризис

Государственная помощь финансовому сектору (просто говоря, это предоставление осведомленности общественности о ее назначении и объеме) является необходимой издержкой, позволяющей избежать еще более масштабного экономического спада и паники на рынках («заразы») в случае неприятия таких экстренных мер. К тому же деньги, выделяемые в рамках государственной интервенции, могут стать вполне выгодной инвестицией, поскольку правительство покупает пакет акций у испытывающих трудности банков по сниженной цене, а после завершения кризиса и восстановления рыночных цен эти акции можно продать новым инвесторам.

Наша беседа оборвалась в тот момент, когда джентльмен назвал меня «неолибералом» и глухо постовал на то, что такие люди до сих пор существуют (после этого мы сменили тему и, несмотря ни на что, расстались друзьями). Тем не менее я продолжал оставаться ярым приверженцем как свободных рынков, так и демократии, и готов поспорить с любым человеком, полагающим, что демократия и благополучие простых людей идут вразрез с рынками и капитализмом.

### Капиталистов и работников дисциплинирует рынок

Возьмем, к примеру, рынок труда. Говорить о том, что капитализм платает минимизировать зарплату (как и любые другие расходы), справедливо, но в какой-то момент капиталисты также понимают, что создание привлекательных условий труда, включая хорошую зарплату, имеет большое значение для достижения успеха в бизнесе. Подобно тому, как люди борются за рабочие места, работодатели борются за людей, и до тех пор, пока происходит свободное движение работников и существует достаточное число разных работодателей (отсутствие рабства или монополий), предлагаемые зарплаты бу-



дут оставаться на конкурентоспособном уровне. Слишком маленькие зарплаты снижают мотивацию к труду, слишком большие — конкурентоспособность (и мотивацию к ведению бизнеса). Если обещания вызваны нерыночным регулированием органов, то в конечном счете они будут контрпродуктивны, как сказали бы либералы, «рынкам лучше тогда, когда их оставляют в покое».

Но даже те, кто не входит в число работников или достиг меньшего успеха в поиске достойной зарплаты, получают от капитализма косвенную выгоду, поскольку развитый рынок развития рынка является новым игроком на рынке и предлагает те же продукты и услуги по еще более низкой цене (так как производит их более эффективно), или по той же цене, но более качественно. Здесь самым главным является свободная конкуренция и честное сражение.

### Устанавливайте связи, но не влестям!

Справедливое соперничество между игроками на рынке обеспечивает как раз-таки демократия; в недемократичном обществе рынок поделен, есть игроки, связанные с властями, с которыми свободное сражение происходит, и другие игроки, связанные с властью, и до тех пор, пока происходит свободное движение работников и существует достаточное число разных работодателей (отсутствие рабства или монополий), предлагаемые зарплаты бу-

компаниями. Одна из величайших инноваций капитализма заключается в изобретении открытого акционерного общества. У ОАО в отличие от ЗАО увеличивается доступ к капиталу, так как в них могут легко участвовать и малые акционеры — люди как я, которые в общей сумме представляют огромный капитал.

В ОАО управление компанией передано команде немых профессионалов (менеджменту), которые способны продвигать бизнес зачастую лучше, чем сами владельцы. Но вместе с этим у менеджмента есть мотивация использовать свои позиции для самообогащения, то есть менеджмент может действовать в собственных интересах, а не в интересах владельцев (проблема «принципал — агент»).

В закрытых компаниях (акции которых не торгуются на публичных рынках капитала) часто невозможно сделать вывод об эффективности или неэффективности менеджмента; в конечном счете это вопрос субъективного суждения владельца (именно поэтому закрытыми компаниями нередко управляют их владельцы). В ОАО индикатором успеха становится цена акции, и вознаграждение руководства можно сделать зависящим — во многих случаях так и делают — от этой цены.

Менеджмент, который обеспечивает повышение курса акций, получает выгоду от премий или опционов; в свою очередь низкая цена акций (относительно некоторых эталонных показателей, таких как промышленный индекс или история курса акций) свидетельствует о недостаточной эффективности. Если менеджмент по какой-либо причине противодействует акционерам и не берет действительности, которая понижает стоимость компании и ее акций (а такое может происходить, когда акционерный капитал недостаточно сконцентрирован и отдельные акционеры не имеют доступа к контролю над предприятием), то разочарованные акционеры начинают продавать акции, что приводит к падению их цены. В итоге цена становится слишком низкой относительно потенциала, и компания превращается в мишень для неурядивственного поглощения или кредитного выкупа активистами из числа инвесторов. Мой друг возразил бы, что это лишь инструменты спекуляций, которыми пользуются капиталисты. Возможно, это правда, но в равной или даже в большей степени это один из инструментов, позволяющих уловить неэффективных руководителей и реструктурировать предприятие.

Таким образом, создание открытых акционерных компаний и фондового рынка не только играет существенную роль в предоставлении доступа к финансированию и обеспечивает низкую стоимость капитала (благодаря конкуренции между инвесторами), но и позволяет сформировать механизм смены руководства предприятия. Это имеет решающее значение для «созидательного разрушения».

### Монопольных решений по спасению бизнеса никто не должен

Как заметил австрийский экономист Йозеф Шумпетер, прогресс и сопутствующее ему процветание связаны с постоянным замещением устаревших продуктов, бизнес-моделей и стоящих за ними людей новыми. Возможно, это правда, но в столкновении компаний или бизнесменов в суде сваяется скорее от самой сути дела. Я уже не говорю о мошеничестве и конфискации частного имущества: по мнению экономистов Ларона Адемоду и Джеймса Робинсона, экспроприация имущества и rent extraction со стороны власти (коррупция) являются самыми главными причинами низкого уровня развития большинства новых игроков на рынке и предлагаемых тех же продуктов и услуг по еще более низкой цене (так как производит их более эффективно), или по той же цене, но более качественно. Здесь самым главным является свободная конкуренция и честное сражение.

Из-за конкуренции снижаются цены продуктов услуг, из-за инноваций появляются новые игроки на рынке и предлагаются те же продукты и услуги по еще более низкой цене (так как производит их более эффективно), или по той же цене, но более качественно. Здесь самым главным является свободная конкуренция и честное сражение.

### Неэффективные менеджеры и компании уходят со свободного рынка

Это подводит нас к очень полезному и часто недооценяемому рыночному механизму: сражение претендентов за власть над корпорациями на рынке корпоративного контроля, который делает возможным один из самых важных процессов — «созидательное разрушение».

Посредством торговли (предложение и спрос) финансовых активов и менеджеров, акций предприятий, финансовые рынки устанавливают их рыночную стоимость. Однако помимо этого они помогают избавиться от неэффективного (нерационального или недостаточно эффективного) управления

## Вместе — через расстояние и время

# Антон Афонин: «Мы — одна из немногих компаний, которая реально растет и постоянно наращивает долю»

**Б олее 7,5 тысяч автомобилей реализовала «Астана Моторс» по итогам одиннадцати месяцев 2017 года. При этом доля компании на рынке увеличилась до 17,5%. Лидер продаж — Toyota Camry. Вторую позицию в списке самых продаваемых автомобилей уверенно занимает Hyundai Creta. О том, каким брендам отдают предпочтение казахстанцы и в каких ценовых сегментах — в интервью «Капитал.kz» рассказал Антон Афонин, исполнительный директор компании «Астана Моторс».**

— Антон Валерьевич, что сегодня происходит на казахстанском автомобильном рынке?

— Авторынок сейчас достаточно стабилен, несмотря на то, что первый квартал показал не очень высокие продажи, однако 2-3 квартала показали стабильный рост. Мы это связываем с тем, что в целом складские запасы у дилеров и дистрибуторов были довольно низкими в начале года, а потом импортеры пополнили свои склады свежими автомобилями. Средние продажи в этом году ежемесячно составляют уже почти 5 тыс. автомобилей, таких цифр не было уже давно. По сравнению с прошлым годом, когда в среднем продажи находились на уровне около 4 тыс. автомобилей в месяц и ниже, налицо стабильная ситуация. У нас возникает четкое ощущение того, что дно, наконец, пройдено и сейчас идет его плавное восстановление.

— Как вы можете оценить соотношение спроса и предложения на рынке?

— Еще несколько месяцев назад был сбалансированный спрос и предложение, дилерские склады были обеспечены достаточным количеством автомобилей на любого потребителя. Однако сейчас мы видим, что у ряда брендов наблюдается снижение складских запасов, в результате чего спрос превышает предложение. В частности, это касается бренда Toyota и таких моделей как RAV4 и Camry, у Lexus также есть ряд дефицитных моделей, например NX. Но в данном случае это больше связано с политикой производителей. Они стараются формировать складские запасы так, чтобы на конец года оставалось меньше автомобилей. По Hyundai мы также видим дефицит, и чтобы удовлетворить растущий спрос, мы размещаем дополнительные заказы. В целом, мы ожидали более спокойный конец года, а он оказался более позитивным, что не может не радовать. Таким образом, сегодня можно говорить о легком превышении спроса над предложением.

— Существует ли в автобизнесе понятие «избыточности» или «недостаточности» модельного ряда?

— Каждый бренд самостоятельно определяет количество моделей. Например, Toyota представлена 9 основными моделями, а у Subaru их всего 3. Много это или мало, как какой-либо четких критериев или некоего стандарта. Мы, как правило, лимитированы возможностями производителей. И всю линейку, которая производится у них на заводах, они не повезут в Казахстан, в первую очередь из-за размеров нашего рынка. Продажи у нас не такие большие. Затраты на вывод новой модели достаточно высоки, это связано с сертификацией и управлением складом. Если сравнивать общепринятую практику с РФ, то здесь линейка автомобилей предлагается, но как показала практика, их нет. В Казахстане любят больше машины одинаково как на севере и юге, так и на западе и востоке. Например, Land Cruiser Prado. И вовсе не из-за каких-то климатических условий или особенностей региона, а потому что он большой и удобный. Это скорее вопрос привычки и определенной зона комфорта, в которой хочет находиться любой человек.

— Какие факторы влияют на формирование модельного ряда и насколько в этом процессе важны ментальность или особенность региона?

— В первую очередь — это объем продаж. Мы смотрим на то, какой спрос имеется на конкретную модель и каковы затраты по ее выводу на рынок. Раньше мы думали, что существуют специфичные региональные предпочтения, но как показала практика, их нет. В Казахстане любят больше машины одинаково как на севере и юге, так и на западе и востоке. Например, Land Cruiser Prado. И вовсе не из-за каких-то климатических условий или особенностей региона, а потому что он большой и удобный. Это скорее вопрос привычки и определенной зона комфорта, в которой хочет находиться любой человек.

— Портфель брендов «Астана Моторс» представлен практически во всех ценовых сегментах: от демократичных Hyundai и Toyota до премиальных Jaguar и Rolls-Royce. Стоит ли в обозримом будущем ожидать каких-либо изменений вашего модельного ряда?

— Мы бы с удовольствием завезли в своем портфеле еще пару брендов. У нас есть определенный интерес к конкретным маркам. Но как обычно переговоры с производителями всегда достаточно длительные. В связи с чем окончательный результат будет известен лишь в 1-2 кварталах следующего года.

— Не планируете ли вы завести бюджетные электрокары?

— К сожалению, ни у кого из производителей сейчас нет бюджетных моделей, скажем так, стоимостью менее 10 млн тенге. В декабре этого года мы начнем продажи BMW i3 примерно стоимостью 45 тыс. евро. Для сравнения: Hyundai iONIQ стоит в районе \$35 тыс. Мы завезли эту модель в тестовом режиме, но вся проблема в том, что производитель не хочет сертифицировать ее на Россию и Казахстан. Так что пока в нашем портфеле единственная и самая бюджетная модель электрокара — это i3. И честно говоря, очень удачная модель. Рекомендуем всем попробовать ее на тест-драйве.

— Антон Валерьевич, а какое у вас отношение к электромобилям?

— Меня больше беспокоит, правильная ли это технология. К примеру, Toyota ставит аккумулятор на водород. На Токийском автосалоне в октябре этого года они представили 4 водородные модели, включая малый городской автобус. И с технической точки зрения, я считаю, что это более правильное решение. Для генерации электроэнергии нужно сжечь уголь, газ и прочее. Соответственно возрастут нагрузки на электростанции, и по-хорошему тот же вред для экологии. Эта технология (электромобиль) не даст ничего-то нового, просто центр генерации энергии переносится с одной точки в другую. А когда



— Как вы думаете, как и чем можно стимулировать население на покупку новых автомобилей?

— В рамках программы государственного льготного кредитования при поддержке БРК в 20 числах ноября мы ждем дополнительный транш от правительства в размере 8 млрд тенге, это мощная поддержка для авторынка Казахстана. Поэтому мы предполагаем, что в декабре будут очень хорошие продажи, так как многие клиенты планируют приобрести автомобиль именно по данной программе. Надеямся, что на этой неделе уже подпишут закон и постановление по освоению денежных средств.

— Кроме того, 1,5 года назад мы запустили программу Trade-In. Она позволяет легко и быстро заменить свою подержанную машину на новую премию в автосалоне. Например, по BMW мы можем сделать скидку на 200-300 тыс. тенге при обмене, а до 1 млн тенге, потому что эта программа напрямую поддерживается заводом BMW. Мы хотим, чтобы обмен по программе Trade-In стал привычным явлением для наших клиентов, и уже сегодня мы видим очень хорошие результаты. Автомобили, реализуемые в рамках программы, представлены в каждом дилерском центре, а также на нашем официальном сайте.

— Мое желание верить, что, та тенденция, которую мы наблюдаем в последнее время, неслучайна. Рост в последние 8 месяцев — это серьезно. Он не похож на случайный всплеск на рынке, когда происходит случайный рост и потом падение. Мы надеемся, что все эти тенденции сохранятся в следующем году и объем рынка будет порядка 60 тыс. автомобилей. В этом году мы рассчитываем, что весь авторынок будет порядка 42 тыс. машин. На 2018 год мы сформируем оптимальный складской запас с тем, чтобы с начала года как можно больше автомобилей было доступно для потенциальных клиентов. Это позволит сбалансировать спрос и предложение уже с января следующего года.

— Какие наиболее значимые достижения в этот юбилейный год вы можете отметить?

— Мы — одна из немногих автомобильных компаний в Казахстане, которая реально растет и постоянно наращивает рыночную долю. В частности, в последние месяцы доля продаж составила 17,5%. Я считаю, это заслуга всей нашей команды, всех сотрудников компании. Несмотря на очень жесткие экономические удары, мы не только выдержали все испытания, но и стали гораздо сильнее.

— А что бы вы хотели сказать своим сотрудникам, клиентам и партнерам?

— Самое важное — строить отношения на доверии и искренне верить в то, что мы все вместе делаем. И этот общий дух разделяют наши сотрудники. Мы — команда единомышленников, которые реально верят в нашу стратегию и бренд «Астана Моторс». Возбуждая миссия «Астана Моторс» — привнести в Казахстан что-то новое. Это не только автомобили, но и в целом культура работы и взаимоотношения с клиентами, в том числе и все те новые сервисы, которые мы массово запускаем одними из первых. Хотелось бы, чтобы мы постоянно стремились к этому самосовершенствованию. Что касается клиентов и партнеров, то я очень надеюсь и искренне верю в то, что мы до сих пор остаемся абсолютно понятными и прозрачными для них. Это очень важно, и я бы хотел, чтобы мы вместе пронесли всю прозрачность, открытость и доверие еще долгие годы.



КАЗАКТЕЛЕКОМ



**iD Home VIP топтамасындағы қызметтер қатары арта түсті!**



**Теперь еще больше услуг в пакете iD Home VIP!**





## Удивлять с удовольствием

Что стоит посетить в Абу-Даби?

Евгения Емельянова

Чуть более полувека потребовалось Абу-Даби на то, чтобы из небольшого княжества в пустыне превратиться в процветающее государство. Теперь это самый большой и самый зеленый эмират ОАЭ. Абу-Даби, чье название переводится с арабского, как «Отец газели», по легенде был основан после того, как молодая антилопа привела странствующее племя к пресной воде, на остров, где располагались только 300 соломенных хижин. С тех пор островное поселение трансформировалось в современный мегаполис и восхитает своей самобытностью туристов со всех уголков планеты. Это совсем не удивительно, ведь эмират предлагает путешественникам массу интересного – от природных островов, нетронутых пляжей, исторических мест, входящих в список Всемирного наследия ЮНЕСКО, до современной архитектуры. Гости Абу-Даби могут посетить бывшие дворцы, старинные крепости, заняться водными видами спорта, поучаствовать в соколиной охоте или сафари. Чем еще удивит вас эмират? Деревней наследия – традиционным арабским поселением, башней Бурдж Марина и фортом Аль-Мактаа, падающим небоскребом Capital Gate крепостью Аль-Гарбией, набережной Корниш и множеством тематических парков, базаров и торговых центров. Возможности для отдыха в Абу-Даби весьма широки... Однако мы остановимся на самых ярких!



### Самая, самая, самая

Описывать мечеть шейха Заеда можно только прилагательными в превосходной степени – самая посещаемая, самая большая, самая красивая, самая дорогая. Необходимо подчеркнуть, что свое название мечеть получила неслучайно. Инициатором создания архитектурного памятника стал первый президент ОАЭ шейх Заед. Именно он смог объединить шесть княжеств в единое федеративное государство и вывести Эмираты на современный уровень.

Большую мечеть можно смело назвать чудом исламской архитектуры, при этом она является одной из крупнейших в мире мечетей и вмещает до 41 тыс. молящихся. Каждый год ее посещают более 300 тыс. туристов. Этот грандиозный проект обошелся бюджету ОАЭ в \$500 млн, а строительство продолжалось около 20 лет. Над ним трудились архитекторы, художники и мастера из разных стран мира. Сам шейх Заед мечтал, чтобы мечеть сохраняла свой первоначальный облик как можно дольше. Поэтому при ее строительстве было решено использовать натуральные материалы – македонский мрамор, золото, драгоценные и полудрагоценные камни, самоцветы, керамику и хрусталь. Конечно, такое великолепие не оставит равнодушным ни одного путешественника. Однако поражают вовсе не богатый декор и дорогое убранство, а ажурная конструкция мечети: 82 купола и тысячи колонн из белого мрамора словно кружево окружают основное здание. Отметим, что шейх Заед очень любил цветы, поэтому в Большой мечети повсеместно использован цветочный декор, а ее второе название – Цветочная.

Стоит рассказать и о ковре, который покрывает большой молельный зал. Это самый большой иранский ковер ручной работы площадью 5600 кв. метров. Над созданием шедевра два года трудились 1200 ткачих и 20 технических групп. Поражают не только его размеры, но и цифры, которые сообщают экскурсоводы, – для изготовления потребовалось 36 тонн шерсти и 12 тонн хлопка, а главное – ни одна завитушка и ни один цветок в ри-

сунке не повторяются. Конечно, в таком уникальном храме не обойтись без достоянного освещения. И оно здесь есть! Это семь люстр, покрытых сусальным золотом и декорированных кристаллами Сваровски. Самая большая из них весит 12 тонн. Удивляет и внешняя подсветка – от нежно-голубого до темно-синего – туристы очень любят фотографировать Большую мечеть в вечернее время.

Большая мечеть шейха Заеда открыта ежедневно и в пятницу во второй половине дня. Вход в нее свободный. Кроме того, можно заказать бесплатные одночасовые туры с гидом. Войти в мечеть могут все желающие. Но при этом следует соблюдать дресс-код: одежда должна быть строгой, закрытой и свободного кроя.



### Птичья арифметика

Abu Dhabi Falcon Hospital – самый настоящий госпиталь для пернатых. Здесь есть приемный покой, операционная, врачи и медбратья. Сокол для арабов как «родной ребенок», поэтому и уход за этой птицей ведется соответствующий. Falcon Hospital – довольно статусное заведение, ведь его пациенты стоят порой огромных денег. Например, самого дорогого и самого редкого сокола в мире можно приобрести за 50 тыс. дирхамов (1 дирхам/90,45 тенге). Приведем в пример и другие цифры: полное обследование птицы обойдется владельцу в 900 дирхамов, подстричь и почистить коготки стоит 150 дирхамов, оставить птицу «под присмотром» на время отпуска обойдется до 10 евро в сутки. Вот такая «птичья арифметика»... На каждого пернатого друга составляется специальный паспорт. Кроме того, все соколы обязательно имеют идентификационные чипы.



Хочется отметить, что место это интерактивное: вы сможете поприсутствовать на простейшей операции – обрезке когтей, вам дадут подержать, погладить и даже покормить этих гордых пернатых, покажут шатер для линьки и вольеры для выдоравливающих птиц. Сотрудники центра с удовольствием покажут туристам даже процедуру реставрации перьев. Служащие клиники уверяют, что сокол никогда не атакует человека, поэтому можно безбоязненно сделать фотографии на память.

Однако уход за «VIP-клиентами» – не единственное направление клиники. Abu Dhabi

Falcon Hospital занимается реабилитацией и возвращением в естественную среду обитания птиц, попавших в беду. В клинику привозят раненых или больных пернатых со всех уголков планеты. Их лечат и выпускают на волю – с 1999 года

### Арабские ночи

«Здесь еще можно ощутить дух старой Аравии», – именно так высказываются о деревне «Арабских ночей» бывалые путешественники. Этнокомплекс расположен в Аль-Айне – историческом сердце эмирата и задуман как место, где путешественники могут прикоснуться к сказочной красоте аравийской пустыни, а также почувствовать все тонкости традиционной арабской жизни. В деревне нет ни телевидения, ни интернета. Зато в достатке представлены традиционные «развлечения». Это и тематический ужин под певичие звуки уйда (арабская лютня), и зажигательный танец живота, и рисование хной. Если до поездки в Абу-Даби вы никогда не участвовали в сафари по пустыне, обязательно воспользуйтесь этим шансом здесь. Профессиональные водители лихо закладывают виражи и преодолевают дюны. Обычно организаторы экскурсии забирают участников прямо из гостиницы. Также в программу сафари входят катание на верблюдах, посещение верблюжьей фермы, отдых в бедуинском лагере, различные шоу-программы, катание на квадроциклах или спуск на досках с барханов. В деревне «Арабские ночи» есть и свой бассейн – этаким оазисом посреди пустыни. Отметим, что такой пакет развлечений обойдется вам в 300 дирхамов. В деревне можно остаться и на ночь. Для путешественников на выбор представлены коттеджи разного уровня комфортности.



### Гоген, Пикассо, Мане

Совсем недавно в Абу-Даби на острове Саадия открылся «филиал» Лувра. Проект здания разработал известный французский архитектор Жан Нувель. Это 55 небольших комплексов, соединенных дорожками и аллеями. Строительство музея обошлось эмирату в \$1 млрд. Однако самое интересное то, что французские музеи предоставили Лувру в Абу-Даби в качестве аренды на 30 лет 300 произведений искусства. Это шедевры Леонардо да Винчи, Поля Гогена, Пабло Пикассо, Ван Гога, Мане... Всего в постоянной экспозиции музея будут представлены 600 известных картин. Кстати, за арендуемые работы Париж получит 400 млн евро, а за использование бренда «Лувр» – 525 млн евро.

через клинику прошло более 75 тыс. перенятых пациентов.

Falcon Hospital открыт для туристов с субботы по четверг с 8.00 до 16.00. Стоимость тура обойдется в 170 дирхамов для взрослых и 60 дирхамов для детей.



### Матрица: перезагрузка

Хотите горячих эмоций? Тогда вам нужно обязательно посетить самый большой в мире тематический парк Ferrari World Abu Dhabi. Перезагрузка нервной системы точно обеспечена! Центр развлечений располагается на острове Яс, и, по мнению путешественников, главной визуальной особенностью парка является его красная крыша, повторяющая очертания модели Ferrari GT. Парк условно разделен на две зоны – «музейную» и зону аттракционов. Галерея Феррари, опять же самая большая в мире (!), удивит вас интерактивной выставкой автомобилей одноименного бренда с 1947 года. А зона аттракционов порадует самой скоростной американской горкой Formula Rossa. Будьте осторожны и

### Ловцы жемчуга

Акватория Yas Waterworld также расположен на острове Яс, поэтому для туристов действует специальное предложение – заплата за комбинированный детский билет 295 дирхамов, а за взрослый 360 дирхамов, вы сможете посетить за эту цену еще и Ferrari World. Сравним цены, вы убедитесь, что это выгодное предложение! Парк объединяет 43 аттракциона и целый мир водных развлечений. Среди них детские зоны с безопасными бассейнами. В зоне для подростков можно обучиться азам серфинга. Однако визитной карточкой аквапарка является интерактивная игра «Мастер жемчуга», позволяющая ее участникам отправиться на поиски сокровищ. Ну и как же обойтись без «самого-самого»... Yas Waterworld не выбивается из концепции Абу-Даби и предлагает 5 аттракционов, не имеющих аналогов в мире. Самый популярный среди туристов – «Бочка из пузырей» – даст вам возможность прокатиться на самой высокой в мире прибойной волне. Атракцион «Пегла Лива»: платформа просто уходит из-под ног и вы летите в закручивающуюся воронку. Просто восторг и трепет! Еще один уникальный аттракцион – ныряние за жемчугом. Посетители вместе с опытными водолазами погружаются в воду за раковинами. И если в ракушке вам попадется жемчужина, вы сможете оставить ее себе на память. Кроме водных горок в аквапарке представлены и «Тихие реки», по которым на надувных кругах можно путешествовать всей семьей.



Цена билета в Yas Waterworld для взрослых – 235 дирхамов, для детей – 190 дирхамов. VIP-билет для взрослых будет стоить 435 дирхамов, а для детей 360. Кроме того, нужно заплатить за аренду шкафчика – от 35 до 55 дирхамов, и полотенец – от 30 дирхамов.

Передвигаться по Абу-Даби можно на общественном транспорте, цена одной поездки составит 2 дирхама. Продаются и проездные билеты: на день за 3 дирхама, на неделю за 30 дирхамов. Можно остановить такси на улице или вызвать автомобиль через управление арендных транспортных. В дневное время при посадке в такси на улице к стоимости проезда по километражу прибавляется 3,5 дирхама, в случае заказа такси по телефону – 8 дирхамов. Каждый километр поездки стоит 1,6 дирхама.

### Уд, дакхун и финики

А как же обойтись без сувениров! Из Абу-Даби можно привезти все: от современной бытовой техники до ковров ручной работы. Однако колорит страны можно почувствовать только через ее традиционные ароматы. Поэтому обратите внимание на благовония из смолы агарового дерева. «Уд», который обладает сильным и глубоким запахом, всегда был драгоценным товаром, ценится он и по сей день. Купите в подарок близким плитку или крошку из уда вместе со специальной горелкой, женщина точно понравится удное масло или дакхун (арабский аромат). Нельзя обойти стороной и вкуснейшие ливанские сладости из теста, меда, орехов и фиников. В качестве сладкого подарка подойдет шоколад из верблюжьего молока. Но самый классический сувенир – это финики! Ma salama!

Центр деловой информации Kapital.kz благодарит туроператора Kazunio и Департамент культуры и туризма Абу-Даби за предоставленную возможность посетить эмират.

