ПРОГНОЗ Стр.7

Полоса препятствий на обувном рынке Казахстана

ИНТРИГА Стр.4

Когда пойдет первая нефть с месторождения Кашаган?

МНЕНИЕ Стр.5

Умут Шаяхметова, глава Народного банка

КАПИТАЛ

№26 (542)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 15 СЕНТЯБРЯ, 2016

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Что выбрать: ультрабук, хромбук или нетбук? страница 9

Грузовики-беспилотники выходят на дорогу страница 10

5 технологичных новинок осени с Kickstarter страница 9

Ретро-автомобили: новый взгляд на старое страница 10

Как KMG International трансформирует бизнес страница 6

Мы в сети

kapital.kz

10 соток плюс дом?

Елена Тумашова

Решить вопрос «10 соток под ИЖС» поручил президент Казахстана Нурсултан Назарбаев на расширенном заседании правительства в пятницу, 9 сентября.

Глава государства говорил о создании инженерных коммуникаций на предназначенных для отвода землях и о привлечении частных застройщиков.

«Нужно сконцентрировать ресурсы на подготовке инженерно-социальной инфраструктуры, снижая затраты для частных застройщиков при строительстве жилья. Пусть скажут спасибо, мы 30% строительства жилья берем на себя. Это позволит привлекать больше частных инвестиций, сокращая долю финансирования из бюджета, и человек получит свой дом», – сказал Нурсултан Назарбаев.

Глава государства привел в пример одну из строительных компаний, которая в Астане и в Алматы «строит целые деревни». «Может быть, по этой части пойти? То есть дать деньги строителям, объявить народу: «Вы хотели? Вот вам десять соток, построили по такому-то архитектурному проекту, покупайте. В этом вопросе будем давать кредит или как-то по-другому помогать…», – сказал президент.

Можно ли говорить о том, что между государством и гражданами в земельном вопросе появится еще одно звено – частные застройщики, и формат «10 соток» преобразуется в формат «10 соток плюс дом»? Эксперты прокомментировали, какие риски в этом есть, в том числе с точки зрения интереса строительных компаний – возникнет ли он, особенно если создание инженерных коммуникаций станет частично или полностью их задачей.

Что «зацепит» застройщиков?

«Любой частный застройщик заинтересован в строительстве при должном уровне спроса и рентабельности. В период кризиса, когда объемы строительства обеспечиваются только государством, естественно, любое предложение от него является положительным моментом для отрасли», – считает Галим Хусаинов, генеральный директор BRB INVEST.

Безусловно, инженерные сети и их потенциальная мощность – это один из ключевых моментов, поскольку они могут создавать обременения, которые значительным образом увеличивают стоимость проекта, продолжает экономист Евгений Кочетов. С индивидуальным жилищным строительством, по его словам, немного проще, так как отопление может быть автономным. Но это не снимает вопросы водоснабжения и канализации.

«В то же время важна инфраструктура. Проект станет рыночно привлекательным тогда, когда проложат дороги, построят социальные объекты», – считает эксперт. И это, по его словам, необходимый минимум.

Кто возьмет коммуникации на себя?

Согласятся ли строительные компании самостоятельно возводить инженерные коммуникации либо государство должно часть расходов взять на себя? Этот вопрос может стать одним из ключевых, поскольку сейчас государство, по сути, не успевает строить коммуникации, очереди за земельными участками слишком большие.

Евгений Кочетов отмечает: все зависит от места строительства, но коммуникации – дело крайне дорогостоящее. «В сегодняшних условиях для частных застройщиков это может быть интересно в том случае, если их работа будет ограничена благоустройством проектируемого участка», – уверен эксперт.

Комментируя вопрос, Галим Хусаинов отмечает, что, судя по тому, о чем говорилось на расширенном заседании, будут меняться принципы поддержки отрасли от прямого финансирования к стимулированию спроса. «Это достаточно разумная и более эффективная мера по сравнению с прямым финансированием», – оценивает эксперт.

В такой ситуации, по его мнению, все будет зависеть от качества строительства, цены и спроса. «Если цены реализации будут позволять вкладывать в себестоимость стоимость коммуникаций, то строительные компании будут строить и сети. Если государство хочет получить дешевое жилье, то, чтобы снизить стоимость строительства, коммуникации должны возводиться за счет государства», – представляет свое видение эксперт.

Нужен работающий механизм

Нурсултан Назарбаев подчеркнул, что, так как индивидуальное жилищное строительство напрямую связано с возможностями государства обеспечивать выделяемые земли инженерной инфраструктурой, правительству необходимо продумать механизм возвратности средств.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

150 млн тенге

вложено в завод по производству лифтов в Алматы

Подробнее [Стр. 7]

Спикер номера

Асем Нургалиева,

директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро

Подробнее [Стр. 6]

Цитата номера

«Нужна калибровка трезвого сознания»,

– Лариса Пак, куратор TEDx в Казахстане

Подробнее [Стр. 8]

Акцент

Что успел сделать Имангали Тасмагамбетов на посту министра обороны Казахстана?

Подробнее [Стр. 3]

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АДИЛЬ МУХАМЕДЖАНОВ
+ избран председателем правления АО «ИО «Казахстанская Ипотечная Компания»

АСКАР МЫРЗАХМЕТОВ
+ назначен заместителем премьер-министра РК – министром сельского хозяйства РК

БАКЫТЖАН САГИНТАЕВ
+ назначен премьер-министром Республики Казахстан

БЕРИК ИМАШЕВ
∓ освобожден от должности министра юстиции РК и назначен председателем Центральной избирательной комиссии РК

ВЛАДИМИР ЖУМАКАНОВ
∓ освобожден от должности председателя Комитета национальной безопасности РК и назначен помощником президента РК – секретарем Совета безопасности РК

ДАРИГА НАЗАРБАЕВА
∓ освобождена от должности заместителя премьер-министра РК и назначена депутатом Сената Парламента РК

ЖЕНИС КАСЫМБЕК
+ назначен инвестиционным омбудсменом

ИМАНГАЛИ ТАСМАГАМБЕТОВ
∓ освобожден от должности министра обороны РК и назначен заместителем премьер-министра РК

КАЙРАТ КОЖАМЖАРОВ
+ назначен председателем Агентства РК по делам государственной службы и противодействию коррупции

КАНТАР ОРЫНБАЕВ
− прекратил полномочия председателя правления АО «Qazaq Banki»

КАРИМ МАСИМОВ
∓ освобожден от должности премьер-министра РК и назначен председателем Комитета национальной безопасности РК

МАРАТ БЕКЕТАЕВ
∓ освобожден от должности заместителя руководителя администрации президента РК и назначен министром юстиции РК

МАРАТ КЫНАТОВ
+ назначен генеральным директором РГП «Казгидромет»

НУРЛАН ЕРМЕКБАЕВ
∓ освобожден от должности помощника президента РК – секретаря Совета безопасности РК и назначен министром по делам религий и гражданского общества РК

САКЕН ЖАСУЗАКОВ
+ назначен министром обороны РК

САЛАВАТ ЧЕРЬЯЗДАНОВ
+ избран заместителем председателя правления АО «НУХ «КазАгро»

САНДУГАШ РАХИМЖАНОВА
+ назначена директором телеканала «Хабар»

Акцент на транспорт

Транспортные проекты как приоритетные направления в развитии страны

Тлек Ерсаин

Формирование транспортной инфраструктуры остается приоритетным направлением для дальнейшего развития Казахстана на этапе интеграции страны в мировую экономику. Создание конкурентного государства невозможно представить без хорошо налаженной транспортной сети как между регионами внутри страны, так и с соседними государствами. Для того чтобы решить часть транспортных проблем, которые сейчас стоят перед государством в рамках государственной программы «Нурлы жол» на 2015-2019 годы, глава государства Нурсултан Назарбаев определил приоритетные направления в развитии страны, одним из которых как раз и является развитая функционирующая транспортная инфраструктура.

В рамках госпрограммы авторами отмечаются такие тенденции, требующие развития и модернизации инфраструктуры, как недостаток транспортных каналов между регионами, обеспечивающих движение товаров, трудовую миграцию, а также разный уровень промышленного развития регионов, влияющий на возникновение региональных диспропорций.

Транспортные проекты играют ключевую роль в реализации программы «Нурлы жол». Отметим, что госпрограмма охватывает все виды транспорта: автомобильный, железнодорожный и воздушный. Так, программой предусмотрена реализация пятнадцати инфраструктурных проектов транспортной отрасли, одиннадцать из которых направлены на улучшение автодорожной отрасли, три проекта в сфере железнодорожного транспорта и один проект в отрасли гражданской авиации. Благодаря госпрограмме проводится масштабная модернизация транспортной инфраструктуры, которая позволит увеличить грузооборот в 1,6 раз, также увеличит объемы перевозки транзитных грузов в 2 раза уже к 2020 году.

В рамках модернизации инфраструктурных проектов автодорожной отрасли стоит отметить, что к 2020 году в Казахстане будет построено и реконструировано порядка 7 тыс. км дорог, общая стоимость затрат на которые за весь период действия госпрограммы составит 2,4 трлн тенге, 1 трлн из которых составят заемные средства из международных финансовых институтов. Госпрограмма также позволит привлечь порядка 200 тыс. человек для работы над всеми автодорожными проектами, включая смежные отрасли.

«Реализация данной программы будет гармонично дополнять пути достижения целей, определенных Государственной программой развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года, которые нацелены на обеспечение экономического роста, увеличение транзитного и экспортного потенциала страны путем высокой интеграции автомобильных и железнодорожных линий внутри страны», – отмечается в госпрограмме.

Отдельно стоит отметить направленность госпрограммы «Нурлы жол» на реализацию крупнейшего транспортно-логистического и инфраструктурного проекта – создание трансконтинентального коридора «Западная Европа – Западный Китай», значительная часть которого пролегает по территории Казахстана. Общая протяженность коридора составляет 8,4 тыс. км, протяженность по территории Казахстана – 2,7 тыс. км.

«С 2016 года будет осуществлено перераспределение заемных средств, сложившихся за счет экономии при освоении займов по проектам Западная Европа – Западный Китай и Бейнеу – Актау – $763 млн на реализацию автодорожных проектов Курты – Бурубайтал, Узынагаш – Отар, Актобе – Макат, Жетыбай – Жанаозен с софинансированием из Национального фонда в сумме 4,6 млрд тенге в 2016 году», – сообщается на сайте Министерства по инвестициям и развитию РК (МИР РК).

Как отмечают авторы программы, реконструкция автомобильных дорог республиканского значения в рамках госпрограммы «Нурлы жол» объединит макрорегионы в единую целостную систему благодаря качественному автомобильному сообщению, что в свою очередь позволит сблизить и взаимно развивать макрорегионы и города-хабы.

«Эффект от реализации проектов будет достигнут за счет экономической выгоды от сокращения транспортных издержек в себестоимости продукции для каждого региона страны, связанных между собой по «лучевому» принципу, увеличения скорости межрегиональных перевозок и, сокращения потери времени в пути и эксплуатационных издержек пользователей дорог, а также снижения количества ДТП», – резюмируют авторы госпрограммы.

РЕАЛИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ПРОГРАММЫ «НУРЛЫ ЖОЛ»

10 соток плюс дом?

[Начало на стр. 1]

Галим Хусаинов отмечает, что коммуникации – это коммунальная собственность, которая в будущем должна быть передана на баланс коммунальных хозяйств и ее стоимость будет возвращаться через тарифы коммунальных служб.

Евгений Кочетов указывает на то, что есть рабочий механизм, в том числе через Жилстройсбербанк Казахстана и акиматы. «Государство проводит тендер на выбор застройщика, финансируя строительство в определенных лимитах в зависимости от региона. Подобное делает в рамках своих продуктов и Жилстройсбербанк Казахстана. Можно использовать этот механизм», – считает эксперт.

Также, по его мнению, можно подключить банки второго уровня, разработав механизм, подобный поддержке отечественного автопрома (льготные кредитные ставки, – прим. ред.). «Варианты есть. Сегодня ведь существует возможность и самостоятельного строительства на землях под ИЖС. Главное, чтобы земли были», – уверен Евгений Кочетов.

Вместе с тем, учитывая текущую экономическую ситуацию, эксперт отмечает, что необходимо подумать над финансовыми условиями для населения. «Нужен работающий механизм рассрочки, ипотеки», – заключает собеседник.

Риски, выходящие за рамки

Строительные компании в свою очередь также могут столкнуться с рисками. Например, не исключены проблемы с реализацией жилья, может возникнуть проблема выкупа этой недвижимости. И это уже вопрос эффективности всего механизма предоставления земельных участков населению.

«Возможно, будет установлена слишком низкая цена выкупа. Все зависит от того механизма, который будет предложен», – говорит Евгений Кочетов.

В конкурентном поле, «подкрепляемом» стимулированием спроса, частным компаниям предстоит продавать жилье на рыночных условиях. «Это хорошо в том смысле, что конкуренция всегда обеспечивает качество и оптимальную цену реализации», – комментирует Галим Хусаинов.

На его взгляд, самым острым вопросом для строительных компаний все же будет останется вопрос строительства инфраструктуры – будет ли государство сдавать объекты в положенные сроки.

Зачем еще нужны частные застройщики?

Если посмотреть на вопрос участия застройщиков с другой стороны, не только с точки зрения привлекательности и выгод для них, то можно отметить, что у строительных компаний есть несколько преимуществ перед частными лицами, которые могут быть полезными в этом деле. Это скорость строительства, соответствие строительным нормам и удешевление за счет объема, перечисляет Галим Хусаинов.

«Существует множество технологий строительства, и частные лица в зависимости от своих возможностей будут возводить жилье различной категории. В Казахстане не развито регулирование частных индивидуальных застройщиков, и это может вызвать в будущем определенные проблемы – эстетические и технические», – говорит собеседник.

На его взгляд, государству для застройки участков, выделяемых под ИЖС, нужно привлекать строительные компании. Это обеспечит единообразный с точки зрения эстетики внешний вид, соответствие строительным нормам, скорость строительства.

Надежда на экономсегмент

А что касается удешевления процесса, то, по мнению Галима Хусаинова, это также вопрос выбора технологий строительства, коих сегодня огромное количество. В качестве примера он приводит каркасную технологию, использующуюся в западных странах: «У нас почему-то она не приветствуется на государственном уровне, хотя такая технология дешевле и позволяет возводить жилье быстрее».

По мнению эксперта, альтернативные технологии будут применяться по мере стимулирования спроса и строительства инфраструктуры, и это позволит удешевить строительство и вовлечь больше строительных компаний в процесс.

Евгений Кочетов считает, что сегодня есть надежда только на жилье экономкласса (4 класс). «В этом сегменте и нужно строить. Есть варианты в ИЖС это сделать. Это формат таунхаусов, дуплексов. В экономсегменте можно работать и с различными материалами, тем самым снижая себестоимость», – уверен эксперт.

Что сделал Имангали Тасмагамбетов на посту министра обороны?

В 2014 году, когда на пост министра обороны Казахстана неожиданно для многих был назначен Имангали Тасмагамбетов, перед оборонным ведомством был поставлен ряд важных задач. Прежде всего, это перевооружение оборонной сферы в соответствии с обликом армии, повышение качественного кадрового состава, а также совершенствование самой системы комплектования личного состава армии. Требовалось и решение вопросов, препятствующих противодействию коррупции в системе Министерства обороны, совершенствование механизмов социальной защищенности военнослужащих, в том числе, вопросы обеспечения их жильем, а также формирование и развитие морально-боевого духа солдат казахстанской армии.

Имангали Тасмагамбетов привык работать четко и оперативно, не беря времени на раскачку. Почти два года на посту министра обороны показали, что своих принципов он не меняет. Какие же решения успел принять за это время уже бывший министр обороны Тасмагамбетов?

От учений до проверок

При Тасмагамбетове самым действенным механизмом проверки реальной боевой готовности частей и подразделений Вооруженных Сил страны стали внеплановые проверки. 2015 год в Вооруженных Силах страны был ознаменован внезапными проверками войск. По приказу Верховного Главнокомандующего ВС РК Министр обороны рано утром привел в высшую степень боевой готовности по сигналу учебной тревоги воинскую часть 50185 в городе Караганды и десантно-штурмовую бригаду в Алматинской области. Подобный подход к организации проверок был признан наиболее эффективным и стал применяться в рядах казахстанской армии регулярно.

Внезапные проверки «добрались» и до центрального аппарата Министерства обороны, в феврале этого года все военнослужащие ЦА были подняты по тревоге. Впервые после сбора они выдвинулись в полевой лагерь, развернутый вблизи одной из воинских частей Астаны.

В 2016 году впервые была применена практика выездных заседаний. Одну из первых выездных коллегий министр обороны провел в Таразском гарнизоне регионального командования «Юг». Не обходил вниманием Имангали Нургалиевич и плановые масштабные учения, среди которых оперативно-тактическое командно-штабное учение «Айбалта-2016» и специальное учение «Жардем-2016», в рамках которого военнослужащие провели демонтаж последствий аварий при чрезвычайных ситуациях.

Всего за 2015 учебный год в ВС РК проведено 2208 различных учений (в том числе, боевые стрельбы отделений и взводов). В 2014 году эта цифра составила 1807, что на 18% больше предыдущего. Из них: показатели практических стрельб из различных видов оружия стали больше на 8%, налет часов на воздушных судах – на 4%, отработка корабельных боевых учений – на 12,1%, полевых видов войск – на 32,2%. По итогам всех мероприятий за год количество и качество боевой подготовки войск выросло на 7,2%.

Ставка на отечественный ОПК

Развитие оборонно-промышленного комплекса Казахстана, расширение спектра поступающей в Вооруженные силы страны военной продукции отечественного производства, готовность предприятий к реализации государственного оборонного заказа, социальная поддержка и новые проекты – вот вопросы, решение которых было для Тасмагамбетова в числе приоритетных.

Перед оборонно-промышленным комплексом поставлена задача полноценно и надежно вписаться в систему экономических отношений как внутри страны, так и в рамках мировой системы.

При Имангали Тасмагамбетове в Астане было запущено производство многоцелевых маневренных бронемобилей «Арлан» – чрезвычайно маневренного инструмента боевых действий с непревзойденной защитой от мин и баллистических снарядов. Он вмещает экипаж из двух человек спереди (водитель и командир) и восемь полностью экипированных солдат сзади. «Арлан» может быть сконфигурирован как простой бронетранспортер (БТР) или как эффективная боевая машина пехоты, посредством установки необходимых систем вооружения, что делает его многоцелевым транспортным средством, идеально подходящим как для стандартных боевых действий, так и конфликтов с использованием асимметричных средств поражения.

А уже в конце января 2016 года министр обороны договорился о продаже в Иорданию 50 казахстанских бронированных колесных машин «Арлан» – продукции завода компании «Казахстан Парамаунт инжиниринг». Договор о продаже был заключен в рамках визита к королю Абдуллаху II ибн аль-Хусейну аль-Хашими. К тому же было достигнуто соглашение о продаже оптических приборов ночного видения, пулеметов НСВС калибра 12,7 прицела, боевых модулей, средств связи и многого другого из арсенала отечественной обороны.

В марте 2016 года министр обороны РК дал старт строительству первого казахстанского патронного завода. Данный проект был разработан и реализуется по поручению Верховного Главнокомандующего ВС РК. Для обеспечения необходимого уровня национальной безопасности, повышения казахстанского содержания, а также принимая во внимание уменьшение имеющихся запасов патронов для стрелкового оружия, планируется создание завода по производству наиболее востребованных в Вооруженных Силах РК патронов калибра 5,45*39 мм, 7,62*54 мм, 9*18 мм, 9*19 мм. Запуск данного производства позволит Казахстану войти в число стран-производителей боеприпасов стрелкового вооружения на долгосрочный период. Уже сейчас АО «Казтехнологии» ведет переговоры по экспорту продукции завода. Для обеспечения боеприпасами Вооруженных Сил Республики Казахстан будут применяться казахстанское сырье и материалы, что даст возможность быть независимыми от стран-поставщиков.

В настоящее время воинские части и соединения вооруженных сил оснащаются цифровыми переносными радиостанциями отечественного производства, в полной мере отвечающими современным требованиям, предъявляемым к ним. В производстве радиостанций успешно используются технологии ведущих производителей радиоэлектронного оборудования.

Трудно не согласиться с тем, что появление в стране собственных заводов, способных предложить рынку, не только казахстанскому, но и мировому, качественную продукцию, в частности военного назначения, в перспективе продвинет вперед и упрочит позиции отечественного ОПК.

Обновленная – хорошо вооруженная

Для Вооруженных Сил 2015 год стал воистину знаменательным. Впервые за всю историю ВС казахстанские военно-воздушные силы пополнились новыми сверхманеверными многофункциональными двухместными истребителями Су-30СМ поколения 4++. Самолет способен выполнять широкий спектр боевых задач на значительном удалении от базы, круглосуточно, всепогодно, в условиях информационного и огневого противодействия противника.

Также ВВС Казахстана пополнились новыми транспортно-боевыми вертолетами Ми-171Ш. Вертолеты прибыли в соответствии с заключенным ранее контрактом между казахстанской стороной и Улан-Удэнским авиационным заводом, входящим в холдинг «Вертолеты России».

«Авиапарк ВВС Казахстана пополнился новым военно-транспортным самолетом С-295. Это пятый самолет, прибывший из Испании (г. Севилья). С принятием на вооружение самолетов С-295 значительно усилилась группа военно-транспортной авиации Казахстана. Самолеты данного типа полностью освоены летным и инженерно-техническим составом ВВС Казахстана, прошедшим обучение в Испании.

Войска противовоздушной обороны на сегодняшний день испытывают современную трехкоординатную радиолокационную станцию GM-403. У военно-морских сил появился третий по счету ракетно-артиллерийский корабль уральского завода «Зенит» и новый минно-тральный корабль «Алатау», произведенный на Невском судостроительном заводе для вооружения казахстанской армии – единственный в своем производстве и является воплощением кораблей нового поколения.

Всего за год на посту министра было реализовано 13 инвестиционных проектов, сдано 36 военных объектов в городах Актау, Приозерске, Астане, Алматы, Талдыкоргане, а также поселках Спасск и Гвардейский. После капитального ремонта был введен в эксплуатацию аэродром Талдыкорган. Завершается строительство военной инфраструктуры для размещения отдельных радиолокационных рот в поселках Бейнеу, Бозой и городе Жезказган, 4 ангаров в военном секторе аэродрома Астаны и позиций зенитно-ракетного дивизиона в городе Актау. Здесь же будет построен причал для базирования военных кораблей.

В работе с офицерами Вооруженных сил Тасмагамбетовым был взят курс на ее совершенствование для выполнения основной задачи работы с кадрами – комплектование войск высокоразвитыми в профессиональном отношении офицерами. При общей укомплектованности Вооруженных сил офицерским составом 87,4%, укомплектованность офицерами частей постоянной боевой готовности с учетом формирования новых частей составила 91,6%.

Интеграция в новом формате

В октябре 2015 года на заседании Совета глав государств СНГ в Боровом была утверждена Концепция военного сотрудничества государств-участников СНГ до 2020 года. Впервые за долгие годы президентом страны был подписан Закон Республики Казахстан «О миротворческой деятельности». Подписанный документ направлен на регулирование общественных отношений, связанных с участием национального контингента РК в операциях по поддержанию мира и безопасности, в соответствии с принятыми Казахстаном международными обязательствами. В рамках миротворческой деятельности подготовлено 20 военнослужащих в качестве военных наблюдателей в миссиях ООН, 5 из них уже находятся в Западной Сахаре, 2 – в Кот-д'Ивуаре. Ведется работа по созданию учебного центра миротворческих операций на базе учебного центра «Илийский» АэМВ ВС РК в рамках программы «Глобальная инициатива миротворческих операций».

За это время министерством обороны были установлены партнерские отношения с 42 странами мира, проведен ряд крупных международных мероприятий по развитию сотрудничества в рамках ОДКБ, ШОС, НАТО. В прошлом году новые соглашения о военно-техническом сотрудничестве заключены с 12 странами. Среди них Армения, Россия, Беларусь, Грузия, Израиль, Индия, Китай, Кыргызстан, Таджикистан, Турция, Украина, Франция.

Что касается военного сотрудничества, только в прошлом году представители Министерства обороны Казахстана приняли участие более чем в 30 мероприятиях. В их числе Международные армейские игры, «Танковый биатлон», соревнования летных экипажей «Авиадартс», конкурс военно-морских кораблей «Каспийское море», соревнования артиллеристов, десантников, разведчиков, инженеров. В сентябре 2015 года на полигоне «Сары-Шаган» в Казахстане и полигоне «Ашулук» Российской Федерации состоялась активная фаза учения с боевой стрельбой военно-воздушных сил и войск ПВО СНГ «Боевое содружество». В августе прошлого года в Казахстане совместно с Секретариатом Совета министров обороны и министерствами обороны государств СНГ был организован VII конкурс военного профессионального мастерства «Воин Содружества».

К тому же казахстанские военные приняли участие в таких значимых международных состязаниях, как «Степной орел-2015», «Взаимодействие-2015», «Алтын үкі», «Центр-2015», «Каратау-2015», «Кавказский узел-2015», «Нерушимое братство-2015», КСОР ОДКБ и др.

Стоит отметить еще один важный момент. В соответствии с поручением Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева были разработаны изменения и дополнения в договоры между Республикой Казахстан и Российской Федерацией об аренде и порядке использования арендуемых Россией земель военных полигонов Казахстана. В апреле 2015 года Министерство обороны Казахстана и Министерство обороны Российской Федерации подписали четыре протокола, согласно которым изменился порядок использования и аренды испытательных полигонов «Жаман-Тау», «Сары-Шаган» и «Тайсойган».

До этого соглашения общая площадь арендуемых Россией у Казахстана территорий военных полигонов составляла 11 миллионов гектаров. В результате из аренды выведены и переданы Казахстану территории в 1,6 миллиона гектаров, где расположены коммуникации и месторождения полезных ископаемых. На участках возвращаемых казахстанских земель имеются полезные ископаемые, которые планируется использовать для экономических интересов Казахстана. Так, часть земельных участков пойдет под строительство автомобильной дороги Самара – Шымкент, входящей в состав международного транспортного коридора Западная Европа – Западный Китай.

Квартирный вопрос: задача сложная, но выполнимая

В числе главных задач на посту главы оборонного ведомства Тасмагамбетов определил решение квартирного вопроса военнослужащих. Надо сказать, за последнее время в Вооруженных Силах наблюдается тенденция положительного решения социально-бытовых и жилищных вопросов. Так, только за год более 1500 военнослужащих и их семей получили квартиры. Сдача жилья в эксплуатацию была произведена путем капитального строительства, капитального ремонта и закупа квартир в городах Астана, Алматы, Усть-Каменогорск, Семей, Талдыкорган, Кызылорда, Караганда, Тараз, Шымкент, Павлодар, Костанай, Жаркент, Темиртау и Аягоз, а также в поселках Гвардейский, Сарыозек, Б. Момышулы, Отар, Арнасай и Акмол.

В июле 2016 года в Аягозском гарнизоне на востоке Казахстана 90 военнослужащих и их семей стали счастливыми новоселами. Здесь после капитального ремонта был сдан жилой дом. В 2016 году запланирована сдача еще 1639 квартир.

Культурная политика в Вооруженных Силах

Воспитательная и идеологическая работа наряду с боевой подготовкой с приходом Тасмагамбетова выходит на первый план. Регулярными стали инициированные им масштабные мероприятия, которые были направлены на повышение имиджа военнослужащих. Это – конкурс среди женщин-военнослужащих «Батыр арулар», семинар для журналистов «Военный дискурс», торжественные проводы в запас генералов, военно-патриотический сбор молодежи «Айбын», уроки мужества в школах республики. Но, пожалуй, самым главным «выстрелом» в культурной политике Тасмагамбетова стало открытие первого в истории страны военно-исторического музея.

Уникальным можно назвать и проведение в этом году на территории Казахстана Армейских международных игр. Крупнейшие соревнования – «Мастера артиллерийского огня» и «Снайперский рубеж» – в рамках АрМИ-2016 проходили в Казахстане со 2 по 9 августа. Для участия в состязаниях в нашу страну прибыли команды из более чем 15-ти стран.

Кстати, для стрельбы в ночных условиях участникам были предоставлены прицелы ночного видения «Аселсан» казахстанского производства. Оптика дала снайперам возможность стрелять в ночное время, а также позволила проводить съемку отдельных моментов состязания.

Судя по всему, активности Имангали Тасмагамбетова у руля оборонного ведомства было не занимать, и работа действительно проведена немалая. На этом посту его можно назвать работающим не для галочки, а для поступательного развития и укрепления казахстанской армии и всей системы безопасности нашего государства и, что неотделимо, граждан. За год казахстанская армия поднялась на 13 пунктов вверх. За прошедшие двенадцать месяцев Вооруженные Силы Казахстана улучшили свои позиции в мировом рейтинге 2016 года до 53-го места из 126 армий мира.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАН УВЕЛИЧИТ ДОБЫЧУ ГАЗА

Казахстан к 2020 году нарастит производство газа до 65 млрд куб. м в год, что в 1,5 раза больше, чем добывается в настоящее время, сообщил министр энергетики Казахстана Канат Бозумбаев. По его словам, это позволит не только увеличить экспорт газа, но и активнее использовать газ на внутреннем рынке, в том числе развивать газовую генерацию взамен угольной, «что в свою очередь позволит энергосистеме Казахстана существенно снизить нагрузку на окружающую среду, в том числе снизить выбросы парниковых газов в атмосферу». Говоря о развитии возобновляемых источников энергии, министр заявил, что Казахстан постепенно к 2020 году и далее более активно к 2030 году будет внедрять возобновляемые источники в энергобаланс страны. **(РИА «Новости»)**

ЗАПАСЫ НЕФТИ В США СНИЗИЛИСЬ

Министерство энергетики США опубликовало данные о стратегических резервах нефти стране – без изменений. Коммерческие запасы нефти в США за неделю неожиданно снизились на 0,1%, или на 0,559 млн баррелей, до 510,8 млн баррелей. Запасы нефти в терминале Кушинга снизились на 1,245 млн баррелей до 62,188 млн баррелей. Импорт нефти в США вырос на 0,993 млн баррелей в день, до 8,062 млн баррелей в день. Потребление нефти в США снизилось на 0,2 млн барр./сут., до 16,73 млн барр./сут. Добыча нефти в США за неделю с 3 по 9 сентября составила 8,492 млн барр./сут. против 9,117 млн барр./сут. в этот период год назад. Загруженность нефтепереработки в США составила 92,9% против 93,7% неделей ранее. Запасы бензина в США выросли на 0,567 млн баррелей, до 228,36 млн баррелей. **(vestifinance.ru)**

АНКАРА РАЗРЕШИЛА «ТУРЕЦКИЙ ПОТОК»

«Газпром» получил по дипломатическим каналам первое разрешение властей Турецкой Республики на строительство морского участка газопровода «Турецкий поток» в рамках подготовительных процедур по возобновлению проекта, – сообщил российский газовый холдинг. «Хотелось бы отметить оперативность и слаженность работы с турецкими партнерами на первом этапе реализации проекта «Турецкий поток», – прокомментировал факт получения разрешения председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер. Ранее министр энергетики РФ Александр Новак сообщал, что в октябре 2016 года предполагается выйти на согласование и подписание проекта межправительственного соглашения, а также начало работ по реализации первой ветки «Турецкого потока» после получения всех необходимых разрешений на строительство и изыскания в территориальных водах Турции. **(OilCapital.ru)**

САУДОВСКАЯ АРАВИЯ ОБОГНАЛА США

Саудовской Аравии удалось обойти США по нефтедобыче благодаря тому, что с мая суточная добыча арабской страны увеличилась на 400 тыс. барр., в то время как в США за тот же период этот показатель сократился на 460 тыс. барр., следует из опубликованного 13 сентября доклада Международного энергетического агентства (МЭА). По данным агентства, в августе добыча нефти в Саудовской Аравии составила 10,6 млн барр. в сутки. США благодаря так называемому сланцевому буму удерживали первое место по нефтедобыче с апреля 2014 года, отмечает Bloomberg. Сокращение американской добычи произошло на фоне резкого снижения числа работающих буровых вышек – по данным Baker Huges, в мае оно снизилось до рекордно низкого показателя (404). **(РБК)**

ДОБЫЧА НЕФТИ В ИРАНЕ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ

В августе добыча нефти Ирана выросла на 22 300 баррелей в день по сравнению с июлем, до 3,653 млн баррелей в день, согласно данным вторичных источников, отмечается в ежемесячном отчете ОПЕК. Таким образом, как полагают в картеле, добыча Исламской республики начала стабилизироваться. Официальные данные, предоставленные Тегераном, практически идентичны оценке картеля: в августе добыча увеличилась на 10 тыс. баррелей в день по сравнению с июлем, до 3,63 млн баррелей в день. Многие участники рынка полагают, что добыча нефти Ираном не сможет достичь 3,7 млн баррелей в день до тех пор, пока в нефтегазовую инфраструктуру страны не будут инвестированы значительные средства. **(«Oil-Эксперт»)**

АНГОЛА ВЫБИЛАСЬ В ЛИДЕРЫ

Ангола в июле (последние доступные данные) поставила в Китай 1,1 млн барр. в сутки, следует из опубликованного 12 сентября ежемесячного доклада ОПЕК по нефтяному рынку. По сравнению с предыдущим месяцем суточные поставки ангольской нефти на китайский рынок выросли на 207 тыс. барр./сут. Саудовская Аравия среди поставщиков нефти в Китай в июле заняла второе место (950 тыс. барр. в день). Общий объем импорта нефти Китаем в июле сократился на 2%, до 7,3 млн. барр. в сутки. В годовом выражении импорт вырос на 1%. Ангола, которая с ВВП на душу населения чуть более $4 тыс. (данные Всемирного банка на 2015 год) является одним из беднейших членов ОПЕК, часто занимает место в тройке главных источников китайского нефтяного импорта. **(«Oil-Эксперт»)**

Компания КПО приняла участие в работе форума WestKazInvest-2016

Олег Ни

Представители промышленных компаний, банков второго уровня, казахстанских и международных институтов развития собрались в конце прошлой недели в Уральске на 3-ем международном инвестиционном форуме WestKazInvest. Форум стал современной площадкой для эффективного диалога представителей бизнеса области, приграничных регионов и иностранных инвесторов. Он задуман для презентации инвестиционных возможностей Западно-Казахстанской области и расширения взаимовыгодного сотрудничества в таких отраслях как энергетика, машиностроение, инфраструктура и сельское хозяйство. По словам Миржана Сатканова, руководителя управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития области, WestKazInvest уже стал весомым шагом для улучшения инвестиционного климата области.

Задача – устойчивое развитие региона

В работе форума приняли участие представители центральных и местных исполнительных органов Республики Казахстан и Российской Федерации, дипломатических миссий, финансовых организаций и институтов развития, отечественных и зарубежных компаний из Великобритании, Италии, Финляндии, Ирана, Турции, Российской Федерации и других стран.

Программа форума была чрезвычайно насыщена и включала в себя два основных мероприятия. Первая часть форума была посвящена выставке ведущих предприятий ЗКО, в ходе которой были презентованы инвестиционные проекты региона. Свою продукцию на выставке представили более 15-ти отечественных компаний, в том числе АО «Уральский завод «Зенит», ТОО «Уральский трансформаторный завод», ОАО «Уральский механический завод», АО «Западно-Казахстанская машиностроительная компания» и многие другие.

В ходе второй части форума были проведены панельные сессии с участием опытных экспертов в области стимулирования экономики и привлечения инвестиций в различные секторы экономики.

В ходе пленарного заседания, говоря о самых крупных инвестиционных проектах не только в области, но и в целом по республике, Ренато Мароли, генеральный директор «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО), отметил, что в освоение Карачаганака компаниями-партнерами по КПО на сегодняшний день было инвестировано около 21,4 млрд долларов США. В тесном сотрудничестве с акиматом Западно-Казахстанской области и Полномочным органом – ТОО «PSA», компания применяет в своей работе самые передовые и инновационные технологии, позволяющие достигать высоких показателей добычи углеводородов. Это дает возможность увеличить поступления в бюджет государства и обеспечивает устойчивое развитие региона.

«КПО рассматривает обязательства в сфере развития местного потенциала как неотъемлемую часть своей деятельности. Компания способствует развитию местных поставщиков товаров и услуг и реализует целый ряд проектов в поддержку казахстанского производства. Эти проекты нацелены на сотрудничество между иностранными и местными товаропроизводителями, обеспечивая возможность их интеграции и передачи передовых технологий в индустриальный сектор экономики Казахстана», – добавил он.

«Мы верим, что успешная реализация данных инициатив создаст условия для производства сложной высокотехнологической продукции в Республике Казахстан, способной обеспечить долгосрочные потребности казахстанских компаний и деловых партнерств», – сказал Ренато Мароли.

Также в рамках форума «WestKazInvest-2016» состоялось подписание соглашения о техническом сотрудничестве между компанией ABB (Швейцария) и ТОО «Ural Electric» для освоения выпуска электротехнического оборудования под брендом ABB в г. Уральске в рамках инициативы КПО по развитию местного содержания.

Отметим, что КПО – одно из первых предприятий в Казахстане, где была успешно внедрена Программа развития местного содержания. Компания разработала программу по развитию местного содержания на 2016-2017 годы, в которой были определены ряд товаров, работ и услуг. На их локализацию будет обращено основное внимание КПО в рамках различных программ и инициатив, направленных на развитие отечественных производителей товаров и услуг.

Задача – привлечение иностранных инвестиций

Как известно, Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев назвал одной из приоритетных задач привлечение в страну иностранных инвестиций. Помочь казахстанским компаниям в создании совместных предприятий с иностранным участием и открытии новых производств в ЗКО была призвана отдельная сессия форума, которая так и называлась – «Привлечение иностранных инвестиций путем создания совместных предприятий и новых производств в ЗКО». Ее инициатором и организатором выступила Компания КПО при поддержке Акимата Западно-Казахстанской области (ЗКО) и Департамента международной торговли Великобритании.

В работе сессии приняли участие заместитель акима Западно-Казахстанской области Стексов И.В., член Президиума Союза сервисных компаний Казахстана KazService – председатель правления «Центразия групп» Кудайберген А., региональный менеджер UKTI Стив Смит и другие официальные лица, а также представители иностранных компаний и западноказахстанских предприятий.

Обращаясь к участникам заседания, заместитель генерального директора КПО Марат Каримов – модератор сессии – рассказал об основных проектах текущего этапа освоения КНГКМ, а также об усилиях компании по поддержке местных товаропроизводителей.

«У нас есть серьезные обязательства по увеличению местного содержания в рамках текущей программы освоения карачаганакского нефтегазоконденсатного месторождения (КНГКМ). КПО является одной из первых компаний в Казахстане, которая успешно внедрила Программу развития местного содержания, – отметил он. – В рамках данной программы КПО ведет активную работу по привлечению местных предприятий в более сложные работы путем налаживания контактов между международными и казахстанскими компаниями в целях создания рабочих мест, и передачи технологий и развития казахстанского персонала».

По словам Марата Каримова, за последние годы консорциумом достигнут значительный успех в этом направлении. В настоящее время в базе данных КПО зарегистрировано более 3800 казахстанских поставщиков. По итогам первого полугодия 2016 года доля местного содержания КПО в поставках товаров, работ и услуг превысила 49%, или порядка $280 млн США в денежном выражении, а доля местного содержания в закупках КПО с момента подписания Окончательного соглашения о разделе продукции (ОСРП) в 1997 году превысила $5,7.

С презентацией проекта «Снятие производственных ограничений по газу на КПК» выступил директор по реализации проектов Роберт Шелтон, а управляющий по развитию казахстанского бизнеса Бейбит Сабиров рассказал о стратегии КПО по местному содержанию и возможностях, открывающихся для отечественных предприятий в рамках реализации предстоящего «Проекта Расширения Карачаганака-1». Их коллеги поделились информацией о процедуре регистрации в базе данных поставщиков, процессе пред-квалификации поставщиков и тендерных требований КПО.

От Департамента по международной торговле Великобритании (UKTI) выступили Гульнар Кабдолова, Глава представительства в г. Атырау, и Сью Уитбред, ведущий эксперт данного агентства. Как стало известно, на сегодня 17 иностранных компаний проявили интерес в создании совместных предприятий с казахстанскими компаниями в рамках программы, инициированной британским правительством.

В ходе бесед представители многих иностранных компаний отметили важность развития местного содержания и высказали заинтересованность в совместном освоении производства с казахстанскими компаниями на территории ЗКО. Сегодня это уже воспринимается как реальный фактор повышения конкурентоспособности при поставках товаров и работ казахстанским нефтепользователям. Другой положительный элемент инвестиционной привлекательности – это наличие возможности свободного экспорта товаров, произведенных в РК.

Подводя итоги заседания, Марат Каримов поблагодарил акимат ЗКО и UKTI за инициативу проведения данной сессии и отметил, что состоявшаяся встреча стала полезной площадкой для поиска потенциальных партнеров как для местных, так и международных компаний. «Налицо обоюдный интерес и широкое поле для налаживания контактов с целью повышения потенциала отечественных товаропроизводителей и расширения масштабов производства на территории ЗКО», – сказал он.

В рамках панельной сессии форума участники провели ряд встреч в формате круглого стола и посетили промышленные предприятия города Уральска.

Как мы ждали кашаганскую нефть

Дмитрий Совин

Всентябре исполняется три года попытке запустить месторождение Кашаган. Добычи началась 11 сентября 2013 года, но буквально через две недели обнаружилась утечка попутного газа (под воздействием сульфидных соединений растрескался трубопровод). Ремонтные работы проблему не устранили, и уже в октябре добыча была остановлена.

Ожидаемые сроки запуска менялись. Назывался и конец 2015 года, и 2016-й год. И вот недавно Сауат Мынбаев, председатель правления нацкомпании «КазМунайГаз», обещал первую нефть уже в конце сентября. «Если все будет нормально, 24 сентября первая нефть пойдет», – сообщил он на расширенном заседании правительства 9 сентября. Коммерческая добыча, по его словам, будет анонсирована в середине или конце ноября. 14 сентября президент Казахстана Нурсултан Назарбаев в ходе рабочей поездки в Акмолинскую область сказал о Кашагане: «Запустим, даст Бог, обязательно. Наверное, в октябре запустим».

«Капитал.kz» вспоминает моменты истории крупнейшего нефтегазового проекта.

Сроки под сомнением, сам запуск – нет

Сроки запуска Кашагана были постоянной темой для дискуссий в экспертной среде.

«В 2016 году, я думаю, вряд ли запустят это месторождение. Может быть, во второй половине 2017 года», – высказывал в феврале 2015 года в комментарии «Капитал.kz» Олег Егоров, главный научный сотрудник Института экономики НАН РК. Это он объяснял тем, что на месторождении предстоит провести работы, которые велись несколько лет, – сложнейшие. Ударный труд в таком деле не нужен.

Если же к тому моменту, когда работы будут завершены и Кашаган будет готов к запуску, нефть не продемонстрирует высокой стоимости, то запуск все равно состоится: «Компании вкладывали средства не для того, чтобы консервировать объект». К тому же, отмечает эксперт, резкое падение цены с лета 2014 года произошло, в том числе под влиянием политического фактора. Но нефть – ресурс, который нужен любой стране. Поэтому цены вырастут, и, может быть, даже значительно.

Что лучше – дешевле или качественнее?

Замена трубопровода на месторождении оценивалась в $3 млрд. «Сегодня $3,5-4 млрд – это стоимость крупного нефтехимического комплекса «под ключ», – прокомментировал Олег Егоров.

Нефтесервисная компания Saipem (ее основной акционер – итальянская Eni S.p.A. – владеет в 16,81% Северо-Каспийском проекте) получила контракт стоимостью $1,8 млрд., о чем стало известно в феврале 2015 года.

«Когда компании подают на тендер, выбирают ту, которая меньше запрашивает. Вот это та ситуация, – предполагает эксперт. – Уже был случай: когда объявили тендер на реконструкцию Атырауского НПЗ, японцы предложили более $3 млрд, китайцы – за $1,1 млрд, китайцы и получили. Неизвестно, что лучше, – дешевле или качественнее. В таких проектах, как Кашаган, нужно быть осторожными».

Замена кашаганской нефти

В июне 2014 года тогдашний министр экономики и бюджетного планирования РК Ерболат Досаев сообщил о том, что Министерство нефти и газа РК (ныне – Министерство энергетики РК) совместно с национальной компанией «КазМунайГаз» изыскивает дополнительные источники добычи на других месторождениях, чтобы компенсировать неполученный с Кашагана объем сырья.

Кашаганская нефть учитывалась в прогнозе социально-экономического развития Казахстана на 2015 год. Неполученный объем, пояснил тогда министр, не скажется на республиканском бюджете, так как нефтяные доходы поступают в Национальный фонд, но повлияет на рост ВВП.

Осенью 2015 года рейтинговое агентство Standard&Poor's исключило Кашаган из своих расчетов прогноза ВВП Казахстана. Так была нарушена «традиция», сложившаяся на протяжении последних 5-6 лет, когда перспектива запуска месторождения служила опорой для прогноза экономического роста республики.

«Мы перестали смотреть оптимистично на этот проект, потому что он уже не раз откладывался», – указал причину такого решения Карен Вартапетов, заместитель директора группы «Государственные финансы» S&P. Проект, добавил он, будет «приятным дополнением» к модели экономического роста, но уже сейчас агентство не использует его в своей рейтинговой конструкции.

Сделка с Кашаганом, долг снижается

Летом 2015 года Умирзак Шукеев, председатель правления ФНБ «Самрук-Казына», сообщил: «Компания «КазМунайГаз» перекредитована, имеет долг $18 млрд и что она зарабатывает, уходит на проценты». Если искать причины накопившегося долга, то нужно обратить внимание на крупные приобретения компании, прокомментировал Олег Егоров. В их числе – доля в Кашагане («КМГ Кашаган Б.В.» владеет 16,877% в Северо-Каспийском проекте).

Позже было сообщено о сделке: КМГ продаст «Самрук-Казыне» половину своей доли в нефтегазовом месторождении, фонд в свою очередь предоставит КМГ опцион на покупку бумаг в любую дату между 1 января 2018 года и 31 декабря 2020 года. «Маневр» позволит нацкомпании снизить свой долг.

В октябре 2015 года сделка $4,7 млрд завершилась. Сумма была полностью выплачена фондом в 2015 году за счет заемных средств: $2,7 млрд – из средств Национального фонда, $1,5 млрд – за счет займа, полученного фондом от Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, $500 млн – за счет размещения фондом корпоративных облигаций.

Большая нефть – большие планы

С Кашаганом традиционной связываются планы по увеличению добычи нефти в стране, строительству четвертого нефтеперерабатывающего завода и модернизации действующих НПЗ. Не все эксперты разделяют такое видение.

В свое время нефтегазовый аналитик Сергей Смирнов, комментируя эти планы, отмечал: «Сейчас на НПЗ Казахстана перерабатывается немногим более 14 млн тонн, из них половина – это российская нефть. Заявлялось, что после модернизации будет перерабатываться 18,5 млн тонн. Вопрос: где взять эти 4 с лишним млн тонн нефти, чтобы загрузить мощности модернизированных заводов? Такого объема просто нет».

Эксперт говорил о том, что в последние годы мы не можем «пересчитать» в добыче уровень в 81 млн тонн. Кашаган – проект, «подчиненный» соглашению о разделе продукции, владельцы сырья не обязаны поставлять его на переработку на наши заводы.

Умут Шаяхметова о предложениях Нацбанка

Ольга Фоминских

Прошлая неделя завершилась расширенным заседанием правительства. На мероприятии отчитался и глава Национального банка Данияр Акишев, обозначив ряд мер, которые должны «вытянуть» банковский сектор из кризиса. Совместно с Умут Шаяхметовой, председателем правления Народного банка, корреспондент «Капитал.kz» разбирался, какие реформы ожидают банковский сектор в стране, какие шаги необходимы и почему финансовый рынок все еще остается на обочине

- В пятницу на расширенном заседании правительства глава Нацбанка Данияр Акишев заявил о том, что сегодня имеются трудности в банковском секторе. Наши эксперты уверены, что основной месседж заключается в том, что в отрасли наблюдается более глубокий кризис. Как вы считаете, есть ли кризис в банковском секторе или, как любят говорить наши чиновники, кризис у нас в головах?

- Национальному банку виднее, поскольку он владеет большей информацией и буквально в режиме реального времени. Со своей стороны скажу, что это действительно так, и на это указывает несколько объективных факторов, которые я вижу, как участник системы, и о которых могу судить по публичной информации.

В первую очередь объективное отражение нашей системы – это рейтинги. Согласитесь, когда рейтинг самого крупного банка с долей рынка 24% находится на преддефолтном уровне «ССС», это ненормально. Получается, что четверть банковского сектора находится в достаточно сложном положении. У других банков рейтинги тоже довольно низкие.

Усугубляют ситуацию и другие проблемы – все еще высокая долларизация, падение кредитования. Если сравнить цифры по ссудному портфелю, вычесть курсовую переоценку, то увидим, что уже второй год подряд на рынке наблюдается снижение кредитной деятельности банков. Продолжается снижение уровня капитализации банков, падает доходность всего сектора. Все эти факторы сегодня говорят о том, что ситуация в банковском секторе не радужная, я бы даже сказала, проблемная.

- Умут Болатхановна, вернемся к выступлению г-на Акишева, как вы могли бы оценить предложенные им меры?

- Мне очень понравилось заявление о восстановлении позиций банковского сектора и возвращении доверия к банковской системе. Сегодня во всем винят банкиров, словно банки – самое главное зло в нашей стране.

Да, сегодня фининституты испытывают проблемы. Но если посмотреть объективно, в свое время именно они привлекли большие деньги в страну. На эти средства были возведены многие объекты, развивался бизнес, инфраструктура. Многие казахстанцы улучшили свои жилищные условия за счет кредитов, и все это как раз благодаря средствам от банков. Да, были риски, был, возможно, не слишком сбалансированный подход к внешним займам. Но здесь, наверное, вопрос не только к банкам, но и к регулятору, который упустил из виду этот пузырь в сфере недвижимости.

И сегодня, когда банки приостановили кредитование, это негативно отражается на всей экономике Казахстана – падает платежный спрос, снижаются продажи, и многие компании испытывают большие трудности из-за отсутствия кредитных денег. Поэтому я считаю очень важным замечание Данияра Акишева о восстановлении конструктивного отношения к банкирам и банковскому сектору.

Конечно, это потребует оздоровления и ужесточения в регулировании, в том числе в части требований к капиталу. Скорее всего, это будут болезненные меры, и не все участники их легко переживут. Но зато произойдет консолидация и оздоровление банковского сектора.

Очень позитивна идея о том, что необходимо провести работу по качественному улучшению банковского сектора и восстановлению кредитной активности. Если вы помните, буквально на последней пресс-конференции я говорила о том, что сегодня высокие ставки – это практически запретительная мера для кредитования. Нам легче купить госбумаги и сидеть, не беспокоясь о рисках и доходности, а не кредитовать. И если уж Нацбанк говорит об этом, значит стоит ожидать смягчений в его политике. Мне также импонирует идея безотзывных депозитов.

- Почему?

- Это хорошая инициатива, которая приведет к оздоровлению банковской системы. Идея не новая и обсуждается уже давно, по крайней мере лет 5, не меньше. Почему у нас в периоды экономической нестабильности наступает кризис ликвидности? Потому что население может снять все депозиты в любой момент.

Если эти депозиты будут предложены наравне с так называемыми универсальными или текущими счетами, это будет отличным инструментом для длинного фондирования. Эти вклады можно дифференцировать по ставкам. Например, безотзывный депозит предполагает более длительный срок, но и ставка по нему выше, а «а-ля текущий счет» можно изъять в любой момент, но и ставка по нему существенно ниже. У клиентов будет право выбора, они, кстати, будут очень внимательно выбирать банк для хранения своих сбережений. Согласитесь, отдать деньги на год без права изъятия, наверно, можно только тому банку, которому ты железно доверяешь. Сегодня же игроки не отличаются друг от друга, у всех одинаковые ставки.

- Но банки сами избаловали своих вкладчиков. В борьбе за депозиты клиентов они предлагают высокие ставки, любые скоры и минимальные суммы вклада. Нет ли опасений, что после внедрения таких депозитов начнется отток вкладов?

- Нет. Возможно, будет перераспределение депозитной базы, но и то, не сразу, а постепенно. Это займет минимум год, а то и все три. К тому же безотзывные депозиты будут предлагать банки, которым больше доверяет население. У более рискованных игроков будут более короткие депозиты, но зато по низким ставкам.

- Вернемся к идее секьюритизации от Данияра Акишева…

- Я позитивно ее оцениваю. Такая система работала в КИКе в 2007-2008 годах. Тогда выпускались облигации, и мы, банки, имели право их купить, они были включены в список как госбумаги. Но потом поизошли рейтинги КИКа, и банкам его бонды перестали быть интересными.

Система секьюритизации ипотечных кредитов тоже будет рыночным механизмом. Хотя на его воплощение потребуется время, чтобы заинтересовать банки и инвесторов, но можно начать с малых траншей, чтобы опять не раздуть пузырь.

В любом случае, я за любое развитие рынка ценных бумаг.

- Дедолларизация сознания – еще одна интересная идея от Нацбанка, а также кредитования относительно призовых победителям Олимпиады…

- Мы тоже в банке обсуждали, почему премии олимпийцев озвучивают в долларах, а не в тенге. Несоотзывока.

Кстати, меня порадовала инициатива по перезапуску фондового рынка и созданию альтернативной среды от Нацбанка, это тоже обсуждалось с игроками еще весной. Сегодня фондовый рынок, объективно говоря, «мертвый», там нет ничего, кроме госбумаг и небольших объемов «старых» бумаг. Нам нужно развивать фондовый рынок, и все свои предложения Нацбанку направляли и игроки, и сама биржа.

В ходе своего выступления глава Нацбанка вскользь упомянул об ЕНПФ, хотя это большой финансовый вопрос, и очень важный с социальной точки зрения. И опять же он влияет на развитие рынка ценных бумаг. Необходимо понимать, какой будет политика в части распределения денег ЕНПФ в будущем. И даже если сейчас Нацбанк не готов отдавать пенсионные активы в частные компании на управление, то хотя бы можно рассмотреть вопрос увеличения лимита на инвестирование средств фонда в корпоративные ценные бумаги. Благодаря этому уже произойдет запуск рынка ценных бумаг.

- Г-н Акишев заявил о том, что не исключена возможная финансовая поддержка финансовому сектору со стороны государства. Какой она может быть? Опять деньги, госпрограммы, вливания?

- Мое мнение неизменно, я всегда говорила об этом и говорю: нужно более эффективно относиться к расходованию госденег. Например, сегодня надо провести ревизию в государственных программах, потому что по некоторым из них эффекта уже нет. Да, в свое время от них была большая польза, но пора пересмотреть их, нужны ли они вообще сегодня.

Касательно поддержки банков это могут быть два направления. Первое – предоставление ликвидности. В этом случае всегда выигрывают заемщики, мы, как банк, получаем маржу, но деньги уходят адресно клиентам.

Второе – прямой вход в банк. То, что мы видели в БТА, Альянсе и ККБ в 2009 году. В Халык государство тоже заходило, но через год мы вернули эти деньги, откупили свои простые и привилегированные акции, причем дали 17% доходности на этот инвестиционный капитал. Но, как я понимаю, не все банки вернули эти госденьги. Также в прошлом году было выделено 250 млрд тенге Казкому из Фонда проблемных кредитов в качестве поддержки. Это, кстати, было накануне девальвации, и эти средства были хорошей госпомощью. Если сейчас речь идет о поддержке конкретного банка, в этом случае нужно не просто давать деньги. Во-первых, необходимо спросить, где предыдущие госредства, и второе – нужно понимать, будет ли какая-то программа оздоровления банка, каким образом будут деньги государства возвращаться и в какие сроки. Любая господдержка налагает большую ответственность на сам институт, поэтому нужна прозрачность.

- В середине 2000-х у нас был самый передовой банковский рынок на постсоветском пространстве, в какой момент он оказался на обочине?

- Я выскажу свое мнение, возможно, кто-то не согласится с ним. Но лично я считаю, что в части регулирования были упущены какие-то моменты – тот же пузырь внешних долгов и цен на недвижимость. И когда сотка земли доходила до $100 тыс. и выше, это ненормально, по сути, в те годы десятки миллионов долларов закопали в землю, которая до сих пор пустует. Нужно было эти риски оценивать со стороны регулятора.

Активы банков и кредиты тогда росли от 100% в год и больше. Помню, когда я пришла в Народный банк, наш кредитный портфель вырос на 70%, другие банки росли выше 100%, где-то даже 140%. Это, конечно, были жирные тучные годы. Но, когда наступил кризис ликвидности, у банков не оказалось средств на погашение своих внешних долгов. Возможно, тогда со стороны государства можно было сделать какие-то другие шаги. Например, дать небольшие транши на погашение внешних долгов банкам, тогда не было бы такого коллапса. Может быть, это было бы меньшей ценой. Хотя задним числом рассуждать всегда легче.

Вторая проблема – корпоративное управление. С точки зрения регулятора необходимо было строже относиться к тому, что собственник сидит непосредственно в менеджменте и управляет банком. Именно в этот момент он начинает путать свой карман с карманом своих вкладчиков. Он берет в банке деньги и вкладывает их в свои личные проекты или в спекулятивные операции. А, прогорая, естественно, не возвращает их в банк. Именно это произошло в БТА, плюс не очень чисто был сформирован сам капитал. К тому же не было ясной структуры конечных акционеров и бенефициаров, а лишь офшорные компании. Корпоративное управление должно развиваться. В тот момент АФН этот риск не учло.

- Какой-то затянувшийся кризис. Кстати, Данияр Акишев отметил, что кризис ликвидности миновал. Так ли это?

- Да, сегодня много тенговой ликвидности в банковском секторе, но она очень короткая и дорогая. Дорогая, потому что мы берем ее через депозиты того же населения под 14% в тенге, или 5-6% от юридических лиц. Короткая, потому что эти самые вклады могут быть изъяты в любой момент. Длинных денег на рынке нет. И даже если сегодня примут решение по безотзывным депозитам, на накопление этой длинной ликвидности нужно время. В первую очередь должно выстраиваться доверие к тенге, сегодня же клиент на безотзывный депозит не положит свои сбережения.

- По поводу повышения ставок по тенговым депозитам. Стоила ли игра свеч? Удалось ли сохранить тенговые пассивы?

- В принципе, да. Мы наблюдали перевораачивание депозитов из доллара в тенге. На своей практике я видела несколько случаев, что мелкие предприниматели, так называемые ИП, которые имели, например, парикмахерскую или ателье, продали свой бизнес, положили эти деньги в тенге на депозит и ждут-ждут: «Мне это приносит больше доходности, чем бизнес».

Но это тоже имеет обратную сторону. Такими высокими ставками мы демотивируем развитие бизнеса, чтобы люди шли и пытались там заработать. Априори, такие альтернативные рынки, как недвижимость, бизнес, ценные бумаги, должны приносить больше дохода, чем депозиты. В тот момент это была хорошая мера, стабилизирующая и мотивирующая на увеличение тенговой массы на депозитах, но, по моему мнению, ставка слишком высокая. Понизив базовую ставку, нужно понизить и депозитную. Хотя бы раз в год нужно принимать такие решения и пересматривать ставку по депозитам.

- Но слишком дорогое фондирование в итоге привело к тому, что ипотека находится в коматозном состоянии. Все, этот рынок потерян?

- Ипотека банкам сейчас абсолютно не выгодна. Ставки должны быть или очень высокие, но значит клиент не обслужит этот заем и он будет заведомо проблемным, или должны быть очень низкие, на уровне 4-6% на долгий срок, но у нас нет таких денег.

Сейчас развелось огромное количество госкомпаний, которые занимаются всем: строительством, арендой, продажей, мониторингом, администрированием и т.п. Это все обслуживает огромный аппарат служащих и это очень дорого для государства.

А все можно намного удешевить, внедрить какую-нибудь госпрограмму, которая могла бы оживить ипотечный рынок. Она должна быть небольших объемов, чтобы резко не надувать тот самый пузырь недвижимости. Подойти достаточно строго к требованию, кто может получить такой дешевый ипотечный заем. Все же у нас сохраняется проблема по обеспечению населения жильем. В первую очередь, это молодые семьи, бюджетники. И необязательно для этой программы привлекать новые деньги, а, например, можно изъять их из какой-нибудь нынешней неэффективной, чтобы опять не раздуть пузырь. Понятно, что она будет стимулировать не только строительный рынок, но и все сопутствующие секторы.

- Нацбанк нацелен стимулировать рынок кредитования. Какими мерами, по вашему мнению?

- Невозможно все требовать от Национального банка: он должен дать ликвидность, перезапустить кредитование и сохранить при этом низкую инфляцию. В этом случае внутри регулятора возникает конфликт интересов. Здесь крайне важна роль правительства. Это не только монетарная политика, но и фискальная. Сейчас очень жесткий подход к бизнесменам со стороны налоговиков, иногда они ведут себя как силовики: накладывают аресты на счета, а уже потом начинают разбираться. Кроме того, все еще сохраняются такие проблемы, как административные барьеры, коррупция, доступ к инфраструктуре, уровень цен на коммунальные услуги.

Большая тема – либерализация в госрегулировании. Это доступ для всех частных компаний на рынок, сокращение доли государства в экономике. Мое мнение, что сегодня правительство вместе с Нацбанком может помочь развитию бизнеса и экономики. Стране нужны структурные реформы.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ДЕФОЛТНОСТЬ В БАНКАХ РФ БУДЕТ РАСТИ

Высокий уровень дефолтности банков провоцирует бегство клиентов в кредитные организации, которые они оценивают как наиболее надежные. Это в свою очередь еще больше увеличивает дефолтность в группе банков, которые не относятся к категории наиболее надежных. Такое мнение главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников высказал на конференции Fitch Ratings. «Уровень дефолтности банков – 12-13% в год, это провоцирует бегство клиентов в качество. Бенефициарами этой ситуации становятся банки, которые воспринимаются как надежные. У этой категории банков стоимость пассивов стремительно снижается, при том, что кредитная ставка благодаря инфляционному таргетированию остается на высоком уровне. Что приводит к повышению маржи у таких банков. Остальных же ключевая ставка ориентирует не на кредитную, а депозитную ставку», – рассказал Матовников. По его словам, из-за этого происходит «расплющивание маржи», что в свою очередь увеличивает дефолтность этой группы банков. **(Banki.ru)**

ПОЧТОВЫЙ БАНК КИТАЯ ГОТОВИТСЯ К IPO

Государственный Почтовый банк Китая (PSBC) начал процедуру первичного размещения акций на Гонконгской фондовой бирже, планирует привлечь до $8,1 млрд. Выход на торги намечен на 28 сентября. Группа из шести инвесторов планирует выкупить акции PSBC на сумму $5,86 млрд, что составляет 72% от объема IPO. Как отмечает агентство, это отражает слабый спрос частных инвесторов. PSBC, крупнейший банк Китая по количеству отделений по всей стране, предлагает 12,1 млрд акций в диапазоне от $0,6 до $0,67 за акцию. С ценой акции банк определится к 20 сентября. Крупнейшими инвесторами PSBC станут CSIC Investment One Limited и Shanghai International Port Group, они планируют вложить в акции PSBC $2,2 млрд и $2,1 млрд соответственно. **(Reuters)**

БАНКОВСКИЙ СЕКТОР – ИСТОЧНИК РИСКА ДЛЯ ПОРТУГАЛИИ

Слабый банковский сектор Португалии остается источником риска для правительства, несмотря на сокращение с Еврозоной больших доходностей, чем бизнес». Об этом сообщает Reuters со ссылкой на рейтинговое агентство Moody's. «Банковский сектор будет представлять опасность для государства до тех пор, пока он слабо капитализирован», – заявили в агентстве после того, как обновленный анализ по Португалии, запланированный на 2 сентября, не был опубликован. Рейтинг Португалии по версии Moody's – «Ba1» со «стабильным» прогнозом. В агентстве добавляют, что ослабленная португальская экономика и возрастающие долговые риски могут оказать негативное давление на кредитоспособность страны. **(Banki.ру)**

JPMORGAN CHASE ОБОГНАЛ WELLS FARGO

Американский банк JPMorgan Chase обогнал Wells Fargo и стал самым дорогим банком в мире по рыночной капитализации, по итогам закрытия торгов на бирже в Нью-Йорке. Банк Wells Fargo с 2013 года был крупнейшим банком мира по рыночной капитализации, сместив на тот момент с пьедестала первенства JPMorgan. Акции Wells Fargo упали более, чем на 3% во вторник, в то время как акции JPMorgan Chase опустились на 0,79%. Эта разница позволила JPMorgan достичь рыночной капитализации в размере $240,3 млрд против $236,9 млрд у Wells Fargo. Стоимость акций Wells Fargo резко опустилась из-за штрафа в размере $185 млн от Бюро финансовой защиты потребителей (CFPB) за то, что сотрудники банка тайно создавали с 2011 года миллионы несанкционированных банковских счетов и кредитных карт без ведома клиентов. Банки Wells Fargo и JP Morgan входят в двадцатку крупнейших компаний по капитализации компаний мира. Первое место в этом рейтинге принадлежит американской корпорации Apple с $582 млрд. **(Banki.ру)**

ЧАТ-БОТ В FACEBOOK ПРИНИМАЕТ ПЛАТЕЖИ

Чат-бот в Facebook выходит на новый уровень и начинает принимать платежи, не перенаправляя пользователей на внешние сайты. Теперь платформа предоставляет возможность компаниям продавать товары и услуги непосредственно клиентам в приложении Messenger. Пользователь, общаясь с ботом в чате, может оформить покупки в нескольких кликов, не покидая приложения

Как KMG International трансформирует бизнес

В компании внедряют проекты для повышения эффективности

Дмитрий Совин

В 2013 году в KMG International началась трансформация бизнеса. Масштабная программа затронула все направления деятельности группы, и это кардинальное изменение подходов и методов работы всей группы. Разработаны ключевые показатели, которых компания должна достичь. У руководства появилась возможность в реальном режиме получать информацию из всех «дочек» и подразделений. Сейчас для всех дочерних организаций внедряется единое электронное решение по управлению информацией. Улучшается корпоративное управление и процесс принятия решений. Более того, свои идеи о том, как совершенствовать тот или иной процесс, теперь может высказать каждый сотрудник.

О том, как меняется компания, деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал Алмас Лепесбаев, вице-президент KMG International.

Новая программа

Трансформацию бизнес-процессов мы начали в 2013 году. Тогда возникла необходимость лучше понимать, что приносит нам прибыль и что делают конкуренты. И нужно было что-то менять, чтобы достичь стратегических целей. В итоге была запущена программа «Изменения к лучшему».

В ноябре 2014 года стартовала трансформация в ФНБ «Самрук-Казына». Мы адаптировали свою программу таким образом, чтобы она соответствовала методологии и требованиям фонда. Так была создана «Программа трансформации бизнеса». Это позволило, с одной стороны, влиться в общий процесс трансформации акционера, с другой – получить все те результаты, которые есть к настоящему времени.

Новая программа охватывает все направления деятельности группы, включает 17 подпрограмм, в каждой по несколько проектов.

С 2014 года по настоящее время общие прямые выгоды от трансформации принесли компании $159 млн.

Терминалы на автомате

Одна из важнейших для группы программ касается автоматизации терминалов. Мы автоматизировали процессы налива, погрузки и отгрузки автоцистерн на всех наших нефтебазах в Румынии и ближнем зарубежье и на нефтеперерабатывающем заводе Petromidia. Это позволило повысить прозрачность всех процессов и улучшить управление потерями – не допускать их.

Благодаря этим мерам мы можем поставлять клиентам продукцию более быстро и качественно.

От ассортимента до обслуживания

В сфере ретейла мы намерены в ближайшее время внедрить четыре проекта.

Первый – проект повышения лояльности наших клиентов в сегменте B2C. Он предусматривает предложения, которые сделают нас более привлекательными по сравнению с конкурентами.

Второй касается получения прибыли от продажи нетопливной продукции и предоставления услуг. Здесь подразумевается все – от ассортимента и услуг в магазинах на АЗС, включая поведение персонала и стандарты чистоты, и до качества продукции ресторанов на заправках.

Третий – повышение продаж на уровне B2B. Предусматривает доработку коммерческой политики таким образом, чтобы компания смогла повысить маржу, но в то же время клиенты оставались довольными ценами и услугами. Кроме этого, мы смотрим, как можно доработать и улучшить условия поставок, условия платежа и т.д.

Четвертый – «Управление взаимосвязью с клиентами». Предусматривает автоматизацию и оцифровку всего процесса от выявления клиента на рынке и до подписания договора с ним. Так мы увидим, не упустили ли мы какую-то возможность, и сможем в будущем не повторять ошибки.

Корпоративный центр управляет всем

Один из важнейших проектов – создание общего центра услуг. Проект начат в 2014 году, полномасштабное внедрение – с 2015 года.

Раньше все наши «дочки», в том числе зарубежные, имели свои казначейства и различные департаменты. Мы «разобрали» по частям 7 функций, касающихся бизнеса (финансы, административное управление, охрана труда, управление персоналом, юридическое сопровождение и пр.), в каждой из 20 дочерних организаций и сконцентрировали все в корпоративном центре. Получилось около 300 процессов. Управление всеми этими процессами теперь осуществляется из общего центра. К слову, здесь работает более 700 сотрудников.

С внедрением этого центра пришлось немного изменить организационную структуру. У нас появился центр компетенций, на уровне которого принимаются все стратегические решения. Уровнем ниже – общий центр услуг, где исполняются все приказы и направления. На третьем уровне – процессы, которые нужно исполнять на местах. Например, на НПЗ остались процессы, которыми мы не смогли бы управлять из центра из-за их специфики или по нормативно-правовым требованиям.

Стоить отметить, что нам удалось внедрить проект общего центра услуг всего за два года, в то время как в мировой практике такие проекты в таких крупных компаниях обычно внедряются в течение 4-5 лет. Уже в этом месяце мы объявим о его завершении.

Аналитика на высоком уровне

Один из составных проектов корпоративного центра – аналитический центр. Это не просто инструмент, который поможет руководству компании более быстро принимать решения, основанные на актуальной информации. Проект предусматривает возможность в реальном времени следить за всеми показателями компании – по трейдингу, поставками, переработке, продажам.

Аналитический центр – это инструмент визуализации и доступа к информации. Но для того чтобы сведения были правильными и своевременными, мы начали этап проектирования дополнительной вспомогательной программы – «Бизнес-аналитика». Она поможет собирать в аналитическом центре только проверенную информацию.

Мы уже выбрали партнера, с которым начинаем внедрение первого модуля (автоматизация процессов планирования). Закончим эту часть в 2017 году, и тогда сможем впервые в электронном виде запланировать бюджет. Кроме того, мы планируем внедрить еще одну часть программы, предусматривающей анализ информации.

Можно сказать, что через полтора года мы будем иметь цифровой инструмент сбора, анализа и планирования.

Важно мнение каждого сотрудника

Все проекты в рамках программы трансформации прошли этапы проектирования, планирования и сейчас происходит полномасштабное внедрение. К концу 2018 года эта работа будет завершена.

Но на этом изменения не закончатся. Программа трансформации предполагает не просто внедрение различных проектов, но и постоянное улучшение. Именно для этого мы создали специальную платформу, куда любой сотрудник компании может загрузить свою идею. Наши специалисты рассматривают предложения и отбирают лучшие. Наиболее целесообразные могут стать основой для будущих проектов.

Кроме того, ежемесячно мы проводим специальный конкурс. Задаем вопрос о компании или эффективности процессов, и все желающие могут выслать свое видение того, как можно улучшить тот или иной процесс. В конце месяца мы выбираем лучшую идею, автору – вознаграждение и признание руководства, а идея также может стать проектом.

Таким образом, вся программа трансформации не остается только на уровне департамента трансформации, а охватывает всю группу, все люди вовлечены в эту программу, и она становится чем-то больше, чем просто проектом.

Асем Нургалиева: «Этим летом у нас запросили рекордное число кредитных историй»

Гаухар Ануарбек

25% заемщиков в Казахстане имеют по два кредита, всего же на сегодняшний день в республике более пяти миллионов активных заемщиков. И еще, за летние месяцы свыше 16 с половиной тысяч человек запрашивали у Первого кредитного бюро информацию о своей кредитной истории. А между тем, по прогнозам некоторых аналитиков, грядет самый настоящий ажиотаж в данном сегменте, который большей частью объясняется сезонностью, и банковские займы станут еще более востребованными. Как часто сегодня казахстанцы решают свои денежные вопросы посредством кредитов, насколько они прилежны в плане выплаты долга и на какие нужды чаще всего занимают деньги, об этом корреспонденту «Капитал.kz» рассказала директор по развитию бизнеса Первого кредитного бюро Асем Нургалиева.

- Асем, на официальном сайте вашей организации в графе «миссия ПКБ» обозначены весьма амбициозные цели: обеспечить прозрачность между кредитором и заемщиком, а также содействовать формированию безопасного бизнеса. Получается выполнять поставленные задачи?

- Да, Первое кредитное бюро в этом плане свою миссию выполняет. Мы на рынке уже 12 лет и фактически наша деятельность заключается в сборе, учете и хранении всех кредитных историй граждан, при этом мы не являемся кредитной организацией. Когда любой казахстанец обращается в банк, в первую очередь финансовое учреждение обязательно делает запрос в Первое кредитное бюро и получает полностью всю необходимую информацию о кредитной истории заемщика. Для банка это очень весомый при принятии решения аргумент – выдавать кредит или не выдавать. Запрос в кредитное бюро крайне важен. Также после выдачи непосредственно самого кредита, после того как заемщик подписывает кредитный контракт, финансовая организация должна обеспечить нас соответствующей информацией. По сути, получается, что между всеми участниками финансового рынка существует обмен данными. Этот процесс как раз-таки лежит в основе формирования взаимоотношений между заемщиками и рынком. Главная цель – чтобы БВУ знали больше о своем клиенте, ну а заемщики были более дисциплинированными, когда планируют оформлять кредиты в том или ином банке.

- У вас достаточно широкий спектр услуг. Кредитная история, или как ее еще называют «персональный кредитный отчет», – самая популярная?

- Прежде я поясню, что персональный кредитный отчет – это информация, вся кредитная история по заемщику, которую мы собираем с 2005 года. То есть, если у заемщика есть какие-то кредиты – открытые, закрытые, с просрочками или без, – это все будет отображено в персональном кредитном отчете. Этот документ является финансовым паспортом для каждого казахстанца, потому что именно в нем находится вся чувствительная информация по его кредитной истории – куда он обращался за кредитом, как он его погашал, в какие месяцы допускались просрочки по платежам. Также имеется очень интересная информация о том, какая финансовая организация запрашивала кредитный отчет по заемщику, какую информацию вообще передают банки по данному клиенту. И если заемщик регулярно просматривает свой кредитный отчет, он понимает состояние своих текущих кредитов, какую информацию по нему передает банк, соответственно, он становится более ответственным в отношении к своим кредиторам.

- А почему отсчет ведется именно с 2005 года?

- Это, прежде всего, связано с тем, что вообще Первое кредитное бюро существует с 2004 года, ранее такой системы не было. Тогда по рекомендации Всемирного банка, а также при поддержке отдельных крупных банков была создана наша организация. Ну и, по сути, вся кредитная информация по казахстанцам исчисляется с 2005 года, то есть в течение года формировалось программное обеспечение, организовывалась деятельность бюро, а фактически с 2005 года начался сбор данных.

- В продолжение разговора об услугах ПКБ. Что предполагает контроль кредитной истории?

- Контроль кредитной истории – это сервис, на который нужно подписаться. Мы очень рекомендуем эту подписку. В этом случае вам не придется постоянно запрашивать кредитный отчет, вы получаете только уведомление о том, что кое-что изменилось в вашей кредитной истории. Это очень важно. Бывают такие мошенические операции, когда вы, например, оставляете где-то копии документов либо где-то потеряли свое удостоверение личности, мошенники могут воспользоваться этой информацией, вашими документами и оформить на вас заем. Контроль кредитной истории позволит вам располагать нужной информацией, если по вашему ИИН или по другим данным был сделан запрос в кредитное бюро. Другими словами, это позволит вам получить своевременное уведомление обо всем этом, вы также можете увидеть, какой банк запрашивал по вам кредитный отчет, а может быть, даже уже оформил на вас мошенический заем.

То же самое происходит, когда вы погашаете кредит. Обычно вносят оплату в последние дни, и очень важно, чтобы банк не передавал по вам какую-нибудь техническую или любую другую просрочку. То есть, если по графику платежей нужно оплачивать кредит до первого числа каждого месяца, как правило, люди идут оплачивать через терминал именно первого числа. Банк, соответственно, зачисляет средства второго числа и уже образуется однодневная просрочка. Эта информация тоже будет отображаться в кредитном отчете и также придет уведомлением в формате СМС или по электронной почте, если вы подписались на данную услугу. Грубо говоря, такая подписка позволяет своевременно реагировать на какие-то изменения.

- Согласна, очень удобно. А что такое «персональный кредитный рейтинг»?

- Персональный кредитный рейтинг мы запустили сравнительно недавно, в прошлом году. Вообще, в международной практике существует такое правило: перед походом в банк люди оценивают свою кредитоспособность с помощью определенной системы кредитного рейтинга. Это достаточно актуально, просто мы к такому еще не привыкли. Если мы говорим о западном рынке, то там всем этим уже давно пользуются, и люди прекрасно понимают, что если по этой шкале у них имеется высокий рейтинг, значит они могут претендовать на какие-то льготные условия в банке. Мы эту культуру пока сейчас привнесли с помощью нашего небольшого сервиса – персонального кредитного рейтинга. Всего есть четыре класса риска, и если вы находитесь в так называемой «зеленой зоне» с низким финансовым риском, то для банка это определенный сигнал о том, что вы хороший заемщик, и вы можете претендовать на лучшие условия в данном банке.

- Вы также занимаетесь оспариванием информации. Как часто казахстанцы считают, что их кредитную историю оценили несправедливо?

- Услуга по оспариванию информации предоставляется бесплатно. Если вы получили свой персональный кредитный отчет и не согласны с определенными сведениями в нем, в течение двух недель вы можете оспорить их через наши бесплатные сервисы. Вы должны написать заявление с указанием тех пунктов, какие вы хотите оспорить, а мы со своей стороны уже направляем запрос поставщикам информации. Но здесь, конечно, нужно понимать, что если банк действительно подтверждает, что по каким-то техническим причинам была некорректно передана информация, условно говоря, просрочки не было, а нам передают, что была однодневная или двухдневная просрочка, то на основании внутренних решений банка он может обновить информацию в кредитном бюро. Мы сами у себя никакую информацию не обновляем, не меняем, обычно это делают поставщики. Бывают также такие случаи, когда заемщики приходят и объясняют: я был разведен, теперь женат, пожалуйста, измените эту информацию. Такие сведения относятся к той категории, которую мы не оспариваем, потому что она не является достаточно релевантной. Поэтому если заемщик сам обратится с этим в банк, ему там и обновят информацию, чего в принципе уже будет достаточно.

- Вот сразу касательно технических сбоев. Насколько высок процент вероятности выхода системы из строя, и, как следствие, низкого качества передачи данных? Насколько я знаю, сегодня вы работаете со 120 кредитными организациями, в вашей базе свыше 7 млн заемщиков и более 27 млн кредитных контрактов. Это огромные масштабы, объемы. Всегда ли техника выдерживает?

- Ответственность за поставку информации у нас по законодательству лежит на самих поставщиках. Со своей стороны, мы на входе эту информацию проверяем, особенно если это касается каких-то технических ошибок. К примеру, поля «сумма» и «количество» по техническим причинам были перепутаны в банке, мы это видим и понимаем, что, скорее всего, произошел сбой и отрабатываем с банком дополнительные моменты. Но они бывают крайне редко, потому что и финучреждение, и мы стараемся всю программную часть отрабатывать, как говорится, от и до. На самом деле Первое кредитное бюро – это компания больше в сфере IT, основной состав нашей организации – это IT-специалисты, которые обеспечивают сопровождение базы данных. А 27 млн контрактов – это объем, который мы набрали с 2005 года. У нас на сегодняшний день полная база данных по кредитным контрактам, нам предоставляют информацию абсолютно все 100% банков второго уровня, микрофинансовые организации. Также мы работаем с теми сегментами, которые являются не обязательными поставщиками информации, например, компании по интернет-кредитованию либо лизинговые компании, другие структуры, которые предоставляют любые сервисы с отсрочкой платежа.

- Давайте поговорим о добросовестности в выплатах кредитов. Насколько сегодня казахстанцы прилежно возвращают долги?

- Одной из наших задач является минимизация кредитных рисков для финансовых организаций. Тем не менее сегодня по розничному портфелю объем неработающих кредитов, речь идет о кредитах с просрочкой свыше 90 дней, составляет более 19%. Это достаточно средний показатель по системе, если мы говорим о добросовестности наших казахстанцев. Мы каждый месяц делаем определенный рейтинг, скоринг всех наших заемщиков, определяем их категории, и в настоящий момент индекс так называемого кредитного здоровья составляет 65%. То есть 65% наших заемщиков на сегодняшний день относятся к категории хороших заемщиков, которые оплачивают и обслуживают свои кредиты вовремя. Около 19% – это те заемщики, которые уже ушли в дефолт, они уже не могут обслуживать свои займы. И оставшаяся часть нами оценивается как группа заемщиков, которая очень сильно подвержена влиянию каких-то экономических факторов. То есть в случае, если будут какие-то изменения в нашей экономике, они могут либо остаться в группе хороших заемщиков либо перейти в группу плохих.

ПРОДОЛЖЕНИЕ ИНТЕРВЬЮ
ЧИТАЙТЕ НА САЙТЕ KAPITAL.KZ

КАПИТАЛ Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы Бизнес-афоризмы

Бизнес-афоризмы

Слабые желания приносят слабые результаты. Равно как небольшое количество огня дает небольшое количество тепла.
Наполеон Хилл

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

Люди нередко уходят далеко искать то, что имеют у себя дома.
Вольтер

Чтобы привлечь что-либо в свою жизнь, представь, будто оно уже там есть.
Ричард Бах

В завод по производству лифтов в Алматы вложено 150 млн тенге

Анна Видянова

Компания «Алматылифт» на рынке почти полвека, все это время она занималась закупкой и монтажом лифтового оборудования. Три года назад акционерами организации был сделан стратегический шаг. Они приняли решение не ограничиваться приобретением иностранных лифтов и осенью 2016 года запустили в Алматы завод по производству лифтов. В эксклюзивном интервью корреспонденту делового издания «Капитал.kz» заместитель генерального директора ТОО «Алматылифт» Максим Телицкий рассказал, с кем намерен сотрудничать завод, насколько лифтовой бизнес маржинален и какие проблемы есть на рынке лифтовых услуг.

- Максим Львович, сколько компаний работает на рынке лифтовых услуг?

- В Алматы и Алматинской области более 40 лифтовых компаний, из них около 30 мелких, открытых в форме ИП. В целом все лифтовые организации только поставляют, монтируют и обслуживают лифтовое оборудование, а не занимаются производством лифтов. В основном лифтовые компании конкурируют между собой за счет ценовой политики, а также через представленный ими ассортимент лифтов.

- Какую долю «Алматылифт» занимает на рынке?

- Наша компания работает на рынке 42 года, «Алматылифт» – одна из самых крупных лифтовых организаций Казахстана. Большинство лифтовых компаний на рынке работают как посредники, мы постепенно отходим от этой схемы. Схема работы многих игроков лифтового бизнеса выглядит так: есть заказчик на лифты, от него принимается заказ, лифт или лифтовое оборудование заказывается за рубежом, импортируется в Казахстан, монтируется и забирается на обслуживание. Если основываться на посреднической схеме, то наша компания с учетом дочерних компаний занимает около 60% казахстанского рынка. По обслуживанию лифтов в Алматы и Алматинской области мы занимаем примерно 70% рынка. В настоящее время на обслуживании находится 3 тыс. лифтового парка города.

- В какой стране закупаете лифты?

- В настоящее время преимущественно работаем с Китаем, так как там расположены все крупные брендовые заводы: Otis, Kone, Thyssen, Mitsubishi, Shindler, Fuji и т.д. Качество выпускаемой ими продукции ничем не уступает европейской, а по цене значительно дешевле. Всего в Поднебесной функционируют более 400 лифтовых заводов.

- Сколько стоит такое оборудование?

- Цена зависит от бренда лифта, объема закупаемой партии, количества остановок, грузоподъемности, отделки и других технических характеристик. Брендовый лифт, предназначенный для стандартного девятиэтажного дома, грузоподъемностью 1 тыс. килограмм, который облицован стандартной нержавеющей сталью, стоит около 12 млн тенге – это стоимость без монтажа. Установка лифта обойдется в сумму не более 1,5 млн тенге. Лифты менее известных марок с такими же техническими характеристиками стоят дешевле – около 9 млн тенге, с установкой – 10,5 млн тенге.

- Рассматривали ли вы варианты импорта лифтов не из Китая, а из других стран?

- В целом рассматривали. Лифтовые заводы есть в Южной Корее, Турции, Беларуси, России. Но считаем, что цена лифтов, которые производят эти заводы, не соответствует их качеству.

- В акимате Алматы сообщили, что впервые в Казахстане было запущено производство лифтов и этим займется «Алматылифт». Между тем, насколько я помню, в Казахстане уже работают заводы, выпускающие лифты…

- Тот завод, который был открыт под Астаной, и тот завод, который работает в Павлодаре, – они не занимаются как таковым производством лифтов, это сборочные такие. Такие цеха не имеют в своей продукции надлежащую долю казахстанского содержания, чтобы называться отечественными производителями. Все комплектующие и составляющие для лифта вплоть до болтиков импортируются ими из-за рубежа. Между тем 6 сентября наша компания с участием акима города Алматы запустила завод по производству пассажирских и грузовых лифтов, казахстанское содержание в которых составляет 60,6%. В течение трех лет мы планируем увеличить долю казахстанского содержания до 70-80%. Производительная мощность завода – 1 тыс. лифтов в год. Для запуска производства мы набрали 30 казахстанских специалистов. Общая площадь завода составляет 2,5 тыс. квадратных метров. Все наши специалисты прошли годовое обучение на заводах Fuji, их обучали, как работать на таком же оборудовании, которое сейчас установлено у нас в цехах. На заводе используется современное передовое, высокотехнологическое оборудование. Все процессы проектирования и производства компьютеризованы.

- Когда к вам пришла идея открыть завод?

- Идея открыть завод по производству лифтов пришла 3 года назад, цех будет работать в Алматы на территории 1,3 га. Мы давно хотели использовать эту территорию по назначению, до этого на ней были склады и цех, работающий в основном для поддержания сервиса.

На начальном этапе планируем покрывать рынки Алматы, Алматинской области, а также Южного Казахстана. Наш завод преимущественно будет производить лифты для типового жилья, которое будет возводиться в рамках реализации государственных программ.

- Вы будете осуществлять и монтаж лифтов?

- Конечно, мы предоставляем весь спектр услуг от проектирования и производства до технического обслуживания и продажи запасных частей к лифтам.

- Вы же понимаете, что рынок социального жилья будет насыщаться достаточно быстро…

- Мы не только работаем в сегменте социального жилья, мы также имеем большой опыт работы и на объектах элитного жилья, гостиничных комплексов, торговых центрах, административных зданий, а также на стратегических объектах, таких как аэропорты, ж/д вокзалы и т.д.

На нашем заводе широкий ассортимент лифтов, у нас есть возможность по обеспечению наших клиентов лифтовым оборудованием в любом сегменте строительства. Пассажирские, панорамные, грузовые, больничные и коттеджные лифты, производимые нашей компанией, рассчитаны как для жилых и коммерческих зданий, так и для административных учреждений, больниц, торговых центров, коттеджей и т.д. В течение двух лет планируем запустить производство эскалаторов. Это связано с тем, что при строительстве торговых центров заказчик хочет, чтобы лифты и эскалаторы были одной марки и чтобы их обслуживала одна компания.

- Сколько лифтов вы намерены производить?

- Производственная мощность нашего завода составляет 1 тыс. лифтов в год. Для примера, в Китае есть лифтовые заводы, которые в год производят от 5 до 50 тыс. лифтов. Мы намеренно не стали открывать более крупный завод, иначе он стал бы нерентабельным. Чтобы лифтовое производство было наиболее выгодным, как минимум в год нужно продавать по 2-3 тыс. лифтов, казахстанский рынок не сумеет поглотить весь этот объем. У рынка Казахстана годовая потребность в лифтах ограничивается в пределах 1,5-1,7 тыс. В настоящее время «Алматылифт» с участием всех дочерних компаний ежегодно продает и монтирует порядка 250-300 лифтов иностранного производства – все эти лифты полностью реализуются. Это данные по нашей компании, не считая дочерних. За счет открывшегося производства мы планируем нарастить продажи лифтов до 500 единиц ежегодно. Повторюсь, изначально нам интересен южный регион Казахстана, такие города, как Тараз, Шымкент, Кызылорда, позже планируем покрыть и другие регионы страны.

- Почему решили наладить производство лифтов именно в Казахстане?

- Во-первых, на наше решение повлияло вступление республики в ЕАЭС и введение этим дополнительных пошлин на ввоз лифтового оборудования. Во-вторых, после того как тенге отпустили в свободное плавание, в Казахстане и Китае сравнялись зарплаты. В-третьих, если в Казахстане будет налажено производство лифтов, это ощутимо уменьшит сроки монтажа лифта и сэкономит денежные средства заказчика.

Например, если заказывать лифтовое оборудование через Китай, то срок поставки лифтов из Поднебесной в Казахстан в среднем занимает 10-12 недель, при этом необходимо произвести 100%-ную предоплату. Плюс к этому монтаж лифтов занимает около 5-6 недель. То есть полный цикл от заказа лифта до его установки составляет примерно 18-20 недель.

В настоящее же время, при наличии собственного производства, мы можем изготовить и смонтировать лифт за 10-12 недель, при предоплате 30%. Сжатие сроков происходит за счет поэтапного монтажа лифтового оборудования на объекте, то есть начать установку лифтового оборудования мы можем уже тогда, когда лифт еще находится на стадии производства. При этом у заказчика нет необходимости замораживать денежные средства в размере 70% от стоимости лифтов. К тому же, когда производство лифтов находится в Казахстане, у заказчика появляется возможность получать своевременную сервисную поддержку, так как комплектующие к лифтам всегда в наличии. При наличии брака либо выходе из строя у лифта запасных частей можно устранить данную проблему в течение 1-2 дней, тогда как для устранения неполадок у лифтов импортного производства потребуется как минимум 2-3 недели.

- Как на вас повлияло резкое ослабление тенге, которое было в августе 2015-го?

- Корректировка курса повлияла на строительные компании, обороты застройщиков снизились. Соответственно это отразилось и на нашей организации. Если в 2014 году мы без дочерних компаний продали 250 лифтов, в 2015 году – около 200. В этом году на данный момент мы реализовали только 150 лифтов. Предполагаю, что в 2016 году объем продаж лифтов увеличится до 300. К тому же за счет ослабления тенге иностранное оборудование в тенговом эквиваленте подорожало в два раза.

- Вы вели переговоры с вашими поставщиками лифтов о «заморозке» цен?

- Конечно, мы беседовали с заводами, они пошли на уступки по ценам. Заводы, которые находятся в Китае, установили цены на лифты на 30-40% ниже по сравнению с теми, что были до корректировки курса тенге.

- Насколько прибыльна ваша деятельность?

- В основном наибольшую часть прибыли наша компания получает за счет установки лифтов и их дальнейшего обслуживания. Продажа импортных лифтов практически не приносит прибыли, так как имеются всевозможные непредвиденные потери и риски. Так как расчеты с зарубежными заводами производятся в иностранной валюте, то даже незначительное ослабление тенге может не только обнулить нашу маржу, но и в значительной степени загнать нас в убыток. Помимо валютных рисков, есть и другие проблемы: лифтовое оборудование при импорте в Казахстан может повредиться, его могут притормозить на границе и произойдет задержка в поставке – все это также влияет на уровень маржинальности нашего бизнеса.

Обувной рынок: от деревянных башмаков до хрустальных туфель

Гаухар Ануарбек

Дайте женщине пару хороших туфель, и она покорит мир! Так говорила большая ценительница прекрасного Мэрилин Монро. Вот только чтобы произвести у нас, в Казахстане, эту самую пару туфель, отечественным производителям приходится ежедневно если не покорять, то уж точно преодолевать длинную череду преград. И самое печальное, что полоса препятствий на обувном рынке Казахстана из года в год только ширится и растет…

На сегодняшний день, по данным Ассоциации предприятий легкой промышленности Казахстана, внутренние потребности страны в обуви всего на 1-2% обеспечены за счет отечественных производств. Несложно подсчитать, что порядка 98% рынка представлено импортной продукцией, большей частью из Китая, Турции, России и Беларуси. А между тем высокие чины регулярно не без гордости зачитывают плановые отчеты, и традиционно лидирующие места на фоне соседних государств, речь идет о кредитах с просрочкой свыше 90 дней, составляет более 19%. Это достаточно средний показатель по системе, если мы говорим о добросовестности наших казахстанцев. Мы каждый месяц делаем определенный рейтинг, скоринг всех наших заемщиков, определяем их категории, и в настоящий момент индекс так называемого кредитного здоровья составляет 65%. То есть 65% наших заемщиков на сегодняшний день относятся к категории хороших заемщиков, которые оплачивают и обслуживают свои кредиты вовремя. Около 19% – это те заемщики, которые уже ушли в дефолт, они уже не могут обслуживать свои займы. И оставшаяся часть нами оценивается как группа заемщиков, которая очень сильно подвержена влиянию каких-то экономических факторов. То есть в случае, если будут какие-то изменения в нашей экономике, они могут либо остаться в группе хороших заемщиков либо перейти в группу плохих.

Однако все более растущая конкуренция заставила молодого человека задуматься о том, чтобы немного сменить профиль деятельности. Вспомнив навыки, полученные родителями по наследству, Ерлан занялся обувью. И вот уже пять лет мастер обувных дел шьет туфли, ботинки, сандалии и аксессуары к ним из натуральной кожи. Материал покупает у местных перекупщиков по тройной цене, даже с учетом зарубежных расценок. Вынужден. Объемы производства слишком малы для того, чтобы ездить за сырьем в другие страны.

«Если честно, я подошел к этой деятельности не как предприниматель, а как мастер. Сначала это было моим хобби, потом я понял, что это может приносить хороший заработок. Рынок не изучал, получилась настоящая разведка боем. Просто я очень цепетилен в работе и с первого раза стараюсь делать все качественно. Первое время у меня, конечно, было много отходов, много кожи перепортил, но я портил кожу не покупную, а со старых плащей, например, сумочек, тренировался, скажем так. Потом макеты создавал из тканей и переводил на кожу. Сейчас ведущие производители закупаю в основном в местных магазинах, у перекупщиков. Там значительно, раза в два-три, дороже, чем если бы я привозил сам, но так как у нас объемы небольшие, приходится покупать там», – рассказывает Ерлан Темержанов.

Серьезным подспорьем в самом начале пути развития обувного ремесла стала победа Ерлана в конкурсе на лучшую бизнес-идею. Грант в размере $50 тыс. был потрачен на закупку необходимого оборудования, а главного – сырья. Помня про старой памяти, что в 2000-х годах в Алматы весьма успешно функционировало ателье, которое завозило кожу наивысшего качества из Италии, в том числе кожу экзотических животных – крокодилов, питонов и других, но впоследствии закрывшееся, Ерлан нашел его владельцев и выкупил остатки производства, которые были законсервированы. Эти запасы мастер расходует по сей день.

«Мы испокон веков славились развитием животноводства. И если мясо мы еще сами съедаем, то шкуры уходят за границу. У нас есть заводы, которые перерабатывают сырье, спускают шерсть со шкуры, превращают в полуфабрикат, а дальше все это отправляется в другие страны. А оттуда уже получаем выделанную и очень дорогую кожу – ту же кожу с наших родных коров и баранов мы покупаем уже в 5-10 раз дороже, чем она могла бы быть. Я как-то сотрудничал с Кордайским заводом, заказывал у них кожу, думал, будет быстрее, чем завозить из-за рубежа. Честно сказать, качество мне не понравилось. Завод, безусловно, выпускает качественную кожу, но только для определенных мест в обуви. Они выпускают высококлассную пушнину для зимней обуви, подкладочную кожу хорошую делают, но именно не кожа, которая нам нужна, у них не получилась. Поэтому приходится закупать. Кыргызстан, Узбекистан и Россия выпускают сегодня достаточно хорошую кожу. Даже Кыргызстан. У них, например, мы закупаем кожу и используем ее для подошвы. Почему тот же Семипалатинский завод, который такую же кожу выпускает, не может производить продукцию такого же качества? Хотя у нас скота значительно больше, чем у них», – рассуждает Ерлан Темержанов.

По информации Любови Худовой, на сегодняшний день в Казахстане с трудом удается оставаться на плаву лишь некоторым предприятиям, среди них АО «Жетысу», ТОО «ТаразКожОбувь», компания «Казпетроп – Алматы», АО «Жамал-Ай» в Актау, есть также несколько небольших предприятий в Астане, Южно-Казахстанской и Костанайской областях. Большая их часть производит так называемую специальную обувь, основным покупателем которой выступают силовые ведомства – то есть министерство обороны, а также обувь для определенных видов производств, например, для химической отрасли. Только за счет таких заказов данные предприятия функционируют и даже стараются развиваться. Но опять же импорт, что называется, вставляет палки в колеса казахстанского производства. Зарубежные обувщики отвоевывают и эти позиции.

«Точно такое же количество специальной обуви, которое могут нарастить наши отечественные предприятия, импортируется. Мы поэтому и говорим: ну зачем, если мы можем это сами производить, зачем импортировать? Нужно увеличивать собственные объемы. А это можно было бы сделать, если бы у нас в Казахстане был бы ограничен ввоз аналогичной продукции извне, из той же России, Беларуси, Китая, Турции. Тем более что все это завозится по демпинговым ценам, продукция не декларируется, товар поставляется тюками и кубами, а выплачивается лишь за килограмм веса. Мы считаем, это недобросовестная конкуренция, неравные экономические условия. Пусть они завозят, мы готовы конкурировать на внутреннем рынке, но только с той обувью, которая официально заходит в страну, которую декларируют и за которую платят налоги. Ни в одну страну мира товар не заходит так стихийно и в таком объеме», – объясняет ситуацию глава профильной ассоциации Любовь Худова.

Невероятно, но факт, причем весьма оптимистичный – со спросом у обувного ремесленника Ерлана Темержанова проблем нет. Очереди клиентов выстроены за месяц вперед. В этом как раз и преимущество ручной работы. Отечественный покупатель сумел оценить высокое качество обуви, изготовленной в небольшой мастерской, и в этом случае бирка made in Kazakhstan потребителя особенно привлекает. А цены, которые, кстати, у обувных дел мастера не имеют верхнего предела из-за дороговизны кожи, в данном случае становятся своего рода залогом гарантированного качества. Покупатель понимает, что то, что дешевле сделает станок на фабрике, может обернуться для него еще более высокими расходами уже с первыми проливными дождями.

Сегодня Ерлан Темержанов готов конкурировать даже с Италией. Популярная в масс-маркете турецкая или российская обувь по качеству сильно отстает от прошитых руками мастера туфель, ботинок и сапог, но при этом у заморских обувщиков солидный козырь – пресловутые аспекты с сырьем и фурнитурой. Именно поэтому автоматизировать свое производство и делать его серийным предприниматель не торопится. Понимает, что не готов гнаться за количеством в ущерб качеству. Так и работает – в своих небольших масштабах, не сильно беспокоясь о рынках сбыта.

«Я как-то для удобства арендовал помещение с кабинетом, где можно было проводить мерку, а на первом этаже был цех. Достаточно дорогое удовольствие скажу я вам. Да и потока клиентов за этот год как такового не было. Больше потратил денег на оплату площадей. Я понял, что люди, которым интересна наша продукция, они приедут в любой район города. Проблема лишь в том, что часто у них нет времени, поэтому мы работаем до 12 ночи. Бывает, очень поздно люди приезжают. У нас нет готовой продукции, мы делаем только на заказ. Завели страницы в социальных сетях, продвигаем себя в интернете, так и работаем», – рассказывает Ерлан Темержанов.

Между тем председатель правления Ассоциации предприятий легкой промышленности Любовь Худова озвучивает четкий алгоритм действий, призванных спасти обувную отрасль Казахстана от окончательного краха. В первую очередь, по ее мнению, важно обязать импортеров декларировать завозимый товар. Вторым шагом должно стать введение более жесткого контроля на внутреннем рынке.

«У нас есть технический регламент Таможенного союза на продукцию легкой промышленности, и обувь в том числе. Но никто на внутреннем рынке ничего не контролирует. Получается, что это нужно только самим производителям, которые официально работают в этом сегменте. Предприниматель сертифицирует каждый вид своей продукции, сертифицирует производство по международной системе ИСО9000, по экологическому менеджменту, по безопасности, охране труда. То есть видите, сколько производитель несет затрат, чтобы соответствовать современному уровню. Плюс ко всему закупается технологическое оборудование, нужно модернизировать свои производства, и многое-многое другое», – резюмирует Любовь Худова.

K16 KAZAKHSTAN GROWTH FORUM
CEO IDEA EXCHANGE & NETWORKING EVENT
September 21, 2016 The Ritz-Carlton, Almaty

Kazakhstan Growth Forum – это ежегодный саммит бизнес-элиты страны, где обсуждаются возможности роста и актуальные вопросы управления местных компаний с учетом влияния глобальных тенденций.
Форум организован одним из крупнейших небанковских финансовых холдингов Центрас.
Форум призван стать площадкой для интерактивного обмена мнениями.
В этом году проводится 6-й ежегодный Форум K16.

Основные темы форума:
- Казахстанская управленческая модель
- Актуальные макротренды в мировой экономике
- Постдевальвационная экономика & Конкурентоспособность
- Эволюция технологии продаж. 100 лет истории

За более подробной информацией обращайтесь к Гульканат Кайсановой, офис Центрас, тел.: +7(727) 3111-111, (вн. 122), gkaisanova@centras.kz

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

РК КУПИТ ВОЕННО-ТРАНСПОРТНЫЕ САМОЛЕТЫ

В Вооруженных Силах РК планируют приобрести для общегосударственных нужд два военно-транспортных самолета большой грузоподъемности российского производства. На сегодняшний день с представителями завода-изготовителя проведены переговоры по вопросам определения технической конфигурации планируемых к приобретению самолетов, а также по предполагаемым срокам их поставки. В настоящее время РГП «Казспецэкспорт» ведутся переговоры с представителями российской стороны по согласованию проекта контракта на поставку военно-транспортных самолетов Ил-76МД-90А. Ил-76МД-90А является глубоко модернизированной версией хорошо зарекомендовавшего себя самолета Ил-76. Новые пилотажно-навигационный комплекс, система автоматического управления, комплекс связи и «стеклянная» кабина отвечают всем современным требованиям к авионике воздушных судов и значительно увеличивают безопасность полетов, точность самолетовождения и десантирования. Замена штатных двигателей Д-30КП2 на значительно более современные ПС-90А-76, установка модифицированного крыла и усиленного шасси существенно расширяют эксплуатационные возможности воздушного судна. **(Минобороны РК)**

ЭКОТРАНСПОРТУ НУЖНА ГОСПОДДЕРЖКА

Депутат Ерсултан Бектурганов в ходе пленарного заседания заявил о необходимости принятия программы постепенного замещения автомобилей с двигателем внутреннего сгорания на экоавто. Свою инициативу мажилисмен озвучил в депутатском запросе на имя премьер-министра Казахстана. «Казахстанские автомобилисты пока не готовы пересаживаться на электромобили. Так, на сегодняшний день в стране практически отсутствуют законодательные меры стимулирования рынка экологически чистых автомобилей. А нормативно-правовая база лишь косвенно направлена на регулирование деятельности экологического транспорта. Поэтому считаем необходимым принять программу постепенного замещения неэкологического автомобиля с двигателем внутреннего сгорания на экоавто», – отметил депутат. Кроме того, Ерсултан Бектурганов предложил увеличить выпуск данного вида транспорта, а также обеспечить экоавтомобилями в первую очередь бюджетные организации Казахстана на льготной основе. **(Соб.инф.)**

РК РАЗВИВАЕТ ВОЕННУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев встретился с руководящим составом министерства обороны. В ходе встречи глава государства сообщил о назначении Сакена Жаксыкова на должность министра обороны, подчеркнув особую роль армии в предотвращении и нейтрализации современных угроз. «В следующем году исполняется 25 лет с момента образования Вооруженных Сил Казахстана, что является важной вехой в истории нашей страны. Армия является главным гарантом суверенитета республики. В складывающихся сегодня непростых условиях в регионе и мире роль Вооруженных Сил возрастает. Угроза международного терроризма, гибридные войны, нарастающая гонка вооружений заставляют обращать повышенное внимание на вопросы национальной безопасности», – сказал Нурсултан Назарбаев. Президент Казахстана выделил ряд приоритетных направлений, требующих особого внимания. «Надо продолжать укреплять работу по совершенствованию воинской дисциплины, социальному обеспечению военнослужащих и поддержанию высокой боеготовности казахстанской армии. Следует выводить вопросы воинской подготовки на более качественный уровень, продолжая работу по оснащению Вооруженных Сил современным вооружением и техникой. Для этого будут выделяться все необходимые средства. Мы должны создать собственную развитую военно-техническую промышленность. **(Пресс-служба Акорды)**

АВИАЦИОННЫЙ РЫНОК КНР СТАНЕТ ПЕРВЫМ В МИРЕ

Американская Boeing Co. повысила прогноз спроса на самолеты в Китае на ближайшие 20 лет благодаря тому, что рост среднего класса в стране вызывает увеличение спроса на путешествия для отдыха и в рабочих целях. Авиационный рынок КНР станет первым в мире, объем которого превысит 1 трлн долларов, говорится в сообщении Boeing, распространенном в Пекине. Компания ожидает, что спрос на гражданские лайнеры в стране к 2035 году будет составлять 6810 самолетов общей стоимостью 1,025 трлн долларов. В прошлом году оценки составляли соответственно 6330 и 950 млрд долларов. «Китай переходит к экономической модели, основанной в большей степени на потреблении, и авиация будет играть ключевую роль в экономическом развитии страны», – заявил вице-президент по маркетингу Boeing Commercial Airplanes Рэнди Тинсет. По его мнению, со становлением и развитием путешествий и перевозок в качестве ключевых сфер в отрасли услуг в течение ближайших 20 лет объем пассажироперевозок в Китае будет ежегодно возрастать в среднем на 6,4%. К 2035 году стране потребуется 5110 новых узкофюзеляжных самолетов (стоимостью 535 млрд долларов), что составит около 75% общемировых поставок, отмечается в пресс-релизе. Спрос на широкофюзеляжные лайнеры утроится и достигнет 1560. Всего в Китае в 2035 году будет насчитываться 7720 самолетов, по оценке американской компании. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

Лариса Пак: «Нужна калибровка трезвого сознания»

Виктория Говоркова

Прошлом году мы встречались с Ларисой Пак, куратором TEDx в Казахстане, чтобы поговорить о том, ответы на какие вопросы она искала, прервав успешную карьеру и отправившись в путешествие по 50 странам мира. В этом году – другая повестка дня. И сама Лариса – другая.

Мне кажется, что в ее глазах – теперь видна боль от того, что происходит вокруг. «Молчать больше нельзя», – убеждена она. Молчание разъедает наше сознание, отмалчиваться, чтобы не замараться, больше нельзя. Сейчас нужно спорить, оппонировать, строить свою линию.

Ее стремление найти и собрать вокруг себя единомышленников поражает. Она ищет людей с идеями для TEDx как жемчужины, чтобы дать им площадку для выражения собственной личности. И это ее личный вклад в жизнь общества, хобби, которое стало стилем жизни.

- Лариса, расскажите немного о том, каким будет TEDx в этом году? Почему такая тема – «Между небом и землей»?

- В этом году мы поставили перед собой амбициозную задачу – аккредитовать на наше мероприятие 700 человек, тогда как обычно мы приглашали максимум 350 участников. Эта цифра увеличилась вдвое, потому что мы видим интерес к TEDx. Знаете, мы же раньше многим отказывали, а теперь решили попробовать одобрить практически все заявки, кроме откровенно слабых. Для нас как для команды это большая задача, начиная от логистики и заканчая ответственностью.

9 октября TEDx пройдет в Алматы, а 29 октября – в Астане, сейчас параллельно работают две команды. Причем в Астане они работают практически в автономном от меня режиме, я только подсказываю какие-то вещи, но в основном ребята двигаются сами.

А наша тема отражает ощущение жизни, того, что сейчас происходит в мире. Сначала мы получили тему, потому что это было наше предчувствие, а потом случились события в Ницце, Турции, Алматы. Это в нас так отозвалось! Мир сейчас находится на изломе, на распутье: в добро или зло, темноту или свет.

И еще наша тема – это метафора. Земля – это реальность, бытие, а небо – это мечты, будущее, наши ожидания. Мы всегда находимся в состоянии между тем как есть и как должно быть, как мы это видим и как бы мы хотели, чтобы это было в лучшем выражении. У японцев есть хорошее выражение: нужно ориентироваться по звездам, но ходить по земле.

Одно дело, когда ты смотришь на картину жизни с позиции земли, только того, что ты есть, не поднимая голову. И совсем другое – когда поднимаешь глаза и видишь большую картину мира, тебе хочется вытолкнуть себя туда.

Это философские вопросы, они касаются не только Казахстана, а в принципе человечества в целом. По моим ощущениям, очень большой вопрос в том, что с нами будет как с расой через 15-20-30 лет.

Летом я ездила на TED-саммит в Канаду, там был очень хороший воркшоп с экономистами и техническими специалистами, которые занимаются разработкой искусственного интеллекта. И это абсолютное небо! Эти вещи сейчас осознает совсем небольшое количество людей в Кремниевой долине и, наверное, еще несколько организаций в Бостоне, Нью-Йорке и Азии – те, которые работают с искусственным интеллектом. Но это может поменять мир вокруг нас, то, как мы живем. Более того, мы не будем понимать, как это нас поменяет.

- Интересно, костяк аудитории, которая приходит на TEDx, сохраняется? Люди приходят к вам из года в год или аудитория обновляется?

- Вы, возможно, заметили, у нас нет людей, которых чаще всего вы можете встретить на тусовках, вернисажах, фестивалях еды, достаточно посмотреть на их лица. Я так рада, что это другой пласт людей – они приходят с вопросами, за поиском смысла, идеи. Это уникальная аудитория. Я это вижу по тому, как они реагируют, как у них горят глаза.

В этом году мы физически увеличиваем количество людей, которые придут и подзарядятся, и потом мы будем видеть больше изменений в сообществе. Я хочу, чтобы на физическом уровне больше людей подзарядились друг от друга, этого «заряда» потом хватает на год.

Вообще, мы думали, что к нам будут приходить примерно одни и те же люди. Нет! 35-40% остается, а 60-70% – это новые участники. Но, да, есть костяк, который приходит из года в год. Это, как правило, взрослые люди, которые стали приходить семьями. Обычно мы детей не брали, но в этом году сделали исключение. В этом году у нас есть заявка от мамы и ее двоих детей – 12 и 17 лет, в которой мальчик пишет: «Я вас не подведу». Это надо же так воспитать своих детей, чтобы они так хотели вгрызаться в это! Если для семьи это ценность, дети должны разделить это ощущение развития.

- В нашей стране людей, которые могут рассказать об искусственном интеллекте со сцены TEDx, наверное, единицы. Значит, будут другие истории. Можете немного рассказать о них? Какие идеи в этом году?

- Конечно, у нас нет людей, которые будут говорить про машинный интеллект. Должен был приехать один человек из NASA, но он не приедет, потому что Америка сейчас очень чувствительна ко всем внешним выступлениям в связи с предстоящими выборами. Но мы покажем несколько выступлений с самого TED, потому что, даже осознавая этот тренд, ты можешь подготовиться к нему с разных точек зрения: подучиться, свой бизнес, свой бизнес. А истории будут совершенно разные, это будет мультидисциплинарно, как обычно. Сейчас мы работаем над формой, содержанием, готовим спикеров.

- Кстати, вот об этом хотелось бы с вами поговорить. Видно, что со спикерами проводится работа, их готовят к выступлению в плане его композиционного построения, расставления акцентов – и это понятно. По этому поводу было много разговоров после выступления на TEDx Almaty в 2013 году Ерлана Загадиева – оно было понастоящему классным, вдохновляющим. Это выступление сформировало определенные завышенные ожидания от этого спикера. Можно ли сказать, что его яркое выступление – это и ваша заслуга?

- Вы не первая, кто спрашивает меня о Ерлане Загадиеве. Понимаете, если у человека нет идеи – его невозможно подготовить. Мы берем только таких спикеров, у которых есть идея. У Ерлана есть идея, это выношенная, сформированная мысль. Наша работа заключалась только в том, чтобы помочь спикеру выстроить логику сторителлинга: с чего начать, куда прийти, показать, что где-то есть пробел, слишком быстрый переход от темы к теме. А сложившееся от выступления впечатление больше говорит о вас, как о человеке. Это как книга, которую вы читаете и воображаете себе героев, и они именно такие, какими вы себе их представляете. Его идея была настолько хорошо выстроена, что у вас произошло приятие.

Я с Ерланом общалась несколько раз по разным поводам. И он всегда показывал себя исключительно интеллигентным, воспитанным, порядочным человеком.

Мне трудно комментировать ситуацию в министерстве образования, но по тем отрывочным знаниям, которые у меня есть, это одно из самых сложных, самых консервативных ведомств в нашей стране, и изменить там что-то за то время, которое он там находится, просто невозможно. Кроме этого, сказывается накопленное неподвижество системой и целями.

Давайте дадим человеку больше времени и сами будем что-то делать, чтобы сдвинуть эту систему с места.

- Я помню, как в нашу прошлую встречу вы сказали: многие хотят изменений, но кто-то один берет и делает. Мы говорили о двух, если можно так сказать, типах интеллигенции. Один только философствует о том, как все плохо, а другие не просто возмущаются на кухнях, а меняют мир вокруг себя. И мне кажется, за прошедший год таких людей стало больше.

- Их не то чтобы много, они просто стали наконец появляться и использовать средства коллективного внимания, они начали понимать, что для этого нужна общественная поддержка. Этот тренд заметен по всему миру. Сейчас многие сообщества идут к тому, чтобы больше проявлять голос в решении своих проблем. Я понимаю, что все это пока может быть на каком-то начальном уровне, но эта гражданская инициатива – это большой рычаг.

Посмотрите даже на то, как сейчас изменился акимат. Любой госаппарат очень бюрократичен, но изменения в происходят. Да, пускай пока есть ощущение того, что это игра на публику, но тренд изменений есть. Городу нужны такие градоначальники. Алматинцам в этом плане нужно показывать пример, больше участвовать в жизни города. А посмотрите, как меняется Шымкент. Может быть, пока форма идет впереди содержания, но раз форма меняется, неизбежно будет меняться и содержание. Я в этом смысле оптимист.

- И тем не менее у нас в социальных сетях пока еще больше иронии по поводу того же акима Шымкента, который приехал на велосипеде на работу. К сожалению, негатива больше.

- Это всегда объясняется очень просто. Интернет – это фактически обезличенное пространство, людям гораздо проще там закидать кого-то камнями, чем выразить конструктивную поддержку.

У Моники Левински на TED было замечательное выступление на тему онлайн-буллинга, травли, которая есть и в школе, и во взрослом сообществе. Помните, скандал с ее участием произошел в эпоху расцвета интернета. И раньше ее история бы прожила один день на страницах газет, а сейчас она продолжает жить в интернете. Чаще всего активничают анонимы, для которых это просто нажатие кнопки – дизлайк или негативный комментарий. Но люди, которых вы закидываете камнями, живые, им потом очень сложно жить со всем этим.

Другая сторона – как самому создать конструктивный повод. В своей ленте я вижу сравнительно больше таких людей, возможно, потому что я сама ее формирую и рекомендую это делать всем. Негатив не должен формировать вашу повестку дня.

- То есть вы считаете, и в ленте социальных сетей, и для СМИ в целом нужно самим формировать свою аудиторию, а не идти за ней, ее потребностями?

- Люди стали всеядны, леность разбора информации видна даже на банальном уровне – я не хочу об этом думать и мне легче идти за большинством, чем формировать свою повестку. Понимаете, с чем-то можно смириться, чтобы не трогать и не запачкаться, не замечать и исключить из зоны своего внимания. Но сейчас я все больше прихожу к выводу, что молчать нельзя, потому что молчание поощряет. Все это разъедает наше сознание. Сейчас нужно спорить, оппонировать, строить свою линию.

Поэтому важны такие проекты, как «Власть», они позволяют нам калиброваться. Когда у тебя есть своя повестка, все равно ты в какой-то мере манипулируешь, а производить калибровку, то есть формироваться самим, – вот в этом задача. Мы каждый день с каждым выбором, который мы делаем, должны отвечать на этот вопрос.

А то, что происходит с «Властью», – это отражение нашего общества, критическому большинству не нужна независимость. Я недавно разговаривала со Славой Абрамовым (главный редактор «Власти» – прим. ред.) – сейчас у них всего 175 годовых подписок.

Понимаете, в данном случае я не рассматриваю «Власть» как очередное СМИ, для меня это как единорог, для меня важно отражение глубинных ценностей и свобод. И этот феномен должен выжить, а это зависит от нашего общества. И те 700 человек, которые придут к нам, априори должны понимать, почему это важно.

Конечно, пожертвовать деньги на ребенка морально проще, но когда ты поддерживаешь такой проект, как «Власть», – это что-то более ценностное на уровне свободы выбора, тех вещей, которые мы называем демократическими ценностями. Это не настолько на поверхности, к этому пониманию нужно прийти.

- У меня есть ощущение, что о своей готовности поддержать «Власть» говорило гораздо больше людей. Хотя такие расхождения у нас повсюду. Например, с благотворительностью в целом. Для меня это вообще дискуссионный вопрос: должна ли благотворительность быть тихой или, наоборот, нужно об этом говорить, чтобы для кого-то это стало хорошим примером. Вы что думаете по этому поводу?

- Если мы говорим о корпоративном секторе, то тот формат, то, как сейчас жертвуются деньги, – это настолько устаревшая модель! Глобальная система будет пересмотрена в другой формат, когда бизнес сам по себе будет социально ответственным, будет позиционировать принципы социального влияния как неотъемлемую часть своего бизнеса. Например, у Google огромное количество больших социальных проектов, которые решают глобальные вопросы: начиная от медицины и заканчивая бесплатными для большинства сервисами.

В будущем вместо того, чтобы говорить о том, что компании 1-2% от своего дохода жертвуют на благотворительность, компании будут выстраивать свой бизнес таким образом, чтобы они органически были частью нового общества. Уйдет система противовеса: мы заработали на вас деньги, но вот частично что-то жертвуем.

- Вы отслеживаете истории своих спикеров? Как складывается судьба тех, кто выступал на TEDx в прошлом году?

- Я слежу за тем, что делает SportConcept, за Тарасом Балбаевым, который, что его машина – это выражение утопии и манифест, но, с другой стороны, он все равно движется в своем направлении. Люди, когда попадают на нашу сцену, как будто получают дополнительную уверенность в своих силах, заново заряжаются. Нам важно поддержать таких людей, потому что они уже проделали большой путь.

У Татьяны Немцан, директора школы, много проектов, я вижу, как все это у нее развивается.

У Гульнар Тындыбаевой была очень личная история, это вообще история для фильма. Мы хотели донести идею важности роли отца в жизни ребенка. Ведь мамы часто оберегают ребенка, как бы отгораживаясь от папы. На самом деле отец оказывает огромное влияние на те выборы, которые впоследствии делает ребенок.

Иногда идеи лежат в канве жизни, в истории. Пока наше общество в таком состоянии, когда у нас историй больше, чем идей. Мы сейчас очень чувствительна к всем внешним выступлениям в связи с предстоящими выборами. Но мы покажем несколько выступлений с самого TED, потому что, даже осознавая этот тренд, ты можешь подготовиться к нему с разных точек зрения: подучиться, свой бизнес, свой бизнес. А истории будут совершенно разные, это будет мультидисциплинарно, как обычно. Сейчас мы работаем над формой, содержанием, готовим спикеров.

- Кстати, вот об этом хотелось бы с вами поговорить. Видно, что со спикерами проводится работа, их готовят к выступлению в плане его композиционного построения, расставления

5 технологичных новинок осени с Kickstarter

Адина Байкинова

Постоянно растущее количество всевозможных гаджетов и технологичных новинок лишний раз доказывает, что инвестиции, которые так необходимы для дальнейшего развития, смогут получить не все. До бизнес-ангелов порой бывает не достучаться, а развивать проект на свои средства часто не хватает возможностей. На смену традиционной модели инвестирования «проект – инвестор» приходят краудфандинговые платформы, работающие по схеме добровольных пожертвований. Шансы получить финансовую поддержку тут же возрастают, однако все еще остается риск затеряться в бескрайнем море таких же стартапов. «Капитал.kz» отобрал пять технологичных новинок этой осени, которые решили не ждать бизнес-ангела, продвигать своей проект через краудфандинг. И не прогадали.

Fidget Cube

Проект для тех, кто все время что-то крутит в руках, барабанит пальцами по поверхности или без конца щелкает авторучкой, собрал на Kickstarter уже $3,8 млн. Разработчики Мэт и Марк Маклахланы, которые, судя по фамилии, еще и братья, создали уникальный куб с различным набором всевозможных клавиш, кнопочек и джойстиков. По признанию самих создателей, для того чтобы лучше сосредоточиться на каком-то процессе, им было нужно все время перекатывать обручальное кольцо между кончиками пальцев или постукивать авторучкой по столу. Тогда-то Маклахланы и пришла идея о создании Fidget Cube, что в вольном переводе означает «Куб-непоседа».

«Fidget Cube – это необычайно увлекательная игрушка высокого качества, которая поможет вам сосредоточиться. Непоседа на работе, в классе или дома», – сообщают создатели на страничке в Kickstarter.

На разработку устройства для тех, кто «все время ерзает», создатели запросили всего $3 тыс., но до окончания кампании у Fidget Cube есть больше месяца, а сумма инвестиций близится к $4 млн. Проект, который лишний раз доказывает, что все гениальное просто, и на этом еще можно и заработать.

The Lomo'Instant Automat Camera

Компания Lomography представила на Kickstarter свой новый проект – The Lomo'Instant Automat Camera – полностью автоматическую фотокамеру с большим количеством творческих возможностей, которая еще и «суперпроста в использовании». Создатели не стали заморачиваться с начинкой. Камера оснащена фотовспышкой, зумом и возможностью автоматически распечатывать сделанные снимки.

«Маленький, но сильный Lomo'Instant Automat делает все для вас, позволяя вам захватить даже самые мимолетные красивые моменты. Не думайте, просто делайте снимки: живите бесстрашно, будьте своим собственным вдохновением и создавайте свою собственную вселенную», – делятся вдохновляющим спичем разработчики.

Кампанию уже поддержали более 4 тыс. баскеров (людей, которые пожертвовали деньги на проект, – прим. ред.), а камера получила более полумиллиона долларов. Но если честно признаться, Lomo'Instant Automat уж очень напоминает то, что в свое время изобрела Polaroid, только не такой громоздкий и дорогой.

The First Desktop Waterjet Cutter

Компания Wazer подумала, а почему бы не создать первый гидроабразивный резак, который бы умещался на рабочем столе, и создала его. Не то чтобы Wazer задумывал поставить такое устройство в каждый офис, но мастерским явно не хватало устройства, которое бы могло вырезать предметы из любого материала с цифровой точностью с использованием воды под высоким давлением. Цена за такой гаджет стартует от $3,5 тыс. в случае, если баскеры захотят быть «ранними пташками» и приобрести гидроабразивный резак раньше остальных. Если же баскеры пожертвуют $25, то вправе рассчитывать на футболку, которая подойдет для работы в мастерской. На сегодняшний день проект собрал почти $700 тыс. от 337 баскеров.

«Традиционные резаки стоят свыше $100 тыс., но с Wazer мы меняем представления об этом и предоставляем передовые технологии для каждой мастерской. Станки гидроабразивной резки известны как большие и дорогие машины, требующие высоких затрат на техническое обслуживание. По этим причинам большинство индивидуальных производителей и малый бизнес не имеют доступ к водоструйным резакам. Поэтому мы решили создать Wazer, который можно было бы использовать в мастерских с ограниченным бюджетом и в вольном пространстве», – говорят разработчики.

Altered: Nozzle

«Не выливайте лишнего. Используйте только то, что вам нужно», – призывают Карл Йохан и Олоф Нихлен, создатели Altered: Nozzle. Проект, призванный использовать на 98% меньше воды, чем мы привыкли, запросил 250 тыс. шведских крон, или около $30 тыс., а получил практически $200 тыс. еще до окончания кампании. Благодаря специальной насадке, которая вкручивается в кран, вода распыляется на множество микроскопических капелек и со стороны может показаться, что человек моется водяным паром.

«Для того чтобы экономить воду, нам предлагалось ограничить ее поступление. Но это решение работало только до определенного момента. Мы решили посмотреть на эту проблему с другой стороны. Вместо того чтобы ограничить воду, мы хотели использовать как можно больше воды, но чтобы она не отскакивала от поверхности или, еще хуже, просто уходила прямо в канализацию», – сообщили в Altered:Nozzle.

Put2Go: Car Mount with Wireless Charging

Компания Put2Go предложила простое решение для зарядки мобильного телефона. Проект сочетает в себе технологию беспроводной зарядки и магнитный телефонный док, который можно прикрепить на приборной панели в автомобиле или поставить недалеко от рабочего стола.

«Так же просто, как положить телефон на док-станцию, которая будет держать ваш телефон, и зарядить его одновременно. Упрощение вашей жизни – это то, что мы стремились сделать», – воодушевленно сообщают создатели.

Вместо заявленных $25 тыс. на дальнейшее развитие и разработки краудфандинговая кампания на Kickstarter привлекла практически $200 тыс. от более чем 2 тыс. баскеров.

Что выбрать: ультрабук, хромбук или нетбук?

Алина Смирнова

Нетбук

Мини-ноутбук диагональю 7-12 дюймов и весом в 1 кг: поместится даже в косметичку. CD-/DVD-привод отсутствует. Маломощный, но выполняет основные нужды: редактирование документов, проверка почты, интернет-серфинг и просмотры фильмов. Неудобно работать с таблицами и фотографиями.

Плюсы: компактный, легкий, подойдет нетребовательному пользователю.
Минусы: малая мощность, немного памяти.
Цена: от 50 тыс. тенге.

Ультрабук

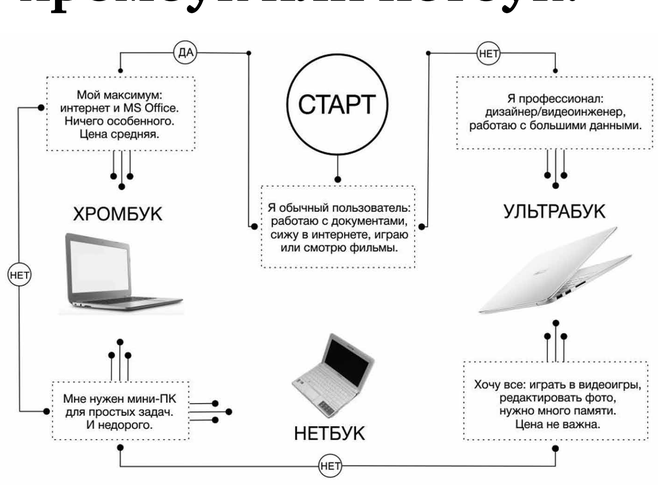
Самый тонкий и легкий тип ноутбуков диагональю 13-15 дюймов и толщиной 2 см. CD-/DVD-привод отсутствует. Максимальный вес – 1,8 кг. Ультрабук мощнее нетбука, но не подойдет для сложного дизайна, монтажа и требовательных видеоигр.

Плюсы: тонкий, легкий, универсальный.
Минусы: не готов к серьезным системным нагрузкам.
Цена: от 211 тыс. тенге.

Хромбук

Нетбук на платформе Chrome OS. Основные приложения и данные хранятся в облаке, поэтому хромбук работает быстро. Chrome OS ограничивает приложения сервисами Google – полным аналогом пакета MS Office. Система не поддерживает никакие сторонние программы (например, Opera). Диагональ – 11,6-14 дюймов. Максимальный вес – 2 кг.

Плюсы: быстрая работа системы, решение всех основных задач среднестатистического пользователя.
Минусы: зависимость от сервисов Google, невозможность установить сторонние программы.
Цена: от 125 тыс. тенге.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ИНФЛЯЦИЯ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО СКАЗАЛАСЬ НА ЦЕНАХ В АСТАНЕ

В августе 2016 годовой рост стоимости товаров и услуг составил 17,6% против 3,8% годом ранее. Инфляционное давление сильнее всего сказалось на ценах в Астане (+24,5% за год) и Мангистауской области (+20,4%). В августе 2016 индекс потребительских цен на товары и услуги к аналогичному периоду 2015 года составлял по РК 117,6%. Темпы годового роста цен впервые в 2016 чуть снизились (ИПЦ по итогам июля составлял рекордные 117,7%). Подобные высокие инфляционные показатели ранее были зафиксированы только в кризисном 2008 году (когда годовой ИПЦ достигал 119-120%). Замедлилось удорожание платных услуг (ИПЦ год к году по итогам августа – 109,8%, и июле был 110,3%) и продовольственных товаров (ИПЦ – 115,7%, против 115,9% в июле). Однако в сегменте непродовольственных товаров продолжается значительный рост цен (ИПЦ – 128,3%, очередной антирекорд со времен прошлого кризиса). Наиболее чувствительными к инфляционному прессингу оказались сегменты одежды и обуви (+35,3% год к году, рост показателя в сравнении с августом 2015-го – сразу +29,2 процентных пункта), предметов домашнего обихода, бытовой техники и текущего обслуживания дома (+28,2%) и здравоохранения (также +28,2%). Наименьший скачок цен – в сегменте связи (+2,5% год к году) и образования (+6,7%). В региональном разрезе наибольшее годовое удорожание цен и тарифов на товары и услуги отмечено в Астане (ИПЦ – 117,6%, рост к августу 2015-го – на 20,2 п. п.). **(ranking.kz)**

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ РК СОКРАТИЛСЯ НА ТРЕТЬ

В январе-июне 2016 года внешнеторговый оборот Казахстана сократился на 30,4% по сравнению с аналогичным периодом минувшего года. В первом полугодии 2016 года отмечено сокращение валового внешнеторгового оборота Казахстана по сравнению с аналогичным периодом минувшего года на 30,4%, до 28,03 млрд долларов. В частности, в торговле со странами ЕАЭС наблюдалось сжатие на 31,2%, до 5,82 млрд долларов. Внешняя торговля республики продолжает находиться под существенным прессингом ряда неблагоприятных обстоятельств, включая сохранение низких контрактных цен на нефть и некоторые другие сырьевые экспортные позиции, сокращение добычных и экспортных показателей по нефти, падение спроса на российском и китайском рынке и т. д. Также на показатели торговли влияние по-прежнему оказывает повышенная волатильность валютных курсов. За отчетный период казахстанский экспорт не демонстрирует тенденции к восстановлению ввиду отсутствия объективных фундаментальных предпосылок для этого. Темпы его падения в отчетном периоде замедлились на 31,7%, в итоге экспорт не превысил 16,79 млрд долларов. **(finprom.kz)**

ДОЛЮ ЗЕЛЕНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ ПОВЫСЯТ ДО 10%

Казахстан намерен довести долю возобновляемых источников энергии (ВИЭ) в общем объеме производства электроэнергии до 3% в 2020 году и до 10% в 2030 году с нынешнего показателя в 0,94%, сообщил вице-министр энергетики Казахстана Магзум Мирзагалиев. «Руководством страны ставится задача довести долю ВИЭ в общем объеме производства электроэнергии до 3% в 2020 году, до 10% в 2030 году», – сказал вице-министр на Future Energy Forum в Астане. По информации Магзума Мирзагалиева, в настоящее время в республике уже имеется 48 действующих объектов ВИЭ суммарной мощностью 252,37 МВт (гидроэлектростанции – 122,99; ветровые электростанции – 71,87; солнечные электростанции – 57,16; биогазовая установка – 0,35), которые вырабатывают 0,94% всей электроэнергии Казахстана. Казахстан последовательно занимается развитием возобновляемых источников энергии, для чего в стране создаются все необходимые условия: создана нормативно-правовая база, утверждены фиксированные тарифы, проведены исследования потенциал разных источников возобновляемой энергии, оценивается потенциал и готовность сетевой инфраструктуры для интеграции ВИЭ в сеть», – отметил вице-министр энергетики. **(«Новости-Казахстан»)**

ИЗ РК ЗА РУБЕЖ ВЫЕХАЛО 4,5 МЛН ТУРИСТОВ

Жители Казахстана в уходящем туристском сезоне предпочли отдых внутри страны. По внутреннему туризму в 1-м полугодии количество посетителей увеличилось на 5,8% в сравнении с прошлым годом, по выездному – сократилось на 18%. Гостиницы, мотели и прочие туристские базы приняли за январь-июнь 1,5 млн казахстанцев – плюс 6,7% год к году. За 1-е полугодие из Казахстана за рубеж выехало 4,5 млн туристов. Для сравнения, в полугодии 2015 были предоставлены услуги 5,5 млн выездных туристов – резко снижение год к году составило 18%, преимущественно по причинам курсовой переоценки и падения реальных доходов резидентов РК. Для внутреннего туризма тенденция строго противоположна: количество обслуженных туристов составило 2,1 млн человек – на 5,8% больше, чем в аналогичном периоде годом ранее. Почти 73% внутренних туристов (1,5 миллиона) воспользовались услугами мест размещения – гостиницами, мотелями, домами отдыха и прочими туристскими базами. Еще 22% (464,3 тыс. туристов) посетили природные заповедники и прочие особо охраняемые природные территории. **(energyprom.kz)**

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

TECH GARDEN FAIR

Tech Garden Fair – это один из крупнейших международных технофестивалей на открытом воздухе в Центральной Азии, который состоится 17 сентября 2016 года в г. Алматы. Фестиваль пройдет на территории Специальной экономической зоны «Парк инновационных технологий» (СЭЗ «ПИТ») и будет посвящен его 10-летнему юбилею. Мероприятие проводится в рамках целенаправленной деятельности Автономного кластерного фонда «Парк инновационных технологий» (действует под брендом Almaty Tech Garden) по продвижению и популяризации СЭЗ «ПИТ». На текущий момент проводится планомерная работа по развитию инфраструктуры парка, которая осуществляется в рамках Государственной программы «Нурлы жол». В ближайшее время ожидается сдача ряда объектов второй очереди СЭЗ «ПИТ», которая предоставит современные офисные помещения более чем на 9 тыс. кв. метров и новые инфраструктурные проекты, как индустриальные, так и социальные. Вторая очередь активно застраивается организациями научно-исследовательского и коммерческого сектора: KBTU Drilling Center, Колледж мирового уровня «Касіпкор», Казахский институт нефти и газа и др. В частности, завершается строительство центра Almaty Tech Garden Lab, который предоставит инновационным компаниям возможность получить рабочую зону и помещения, оборудованные по последним технологиям (Новые материалы и аддитивные технологии, Индустрия 4.0, Internet of things, Smart технологии). Значительным импульсом для привлечения казахстанских и зарубежных высокотехнологических компаний послужит запуск на территории СЭЗ «ПИТ» Центров развития технологий, которые создаются Almaty Tech Garden совместно с транснациональными корпорациями. В частности, с McKinsey&Company создается Центр компетенций ГМК (горно-металлургический комплекс), запуск первого модуля которого запланирован в ноябре текущего года. В следующем году ожидается запуск Центра технологий по умной среде, а также Центра финансовых технологий, по созданию которого уже достигнута договоренность с IBM, и сейчас прорабатываются пилотные проекты. Реализация данных мер вместе с действующими преференциями и льготами позволит обеспечить еще более привлекательные условия для привлечения технологических компаний, инвесторов, а также будет способствовать повышению конкурентоспособности текущих участников на внутреннем и внешних рынках. **(Соб.инф.)**

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПРАЗДНИК ТАНКИСТОВ

Заслуги современных военнослужащих-танкистов являются высокими. Ежегодно они подтверждают свою отличную боевую подготовку. В этом году казахстанские танкисты в конкурсе армейских международных игр «Танковый биатлон» стали третьими среди 17 команд-участниц и завоевали бронзу этого состязания. В Национальном военно-патриотическом центре ВС РК состоялось торжественное собрание, посвященное Дню танкиста, который ежегодно отмечается во второе воскресенье сентября в память о чести, доблести и мужестве воинов-танкистов с 1946 года. Впервые это мероприятие проводится в масштабе Вооруженных сил. «Сегодня особенный праздник. Горжусь тем, что я – танкист, и считаю, что это главная ударная сила Сухопутных войск. Сегодня здесь собрались ветераны-танкисты, лучшие танкисты Вооруженных сил Казахстана», – рассказал генерал-майор запаса Геннадий Носоновский. Вся история бронетанковых войск олицетворяет собой героические вехи военной летописи Отечества, героизм, мужество, стойкость и отвагу воинов-танкистов. Танковые войска спискали себе неувядаемую славу в годы Великой Отечественной войны и внесли большой вклад в победу над фашистскими захватчиками. Сегодня танковые соединения являются главной ударной силой Сухопутных войск Вооруженных сил Республики Казахстан. «Это очень нелегкий труд, тяжелый, порой опасный, но тем не менее почетный. Хочется пожелать всем успехов, развития и здоровья для служения Отечеству», – сказал генерал-майор запаса Аманжол Оспанов. На торжественном собрании были вручены памятные медали. А по итогам мероприятия состоялся праздничный концерт. **(Пресс-служба МО)**

ОБЛАКА GOOGLE ПОДКЛЮЧАТ EVERNOTE

Облачное подразделение Google получило в качестве клиента по аутсорсингу компанию Evernote, у которой, по ее собственным утверждениям, 200 млн клиентов которые хранят в облаке более 5 млрд файлов. Google выиграл этот контракт у конкурентов, включая Amazon Web Services (AWS), который многие уже считают победителем в борьбе за мировой рынок облачного хостинга. Amazon сделал ставку на облачные сервисы и не прогадал. По итогам 2016 года больше половины операционной прибыли компании сгенерировало подразделение облачных сервисов. Глава Amazon Джеф Безос озвучил прогноз, согласно которому выручка AWS в текущем году превысит $10 млрд. Компания является крупнейшим игроком на мировом рынке облачных хранилищ данных, его клиентами являются лидеры мирового банковского рынка, Apple. В феврале этого года в облако Amazon полностью переехал онлайн-кинотеатр Netflix. Google включился в эту гонку несколько позже, но со свойственным этой компании масштабом. Как утверждает глава облачного подразделения компании Диана Грин, в 2015 году компания потратила $10 млрд в том числе на создание максимально технологичных дата-центров, обеспечение высокого уровня безопасности, отказоустойчивости и т. д. Именно это, по словам Грин, стало финальным доводом для Evernote чтобы сделать выбор в пользу Google. Как минимум, у Amazon есть повод задуматься, насколько прочны его позиции как лидера рынка облачного хостинга. **(roem.ru)**

Грузовики-беспилотники выходят на дорогу

Инженеры считают, что автономные грузовики найдут широкое применение раньше, чем легковые

Жаннет Нурдаулет

С каждым годом интерес к беспилотным технологиям как со стороны разработчиков программного обеспечения, так и мировых автогигантов только возрастает. Производители авто, IT-разработчики тратят огромные средства на создание, внедрение и испытание автономных технологий не только в сегменте легковых, но и грузовых машин.

Так, экс-сотрудники Apple, Google, Tesla создали стартап-компанию Otto, базирующуюся в Сан-Франциско, США. Она предлагает технологию переоснащения грузовых авто под системы автоуправления без участия водителя. Целью компании Otto является уменьшение числа ДТП с участием водителей, уставших после продолжительного трудового дня. Причем инженеры финансируют разработки из собственных средств, считая грузовые грузовые авто найдут широкое применение раньше, чем легковые.

Кстати, в числе сотрудников Otto – Энтони Левандовски, принимавший участие в создании первого беспилотника компании Google. Конечно, сначала беспилотные технологии в грузовиках будут применять при движении по автомагистралям. Но в будущем основатели Otto хотят довести технологию до такого состояния, при котором система будет полностью и безопасно управлять машиной, а водитель сможет полноценно отдохнуть или поспать. В комплект для переоснащения грузовой машины войдут радар, камеры, лидар – оптическая система сбора информации об удаленных объектах. Данная аппаратура позволит машине двигаться в одном ряду, держать дистанцию, сохраняя заданную скорость, тормозить и останавливаться. Пока информации о стоимости нет. Однако, по расчетам создателей Otto, переоснащение существующих грузовиков обойдется намного дешевле, чем их производство с нуля.

В интервью сайту BackChannel еще один основатель Otto Лайор Рон, руководивший разработками Google Maps, сообщил, что компания уже провела несколько испытаний переоснащенного грузовика Volvo.

«Мы поездили по дорогам Калифорнии и за ее пределами для тестирования сенсоров. При этом мы ездили с водителем для страховки, но он сидел на заднем сиденье, а машина ехала сама. Пару миль мы проехали и вовсе без водителя», – рассказал он.

В 2016 году в рамках мероприятия European Truck Platooning Challenge были успешно проведены испытания колонны полуавтономных грузовиков. Его инициатором выступило Министерство инфраструктуры и окружающей среды Нидерландов. В конце марта несколько колонн беспилотных грузовиков пересекли Европу, преодолев почти 2,1 тыс. км. Выехавшие несколькими группами из Бельгии, Германии и Швеции грузовики завершили свой маршрут 6 апреля в Роттердаме. Водитель головного авто задавал маршрут и скорость, а беспилотные машины шести разных производителей следовали за ним на большие расстояния в автоматическом режиме, связываясь друг с другом по Wi-Fi.

Беспилотные грузовые колонны, по мнению организаторов испытаний, имеют ряд преимуществ перед грузовиками, управляемыми людьми. Например, беспилотники могут идти более плотным строем, не создавая помех для других участников движения, доставлять грузы быстрее и безопаснее. К тому же автомобили, управляемые компьютером, оптимально потребляют топливо, что выгодно с точки зрения экономии средств на горючее.

Российский автомобильный завод «КАМАЗ» также к 2025 году планирует выпустить на дороги свой беспилотный грузовик. Суммарные затраты на разработку и производство автономных «КАМАЗов» оцениваются в 18 млрд рублей. Проект создания беспилотного автомобиля под названием «Авторобот» предполагает три направления – SmartPilot, AirPilot, RoboPilot.

Направление SmartPilot – это создание умных помощников для водителя, которые могут помочь ему вовремя затормозить, вдобавок система может осуществлять адаптивный круиз-контроль, поддерживая скорость в зависимости от впереди идущей машины.

AirPilot-направление – создание авто с дистанционным управлением. Такая функция может быть полезна в чрезвычайных и аварийных ситуациях, на промышленных объектах.

И наконец, система RoboPilot предусматривает полностью автономную работу, без водителя или в режиме автопилота. Автомобиль сможет сам прокладывать путь по заданным координатам или двигаться по фиксированному маршруту.

Работы над первым коммерческим беспилотником ведутся совместно с российскими партнерами – компанией Cognitive Technologies, отвечающей за программную часть – написание алгоритмов распознавания видеоизображения и ОАО «ВИСТ Групп» (аппаратная часть) – создание искусственного интеллекта, подборка аппаратуры (видеокамеры, радары, датчики скоростей, контроллеры, системы навигации) и их интеграции с системами автомобиля.

По словам Сергея Назаренко, главного конструктора по инновационным продуктам научно-технического центра «КАМАЗ», умные помощники направления SmartPilot реализуемы в течение 2-4 лет, дистанционное управление AirPilot – в течение 5 лет, а полностью автономная система RoboPilot – в течение 10 лет. В любом случае машины-роботы будут выпущены на дороги только после многолетних испытаний. Компания поставила перед собой задачу, чтобы автороботы серийного производства стоили максимум вдвое дороже обычного авто.

«К 2025-2027 годам мы сможем создать беспилотник для выпуска на дороги общего пользования, который будет иметь степень безопасности большую, чем если бы машиной управлял человек», – говорит Сергей Назаренко.

По мнению главного конструктора, основная сложность в создании беспилотника заключается в том, что его нужно обучить поведению в различных дорожных ситуациях. Учитывая, что планируемая скорость авторобота 80-90 км/ч, то скорость принятия решения должна быть довольно стремительной – менее 0,1 секунды.

Первый беспилотник «КАМАЗа» успешно прошел испытания в Подмосковье летом прошлого года. На серийный «КАМАЗ-5350» были установлены системы для автономного движения – радары, лидар, бортовые компьютеры, системы связи, видеокамеры. Автомобиль управляется с помощью мобильного пункта дистанционного управления – джойстика. Авторобот самостоятельно двигался по заданному маршруту, распознавал участников дорожного движения, опознавал знаки. К тому же машина четко двигалась в колонне, соблюдая дистанцию и объезжая препятствия.

«Мы рассчитываем, что подойдем к серийному производству к 2025 году. На внутренних дорогах, в тестовом режиме у себя на «КАМАЗе», в наших планах было запустить автомобиль в 2018 году», – отметил Сергей Когогин, генеральный директор автоконцерна.

Ретроавтомобили: новый взгляд на старое

На сегодняшний день в Казахстане более 10 ретроклубов, регулярно проводятся выставки и все больше молодежи увлекаются ретротехникой

Дарья Приезжева

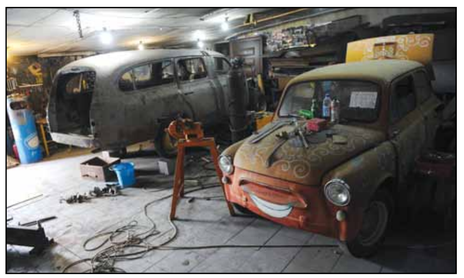
Ретроавтомобили – целая история прошедших поколений. Это как рассматривать старые выцветшие фотографии, узнавая своих прадедов и дедов. Ретро – это то же искусство, особенное хобби. Это необычно, интересно и настолько же естественно для многих, как ходить в музей или интересоваться историей. На сегодняшний день в Казахстане есть более 10 ретроклубов, регулярно проводятся выставки и все больше молодежи увлекаются ретротехникой. Что такое ретроавтомобили и кто занимается их реставрацией, выяснил корреспондент делового еженедельника «Капитал.Kz».

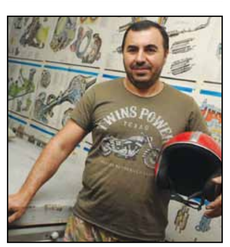
Есть очень большое количество определений ретроавтомобиля, но в частности к классическому причисляют любую сохранившуюся либо отреставрированную старинную машину. В других случаях ставят ограничения, как, например, по версии Concours d'Elegance или The Classic Car Club of America, ретроавто считают машины до 1948 года. А, например, советские и европейские автомобили по правилам определяют как ретро до 1985 года выпуска, то есть выпущенные более 30 лет назад. В Европе для таких автомобилей используют специальные термины – олдтаймер (до 1950-х) и янгтаймер (с 1950 до 1980-х годов). В свою очередь американские автомобили причисляют к ретро до 1995 года выпуска.

Первый в Алматы ретроклуб «Гармония» появился в начале 2000-х годов. Активисты клуба занимались восстановлением машин еще в советское время, но заявить о себе официально получилось лишь к началу XXI века. В 2013 году появился клуб Old time, который представляет в основном более молодое поколение. Около полугода назад организовался клуб «Братство волговодов», участники которого увлекаются машинами марки «ГАЗ 21», «ГАЗ 24», «Победа», «Волга», «Чайка». Кроме них в Алматы есть такие клубы, как «Американская классика», клубы джиперов. Большое движение ретроавтолюбителей есть в Караганде, Таразе, Шымкенте и Астане.

«Стоит отметить, динамика развития хорошая. В начале 2000-х был один официальный ретроклуб и более 10 частных коллекционеров, а к сегодняшнему дню уже больше 10 автоклубов, а частных коллекционеров – сотни. Многие за этот период с 2000-х создали довольно крупные коллекции, которые никому не показывают. Они стоят у них в гаражах, в ангарах. Десятки автомобилей – уникальные, со всего мира», – рассказывает Илья Малков, координатор мероприятий по объединению клубов ретротехники Алматы.

В начале 2000-х годов основной аудиторией увлеченных ретроавтомобилями





были взрослые люди, на сегодняшний день они являются лидерами во всех движениях и проектах, а большую часть ретроавтолюбителей составляет молодежь. В городе Алматы есть более 10 гаражей, в которых занимаются реставрацией ретротехники. Они представляют собой одновременно дизайн-бюро, склад и музей.

Есть несколько видов реставрации ретроавтомобилей: восстановление в оригинале до первоначального вида и репликация – установка новых деталей на старые машины, тюнинг двигателя, изготовление нового автомобиля, внешне копирующего известный ретрокар, или имитация ретро на внешнем виде современной машины.

Наибольшей сложностью при реставрации ретроавтомобилей является поиск необходимых запчастей. Очень многие найти практически невозможно или же очень дорого. В Казахстане нет определенной инфраструктуры, есть только несколько специализированных магазинов, где можно приобрести необходимую запчасть. Также найти их можно и в гаражах.

А в основном люди используют американские и японские сайты, заказывают из России, Европы, США и других стран. На Украине, например, есть целые минифабрики, где изготавливают запчасти на заказ. «Вот человек собрал машину в оригинал, ему будут нужны хромированные детали. А они должны быть идеальны. Он посылает их либо в Питер, либо на Украину, а потом ждет обратно. Так получается дешевле и качественнее. То же самое касается резины, уплотнителей и пластмассы», – рассказывает Илья Малков.

Отреставрированную машину можно и продать. Но здесь, бывает, возникают сложности, например, утерянные документы или номера, сложно оформить реплику.

Свой ретроавтомобиль можно также выставлять на разных мероприятиях. Тематические выставки проводятся с конца 90-х годов. Одной из самых крупных до 2008 года была выставка на «Атакенте». Затем в течение нескольких лет было затишье, и лишь в 2014 году мода на ретромашины вновь начала завлекать автолюбителей.

Одним из самых крупных ретроавтошоу уже несколько лет подряд является выставка Villa Retro Car. В 2014 году в ней участвовало 15 машин, в 2015 году количество участников увеличилось – 42 машины.

Кроме этого, активисты движения проводят блиц-выставки, например, в прошлом году было проведено 10, более 20 машин каждый месяц стояли в разных местах – на Арбате, у ТРЦ MEGA, в ЦПКиО им. Горького и в других. А крупным и ожидаемым событием в жизни ретроавтолюбителей будут первые соревнования по ретротюнингу в рамках ретровыставки в октябре этого года.

Активным участником и организатором выставок является Вануш Товмасян – бывший известный казахстанский автогонщик. Когда из-за травмы в 2006 году ему пришлось уйти из автоспорта, он серьезно увлекся реставрацией и коллекционированием ретроавтомобилей. На сегодняшний день коллекцию Вануша составляют около 20 машин разных моделей.

«Мое увлечение началось с английского Mini Cooper в 1997 году, наверное. Как-то раз я увидел его по дороге домой, он стоял у обочины – маленький и черный, как оливка. Владельцем был молодой человек, который специально привез Mini Cooper из Германии для реставрации. Но мне удалось убедить его, что это стоит больших денег, и я выкупил у него машину за 1000 долларов. Я отремонтировал Mini Cooper и покрасил в красный цвет. Он стал как игрушечный. И вот так я заинтересовался этим. Со временем купил еще несколько Mini Cooper и отреставрировал. У меня получилась маленькая разнообразная коллекция», – рассказывает Вануш Товмасян.

Сегодня в его коллекции в основном советские машины, потому что, как считает бывший автогонщик, у автомобилей времен СССР более интересная, насыщенная история, чем у иномарок.

По его словам, заказывать у кого-то реставрацию очень дорого, поэтому пришлось учиться все делать самому, вместе с отцом. «Я люблю каждую свою машину. Как-то мне нужно было продать «Фольксваген Жук» 1980 года выпуска, я до сих пор об этом жалею. Я работал над ним три года и вложил около 10 тыс. долларов, а в итоге продал только за 2 тыс.».

Ретрокультура сейчас стала мировым трендом. В Казахстане ретродвижение пока еще в тени, и только сейчас государство постепенно начинает их поддерживать. У нас нет музеев ретротехники, в то время как в России их сотни, нет централизованных магазинов и заводов по изготовлению запчастей, и развивать это направление достаточно тяжело и дорого. Но есть увлеченные коллекционеры, есть уже большое число клубов и постепенно эта отрасль развивается. Ретроавтомобили – это эстетика, красота и история, они очень сильно отличаются по дизайну и форме от новых поколений машин, и люди любят их.

Самый большой дурак под солнцем

Адина Байкинова

«Тебе нравится Адель?» – спрашивает меня Кристоф, когда я подсаживаюсь к нему за столик на летней террасе. «Что?» – спрашиваю я, не обращая внимания на фоновую музыку, которая играет в кафе. «Адель. Ты что, не слышишь, что она сейчас играет из колонок? Ее последний альбом стал для меня сплошным разочарованием», – говорит он в то время, пока я в недоумении хлопаю глазами. Не так я себе представляла начало разговора с человеком, который путешествует пешком по миру.

Думала, увижу его с бородой и длинными волосами, ведь именно таким я запомнила его после просмотра видео, которое он выложил у себя на канале в YouTube. Но передо мной предстал вполне опрятный молодой человек. Видео о том, как его борода росла в течение годового путешествия по Китаю посмотрело уже 11 млн человек. Собственно, именно этим он и привлек внимание к себе, к своему блогу и даже написал книгу «Самый большой дурак под солнцем». Кристоф Рехате рассказал о том, на что он живет во время своего путешествия, почему отказывается от спонсорства и не рекламирует детские смеси.

Первое путешествие

Мое путешествие началось, когда мне было 26. Не было такого, что я решил пойти на этот шаг в какой-то определенный момент. Я ведь немец, мне нужно было все взвесить, оценить все риски. У меня уже был опыт такого путешествия ранее. Это было абсолютно спонтанное решение. Тогда я решил, что пройду пешком от Парижа до Ганновера. Я взял с собой собаку, в кармане у меня было около 50 евро, и я отправился в путь. Путешествие заняло у меня 23 дня. Двадцать три дня без душа. Хотя, нет, один раз я мылся в реке, а второй раз у кого-то на заднем дворе той водой, которой хозяева обычно поливают свои цветы. Спал я на улице в палатке (не люблю палатки). Конечно, это было сложно, но ощущение, которое остается спустя после путешествия, никак не покидало меня. Честно признаться, во время моего путешествия все, о чем я мечтал, – это кровать. Я часто думал о том, когда же все это закончится, и я окажусь дома. Я вернулся домой и на утро, проснувшись в своей кровати, я подумал: «О, это было так круто. Надо будет повторить еще раз».

Через несколько лет я оказался в Пекине и как раз заканчивал свою учебу по изучению китайской культуры. Вот тогда я и подумал: «Может быть, время пришло, и я могу устроить себе еще более длинное путешествие пешком из Китая в Германию?». Это была абсолютно дурацкая идея, которую можно было сравнить с желанием стать астронавтом, президентом или принцессой. Человеческий мозг так устроен, что со временем все плохие воспоминания трансформируются в хорошие. Время идет, и в памяти остается только хорошее. Например, когда женщина рожает, она говорит: «Это было ужасно. Никогда больше этого не повторю». Со временем она начинает думать, что все было так плохо и можно завести второго. То же самое и здесь.

Я продолжал думать о том, что могу дойти до дома пешком, даже если на это у меня уйдет много времени. Сначала я стал делиться этой мыслью со своими близкими и друзьями, начиная разговор так: «Что если кто-то, конечно, это не я, захочет дойти из Китая до Германии пешком. Что бы вы на это сказали?». На что друзья мне ответили: «Это полный бред». Но мысль росла во мне, как цветок, который я взращивал внутри себя своими мыслями. Идеи о том, как здорово или, может, ужасно это будет (почему нет?), не давали мне покоя.

Когда мои родные узнали об этой затее, у меня был серьезный разговор с отцом. Мы все понимаем, что у каждой культуры, у каждого народа есть свои особенности. Неважно, китаец ты или казах, или немец, родители всегда остаются нашими родителями, и первое, чего они хотят, чтобы их ребенок был в безопасности. Долгое время я спорил с отцом, который напрочь отказывался меня поддерживать. Это была настоящая война. Конечно, я понимал, что отец беспокоится, но я тоже стоял на своем. Вскоре отец сдался. В конце концов, кроме меня, у нас в семье есть еще двое детей, которые оказались не так безумны, как я.

Думаю, если бы моя мать была жива, она бы тоже была не в восторге от того, что я собрался идти до дома пешком. В Германии, когда у тебя в семье кто-то умирает, ты получаешь небольшое наследство, которое ты можешь потратить, когда вырастешь. Это как раз и были те деньги, на которые я начал свое путешествие. Я стал записывать все, что трачу во время своего путешествия. Мне не хотелось, чтобы отец думал, что я живу роскошной жизнью, в то время когда я покупал лишь консервы и воду. У меня ушло около $5 тыс. за год путешествия.

Идея с бородой

Я как-то увидел на YouTube ролик одного парня из США. Он смонтировал видео из фотографий, которые делал в течение шести лет, сидя в своей комнате. Оно очень интересное, но такое депрессивное. Он просто сидит у себя в комнате и делает снимки. Тогда у меня зародилась идея о том, что можно сделать что-то подобное, но мне не хватало динамики. Нужно было, чтобы что-то менялось вокруг. Потом на том же YouTube мне попался видеоканал Мэтта Хардинга, который называется «Где носит Мэтта?». Этот парень – путешественник и дизайнер компьютерных игр, который прославился тем, что снимает видео, где он танцует перед архитектурными памятниками в разных странах мира. После этого я решил, что тоже мог бы сделать что-то подобное. Танцевать я не умею, да и выглядело бы это глупо. Какой из меня танцор. Сделать видео из фотографий, чтобы показать, как менялось мое лицо во время путешествия, – такой была задумка. Я хотел показать, как менялась моя внешность, чтобы люди могли заглянуть в мои глаза и увидеть, что я устал или что я счастлив. Я даже и не думал, что это видео посмотрит 11 миллионов человек, ведь для меня мое лицо – это просто мое лицо, и мне кажется, оно выглядит достаточно скучным. После видео ко мне на почту стали приходить сообщения от посторонних людей, которые писали мне о том, что они увидели в этом ролике. Каждый видел в нем что-то свое: свою мечту, свои стремления. Кто-то хотел также путешествовать пешком и исследовать страну. Когда видео набрало столько просмотров, мне стали писать издатели и предлагать написать книгу. Сначала я отнекивался: «Нет, книга – это слишком долго, да и писать ее вообще не круто». Но издатели были настойчивы и всячески меня поддерживали. Теперь у меня есть две книги: одна в виде текста, а вторая как фотокнига.

Проблемы в пути

Во время моего путешествия мне часто приходилось читать не то чтобы негативные комментарии, но и подержали, но не назовешь. Например, в своем блоге я пишу, что сегодня я в Алматы и я отдыхаю. На следующий день я пишу, что ем блинчики с джемом и снова отдыхаю. Вот под такими постами люди стали писать: «Почему это ты отдыхаешь? Ты должен идти». Но, подождите, это ведь мое путешествие. Правильно? Значит я делаю, что хочу и когда хочу. Если бы я хотел, чтобы кто-то говорил мне, что делать, то я бы нашел постоянную работу.

Кто-то писал мне, что в ролике было фото, где я находился в самолете. Люди думали, что я обманываю их, и часть пути пролетаю на самолете. Но никто не думал, что мне нужно, например, вернуться в крупный город, чтобы получить визу.

Несколько дней назад я был в Чарынском каньоне. На пути мне встретились туристы, среди которых была пожилая дама из Германии. Конечно, мы стали разговаривать, и она упомянула о каком-то парне, который тоже путешествует. Разговор шел не обо мне, но она стала обвинять парня в том, что он улетел домой во время путешествия. Люди думают, что если ты путешествуешь пешком, то у тебя не может быть проблем с визой, здоровьем или у тебя не может что-то случиться с семьей и тебе нужно будет вернуться. Это ведь не кино. И я стою рядом с этой женщиной и не верю своим ушам. Она с дорогой сумочкой от Louis Vuitton, которая наверняка живет в комфортабельных апартаментах, будет учить путешественника, как ему жить. Такие вещи больше всего расстраивали меня.

Когда я дошел до границы между Китаем и Казахстаном, мне пришлось купить мотоцикл. Хоргос вообще такое странное место. Границу нельзя перейти пешком. Это запрещено. На самом деле расстояние от китайской части границы до казахстанской около 400 метров, то есть можно камень кинуть от одной границы до другой и он долетит. И вот ты стоишь на китайской стороне, и тебе говорят, что пешком идти нельзя, только ехать. Тогда я и купил снимок

ПАРТНЕР ПРОЕКТА MOTOR.KZ WWW.MOTOR.KZ

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

PORSCHE ЗА 2,4 МИЛЛИОНА ДОЛЛАРОВ

В Лондоне на аукционе «Сотбис» с молотка ушел красивый Porsche 911 GT2, окрашенный в цвет Riviera Blue. Спорткар, выпущенный в 1995 году, планировали реализовать в среднем за миллион долларов, но восторженные участники аукциона бились за него до последнего. Итогом подобной борьбы стала втрое увеличенная стоимость – третий удар молотка прозвучал на отметке 2 миллиона 400 тысяч долларов. Подобный Porsche 911 в 993 кузове довольно редкий, так как по дорогам колесят всего 57 выпущенных моделей. Видимо, это был один из решающих факторов заплатить за голубой «Порше» впечатляющую сумму. Помимо великолепного цвета, автомобиль имеет черные кожаные сиденья, черный ковровый пол и кучу различных голубых деталей интерьера, например, дверные ручки или ремни безопасности. Увеличенная стартовая цена обоснована тем, что обслуживали спорткар только в Porsche Zentrum, в Штутгарте, Германия. Спецификация 993 GT2 считается одной из самых прекрасных. Мощный шестицилиндровый 3,6-литровый двигатель с турбонаддувом обеспечивает 444 лошадиные силы при 6000 оборотах в минуту и 585 Нм крутящего момента уже при 3500 оборотах в минуту. Разгон до «сотни» занимает 3,9 секунды, а квотер (четверть мили) 911 преодолевает за 12,1 секунды.

LADA VESTA ОБНОВИЛА КОМПЛЕКТАЦИИ

«АвтоВАЗ» начал поставки седанов Vesta с новыми опциями, среди которых боковые подушки безопасности. Lada Vesta получила обновленную комплектацию Luxe, в которую вошли такие опции, как новая система климат-контроля с полностью автоматическим режимом и боковые подушки безопасности, встроенные в спинки передних сидений. Эти новшества увеличили стоимость автомобиля примерно на 100 тысяч тенге. Также есть изменения в комплектации Comfort. Для нее появился опциональный пакет Image, в котором предусмотрены электрообогрев лобового стекла, 16-дюймовые литые диски и электростеклоподъемники задних дверей. Эти опции подняли цену на автомобиль примерно на 70 тысяч тенге. Сейчас Lada Vesta оснащается 1,6-литровым бензиновым двигателем, мощностью 106 л.с. и с моментом 178 Нм. Мотор работает в паре с пятиступенчатой механической коробкой или с «роботом» такого же диапазона. В 2017 году ожидается начало продаж «Весты» с двигателем объемом 1,8 л мощностью 122 л.с.

НОВЫЙ REXTON: ПРЕМЬЕРА ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

Вместо серийной модели своего флагманского внедорожника в Париже корейцы покажут его очередной концепт – Ssang Yong LIV-2. В SsangYong LIV-2, чей облик перестал быть секретом 12 сентября, предпочитают именовать как «большой премиальный SUV». Информация о технических характеристиках концепта пока не раскрывается, однако, как уверяют источники в самой компании, данный прототип будет уж точно последним перед показом стоковой модели в Женеве весной 2017-го, и он максимально точно раскрывает ее внешность и суть. Согласно неофициальной информации, в основу следующего «Рекстона» ляжет принципиально иная рама так называемого лестничного типа, благодаря чему модель станет легче как минимум на 50 килограммов. В линейку двигателей внедорожника могут войти уже известный мерседесовский дизель объемом 2,2 литра мощностью 178 л.с., а также двухлитровый бензиновый турбомотор. Коробки передач – семи- и восьмидиапазонные «автоматы», также разработаны специалистами концерна Daimler. Напомним, что намекать публике о новом поколении Rexton производитель стал, начиная с 2013 года, когда был показан первый шоу-кар LIV-1.

В ожидании Парижа

Андрей Макаров

До главного автомобильного события осталось около двух недель, ведь с 29 сентября и до 16 октября будут открыты двери Парижского автосалона, а новинки уже сейчас то и дело мелькают в сети. Автосалон в Париже по-прежнему считается одним из крупнейших автомобильных событий, где дебютирует несколько десятков новых серийных моделей и примерно столько же концепт-каров.

Так, например, на днях компания Opel представила вседорожную модификацию своей самой компактной модели – хетчбэка Karl.

Дорожный просвет Opel Karl Rocks по сравнению со стандартным увеличился на 18 мм. Новинка получила пластиковую защиту переднего и заднего бампера, серебристые вставки на порогах, а также новые 15-дюймовые алюминиевые двухцветные колесные диски и рейлинги на крыше.

Для хэтчбека стал доступен мультимедийный комплекс с поддержкой интерфейсов Android Auto и Apple CarPlay, а также навигационный сервис Apple Maps или Google Maps. Кроме того, авто получило новую функцию City Mode, при активизации которой снижается усилие на рулевом колесе, что упрощает маневрирование при езде в городских условиях.

Karl будет предлагаться с единственным трехцилиндровым бензиновым мотором объемом один литр, развивающим 75 лошадиных сил и 95 Нм крутящего момента. Трансмиссии две: пятиступенчатая «механика» или «автомат» Easytronic такого же диапазона.

Что касается продаж и стоимости новинки – они пока не названы.

А вот BMW анонсировало премьеру сразу двух новинок. Во Франции дебютирует новый хэтчбек 3-Series Gran Turismo, а также электрокар i3 с аккумулятором увеличенной емкости.

В моторную гамму «тройки» войдут три бензиновых и пять дизельных двигателей. Все бензиновые моторы и четырехцилиндровый дизельный агрегат (в версии 325d) появятся в линейке 3-Series впервые. Авто будет отличаться новым интерфейсом навигационной системы Professional, пришедшей из моделей старших сегментов.

Запас энергии нового BMW i3 увеличен до 33 кВтч, а все благодаря более высокой плотности энергии литий-ионных ячеек. Этот показатель соответствует запасу хода в 300 км, тогда как тот же показатель предыдущей модели составлял 190 км.

«Даже при использовании автомобиля в неблагоприятных погодных условиях, предполагающих интенсивную работу кондиционера или отопителя, BMW i3 способен преодолеть без подзарядки расстояние в 200 километров», – говорится в сообщении пресс-службы компании.

Lexus назвал три модели, которые будут представлены в рамках автосалона. Главной же премьерой японского премиум-бренда станет прототип компактного кроссовера Lexus UX Concept, тизер которого был показан накануне. На основе Lexus UX Concept будет построен кроссовер, который займет место в линейке моделей марки на ступень ниже вседорожника Lexus NX.

Двумя другими новинками станут Lexus LC и кроссовер Lexus NX Sport Edition. Купе LC уже было показано общественности, дебют новинки состоялся в январе этого года на Детройтском автосалоне. О кроссовере Lexus NX в версии Sport Edition пока информации никакой нет. Хотя уже сейчас предполагается, что новый вариант вседорожника будет отличаться от стандартной модели – агрессивным внешним видом.

Одной из главных премьер Парижа станет – Kia Rio нового поколения. Модель была правда рассекречена еще за месяц до начала автосалона. Новый Rio стал значительно больше своего предшественника и получил более спортивный дизайн в духе Hyundai i20. Внутри появились другая приборная панель и большой сенсорный экран мультимедийной системы с поддержкой Apple CarPlay и Android Auto. Технические характеристики новинки пока держатся в секрете. Однако, по предположениям, линейку двигателей откроет 1,2-литровый бензиновый агрегат мощностью от 75 до 84 лошадиных сил. Также новинку можно будет приобрести с 1,4-литровым бензиновым двигателем с отдачей 100 лошадиных сил. Еще клиентам предложат 1,0-литровый бензиновый турбомотор (100 лошадиных сил). Производство автомобиля для Европы начнется до конца нынешнего года.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

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

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

Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**
Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-55, 224-91-66
Адрес редакции:
Казахстан, 050057,
г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»
Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 14.09.2016 г. Заказ N 2452.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04