



Доверие к национальной валюте. Миссия выполнима?



На что стоит делать ставку в сельском хозяйстве?



Санжар Шалкарбеков, основатель «Лиги роботов»

КАПИТАЛ

№24
(715)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА



// ЧЕТВЕРГ, 3 СЕНТЯБРЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Максимальные суммы гарантий по депозитам физлиц

4
страница

Почему масложировой отрасли не хватает сырья

3
страница

Как правильно определить качество IT-поддержки

2
страница

Эволюция киберугроз во время пандемии

9
страница

Сколько можно заработать на теплице тюльпанов

8
страница

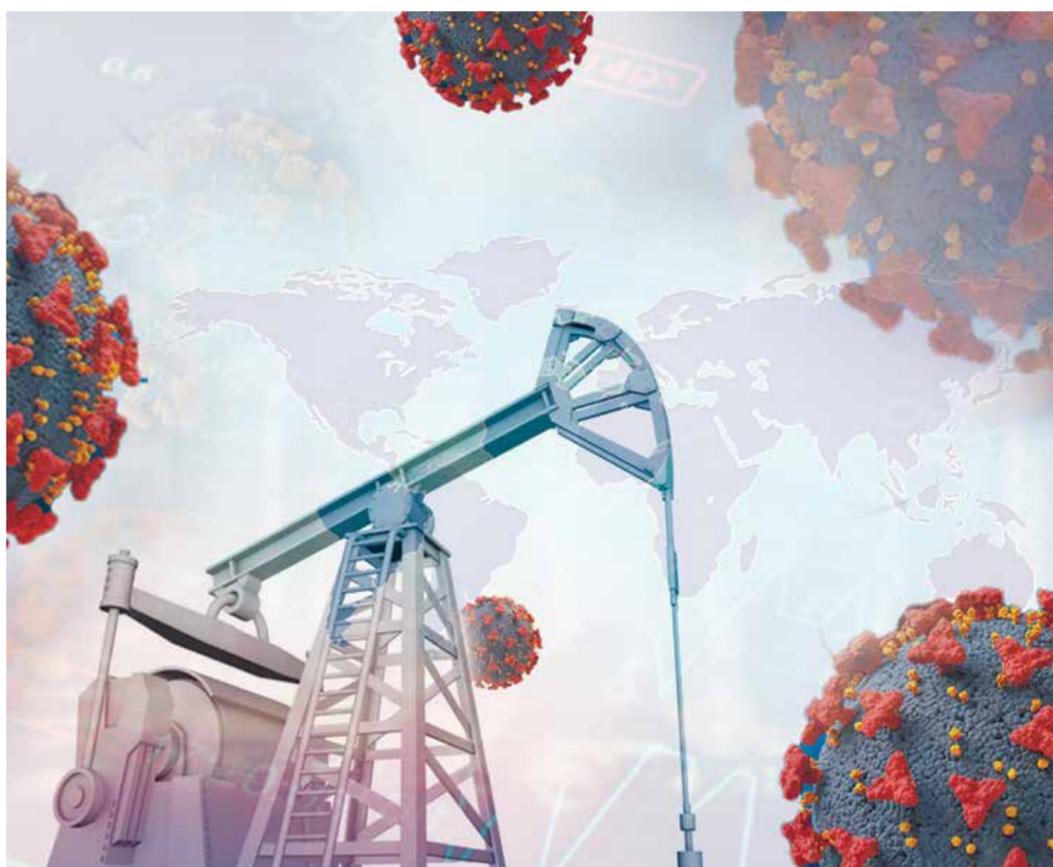
Мы в сети



kapital.kz

Нефть и газ после COVID-19

Час расплаты или эпоха новых возможностей?



Ардак Нураханов, младший партнер McKinsey

Нефтегазовая отрасль переживает третий ценовой коллапс за 12 лет. После первых двух потрясений она восстанавливалась, и бизнес возвращался в привычное русло. Сейчас же шок, который переживает сторона предложения, усугубляется беспрецедентным падением спроса и глобальным гуманитарным кризисом. Кроме того, финансовая и структурная устойчивость отрасли намного слабее, чем в прошлые кризисы. Снижению рентабельности способствовали и активная разработка сланцевых месторождений, и избыточное предложение, и щедрость финансовых рынков, не уделявших должного внимания дисциплине финансирования. Сегодня, когда цены достигли тридцатилетнего минимума, а общественное давление усиливается, руководители понимают, что изменения неизбежны. Кризис COVID-19 значительно усилил тенденции, зародившиеся еще до возникновения пандемии и ведущие отрасль к одной из самых масштабных трансформаций за всю ее историю.

Точно определить глубину и продолжительность этого кризиса не представляется возможным, однако исследование экспертов McKinsey показывает, что без фундаментальных изменений отрасли будет трудно вернуться к привлекательным

показателям, которые были характерны для нее в прошлые периоды. При сохранении существующей динамики отрасль может вступить в эпоху, которая будет определяться жесткой конкуренцией, быстрой реакцией поставщиков благодаря использованию новых технологий, снижением спроса, скептицизмом инвесторов и растущим давлением общественности и правительства в вопросах влияния на климат и окружающую среду. Однако при реализации большинства сценариев еще много десятилетий обороты нефтегазового рынка будут исчисляться триллионами долларов. Слишком велика его роль в поставках доступной энергии и слишком значим он для мировой экономики, чтобы перестать работать. Главный вопрос в том, как в условиях новой реальности создавать стоимость.

Краткосрочные сценарии динамики предложения, спроса и цен

При реализации большинства оптимистичных сценариев цены на нефть могут восстановиться в 2021 или 2022 годах до предкризисного уровня в \$50-60 за баррель. Различия в ценах на сырую нефть в этот период могут порождать как проблемы, так и возможности. Отрасль может даже выиграть от небольшого временного скачка цен, так как сегодняшнее массовое сокращение инвестиций завтра приведет к дефициту на спотовом рынке. По двум другим смоделированным нами сценари-

ям этот уровень цен не будет достигнут до 2024 года. Согласно пессимистичному сценарию, цены на нефть могут вообще не вернуться к прежнему уровню. В любом случае нефтяной рынок ожидают несколько непростых лет.

Региональные цены на газ могут упасть значительно ниже, чем в предыдущем цикле. Разработка сланцевых месторождений открыла огромные запасы газа при цене безубыточности в \$2,5-3,0 за млн БТЕ (Британских тепловых единиц). Эффект от пандемии был мгновенным, и спрос на газ снизился на 5-10% по сравнению с докризисными прогнозами роста.

Спрос на нефтепродукты снизился как минимум на 20%, что привело к кризису в сегменте нефтепереработки. Мы полагаем, что для восстановления спроса потребуется не меньше двух лет, при этом особенно печально выглядят перспективы рынка авиационного топлива.

Успех в условиях «pexnormal»

Отрасль уже переживает серьезные последствия кризиса. Но некоторые компании, которые отличаются эффективной бизнес-моделью или надежной базой активов, смогут добиться процветания в условиях новой реальности. Большинство игроков неизбежно придется менять стратегию и, возможно, бизнес-модель.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

19,1 млрд тенге

такова сумма

дивидендного дохода

вкладчиков ЕНПФ

в 2019 году

Подробнее [Стр.4]

Спикер номера

Олжас Сатиев,

президент ОЮЛ

«Центр анализа

и расследования

кибератак»

Подробнее [Стр.6]

Цитата номера

«За прошедшие полгода Федеральная резервная система США напечатала две трети той суммы, что она напечатала за последние 11 лет»,

– Кэмерон Уинкловс, биткоинный миллиардер

Подробнее [Стр.5]

История бренда

Rampers: первые в мире подгузники появились благодаря заботе инженера-химика Вика Милса о внуках

Подробнее [Стр.11]

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

Доступен на:



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

CLAAS ОТКРОЕТ ЗАВОД В КАЗАХСТАНЕ

Министерство индустрии и инфраструктурного развития подписало соглашение о промышленной сборке сельскохозмашинной техники в Казахстане с немецкой компанией CLAAS, сообщили в пресс-службе ведомства. Новый завод будет построен в Северо-Казхастанской области. На первом этапе здесь будет налажено производство комбайна TC50A0, включая установку специализированного оборудования и подготовку технического персонала. Проект будет реализован совместно с официальным представителем CLAAS в Казахстане компанией СТ-Агро. Объем инвестиций в экономику области составит около 3,4 млрд тенге, источником финансирования являются собственные средства немецкой компании. На начальном этапе будет создано порядка 200 новых рабочих мест. В рамках соглашения компания поэтапно будет увеличивать локализацию компонентов, а также заниматься технической подготовкой кадров для дальнейшего развития производства. При выходе на проектную мощность предприятие будет выпускать до 200 единиц сельскохозмашинной техники (комбайны, трактора и полевые комплексы) в год, что качественно улучшит ситуацию по обновлению машинного парка в Казахстане. CLAAS является лидером мирового сельскохозмашиностроения и крупнейшим европейским производителем сельхозтехники. (kapital.kz)

В ЕАЭС МОГУТ СОЗДАТЬ ЮВЕЛИРНОЕ ЭКСПОРТНОЕ БЮРО

Страны ЕАЭС могут создать Евразийское ювелирное экспортное бюро, следует из проекта решения совета ЕЭК. Основная цель деятельности бюро будет расширение каналов сбыта ювелирной продукции на рынках третьих стран и обеспечение конкурентного продвижения продукции в зарубежных странах. В рамках деятельности бюро будут расширяться каналы сбыта ювелирной продукции на рынках третьих стран и обеспечение конкурентного продвижения продукции в зарубежных странах. В рамках деятельности бюро будут расширяться каналы сбыта ювелирной продукции на рынках третьих стран и обеспечение конкурентного продвижения продукции в зарубежных странах. (infoteka.kz)

«БАЙТЕРЕК» И «КАЗАГРО» ОБЪЕДИНЯТ

Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев поручил объединить национальные управлющие холдинги «Байтерек» и «КазАгро». «Я хочу отделью остановиться на роли холдингов «Байтерек» и «КазАгро». Эти компании внесли ощутимый вклад в индустриализацию и развитие агропромышленного комплекса. Сейчас мы находимся в других условиях. Изменение институциональной структуры является требованием времени. Поэтому необходимо объединить эти два холдинга и создать новый институт развития с более широкими финансовыми возможностями. Надо сократить количество портфельных компаний и двара развить оставшиеся». (infoteka.kz)

ПРЕЗИДЕНТ ПОРУЧИЛ СОКРАТИТЬ КОЛИЧЕСТВО НАЛОГОВ И ПЛАТЕЖЕЙ

Правительству необходимо разработать налоговую политику, понятную для всех граждан страны. Об этом заявил глава государства Касым-Жомарт Токаев. «Сегодня нас мается около 40 различных налогов и сборов. Администрирование усложнено и носит ярко выраженный и принудительный характер. Поручаю правительству совместно с НПП «Атамекен» и правительством других регионов провести ревизию Налогового кодекса и подзаконных актов для кардинального упрощения налоговых обязательств и минимизации количества налогов и платежей», - сказал Касым-Жомарт Токаев. По его словам, «следует подумать и о дифференциации налоговых ставок как дополнительном рычаге диверсификации экономики и пополнения бюджета». «В секторе малого и среднего бизнеса считано возможным дать предпринимателям в наибольше пострадавших от пандемии секторах уплачивать розничный налог с оборота», - сказал глава государства. Отдельного внимания требуют нормы международного налогового законодательства. «Важно максимально стимулировать приток иностранных инвестиций и реинвестирования прибыли в Казахстан». (kapital.kz)

Олжас Сатиев: Персонал – самое слабое звено в структуре кибербезопасности

Президент ЦАРКА о требованиях информационной безопасности

Меруерт Саресенова

«С переходом на удаленную работу в Казахстане с немецкой компанией CLAAS, сообщили в пресс-службе ведомства. Новый завод будет построен в Северо-Казхастанской области. На первом этапе здесь будет налажено производство комбайна TC50A0, включая установку специализированного оборудования и подготовку технического персонала. Проект будет реализован совместно с официальным представителем CLAAS в Казахстане компанией СТ-Агро. Объем инвестиций в экономику области составит около 3,4 млрд тенге, источником финансирования являются собственные средства немецкой компании. На начальном этапе будет создано порядка 200 новых рабочих мест. В рамках соглашения компания поэтапно будет увеличивать локализацию компонентов, а также заниматься технической подготовкой кадров для дальнейшего развития производства. При выходе на проектную мощность предприятие будет выпускать до 200 единиц сельскохозмашинной техники (комбайны, трактора и полевые комплексы) в год, что качественно улучшит ситуацию по обновлению машинного парка в Казахстане. CLAAS является лидером мирового сельскохозмашиностроения и крупнейшим европейским производителем сельхозтехники. (kapital.kz)

— Олжас, расскажите, с какими рисками в плане информационной безопасности (ИБ) столкнулись казахстанские компании во время карантина? — Прежде всего это риски, связанные с использованием собственных ноутбуков, ПК, отсутствием контроля за устанавливаемым ПО, а также выход в сеть через мобильные устройства. К сожалению, уровень грамотности и осведомленности персонала компании в вопросах информационной безопасности.

В то же время нельзя забывать, что мошенники – творческие люди. Мы помним случаи, когда они активно использовали «горячую» тему пандемии для запуска фишинговых атак и даже умудрились создать сайт «Антивирус от Коронавируса», который распространял вирусы. К сожалению, пользователи охотно переходят по вредоносным ссылкам.

Очевидно, что пока во всем мире продолжается осведомленности пользователей и дальше будут атаковать уязвимые группы населения и организации. В свою очередь для снижения таких рисков в компаниях должны внедряться решения по минимизации осведомленности пользователей и проводится тренинги по кибергигиене.

— Насколько отечественные компании были адаптированы в данном контексте к удаленному режиму? — Следует понимать, что компании переходили на удаленную работу «в авральном режиме». Первоочередной задачей тогда стояла перенести ройка ИТ-инфраструктуры для обеспечения бесперебойной работы критически важных бизнес-процессов. Соблюдение требований ИБ, конечно, учитывалось, однако смещалось на второй план.

Зачастую мощностей, средств, требуемых знаний для этого реально не хватало. И ИТ-специалисты, ни у пользователей. Некоторые компании до введения режима самоизоляции даже не рассматривали возможность когда-либо практиковать удаленный доступ для полноценной работы своих сотрудников. Все это сказалося на том, что дистанционные рабочие места, созданные в короткие сроки, не отвечали требованиям информационной безопасности, а встроенная система не обеспечивала достаточный уровень защиты.

На сегодняшний день до сих пор не все организации внедрили достоящие средства защиты и не выстроили свои ИТ-процессы для обеспечения безопасного удаленного доступа сотрудников. Следовательно, это создает благоприятные возможности для успешной реализации атак злоумышленников на корпоративные системы.



Не говоря уже о том, что некоторые компании используют публичные сервисы и передают рабочие документы «для удобства» через мессенджеры и соцсети, а важная информация зачастую хранится в личных облаках сотрудников.

В дальнейшем такая схема работы может привести к крупным утечкам конфиденциальных данных, существенным денежным потерям и даже репутационным крахам компаний.

— Сильно ли мы в этом вопросе отстаем от мирового сообщества? — Исходя из лучших практик и международных стандартов, организации должны определять свои требования к управлению информацией в информационной безопасности в неблагоприятных ситуациях, в данном случае во время кризиса или ЧС.

Многу предположить, что у западных компаний был более или менее разработан и протестирован план «Б». Вместе с тем необходимо учитывать такие факторы, как наличие больших ресурсов с точки зрения квалификации персонала, мощностей инфраструктуры и т.д.

— Можете ли вы выделить самые распространенные виды кибератак на финансовый сектор? Были ли в Казахстане зафиксированы подобные случаи? — Еше раз отмечу, что большая часть атак реализуется с использованием методов социальной инженерии. Также наиболее распространенными методами атак на финансовый сектор являются: вредоносное ПО и интернет, эксплуатация веб-уязвимостей, проникновение в ло-

кальные были собраны таким образом, как это мог бы сделать обычный пользователь.

Так вот, по результатам нашего анализа выяснилось, что у 88% казахстанских банков существует риск эксплуатации веб уязвимостей, 23% – не прошли проверку настроек SSL/TLS, у половины БВУ выявлены в общей сложности 386 утечек информации. Кроме того, 8 банков имели открытые порты, что гипотетически могло привести к неправомерному доступу и получению контроля над внутренними информационными ресурсами злоумышленниками.

При этом средний показатель Email security, который характеризует некорректную настройку почтового сервера веб-ресурса, составил 76%. Между тем только у 46% доменов выявлена высокая скорость загрузки сайта, у 23% доменов – высокая оценка защищенности заголовков HTTP и CSP.

Исследования также показало, что у всех банков имелись проблемы с обеспечением защиты персональных данных клиентов.

Таким образом, мы пришли к главному выводу: мультисекторный кибербезопасности наиболее распространены и простыми в реализации сферами по повшению безопасности веб-ресурсов.

— Существуют ли в РК какие-то единые стандарты и требования, которых должны придерживаться все банки? — Да, на сегодняшний день определены требования, регламентирующие информационную безопасность в банковской сфере. Какие-то из них носят рекомендательный характер, какие-то регулируются нормативно-правовыми актами, в том числе Законом о персональных данных и их защите.

Также имеется ряд постановлений правления Национального банка РК об обеспечении информационной безопасности банков и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций.

Помимо этого, существует международный стандарт PCI DSS – стандарт безопасности данных индустрии платежных карт.

— Что необходимо БВУ, чтобы обеспечить защиту от утечек информации, кибератак, фишинга и т.п.? — Для обеспечения защиты важен комплексный подход. С технической стороны – это могут быть такие средства защиты, как использование многофакторной аутентификации, разграничение прав доступа, готовые продукты для защиты веб-приложений (WAF). Например, у нас есть продукт, который позволяет обеспечить проактивную защиту от киберугроз, предотвращать взломы, оценивать и управлять рисками кибербезопасности. Со стороны менеджмента – это обучение персонала, повышение грамотности и осведомленности в вопросах ИБ.

К тому же следует принимать во внимание и внедрять новые технологии. Еще в таких группах риска есть определенные люди, которые занимаются поиском банковских работников, чтобы с их помощью проникнуть в инфраструктуру банка.

Важными также являются готовые решения по кибербезопасности должны дополнять комплекс мероприятий по повшению осведомленности сотрудников о масштабах последствий небрежности или незнания требований информационной безопасности. Персонал – самое слабое звено, когда речь идет о структуре кибербезопасности любой организации.

— Тем не менее, я знаю, что ЦАРКА проводил исследование на предмет того, как казахстанские банки обеспечивают безопасность своих веб-ресурсов? — Главной целью исследования была оценка уровня безопасности публично доступных банковских ресурсов в соответствии с мировыми практиками. Мы попытались выявить, какие потенциальные векторы атак могут быть доступны злоумышленникам. Работа не подразумевала проведения явных атак на ресурсы. Все

ЗаОблачное развитие бизнеса

Насколько отечественный рынок облачных технологий полезен МСБ?



Мариям Бижиеева

Облачные технологии безвозвратно меняют ландшафт бизнеса. Аналитическая компания Gartner оценила объем мирового рынка публичных облачных сервисов в \$242,7 млрд по итогам прошлого года.

В Казахстане также происходит тектонический сдвиг в применении облачных технологий в бизнесе. Владельцы компаний просто перестали их бояться, отмечает CEO казахстанского стартапа Faceplate Ержан Джанзаков. По оценке компании iKS-Consulting, очень удачным для отечественного облачного рынка оказался 2018 год: он вырос на 32%, достигнув \$8 млн.

В Казахстане также происходит тектонический сдвиг в применении облачных технологий в бизнесе. Владельцы компаний просто перестали их бояться, отмечает CEO казахстанского стартапа Faceplate Ержан Джанзаков. По оценке компании iKS-Consulting, очень удачным для отечественного облачного рынка оказался 2018 год: он вырос на 32%, достигнув \$8 млн.

В Казахстане также происходит тектонический сдвиг в применении облачных технологий в бизнесе. Владельцы компаний просто перестали их бояться, отмечает CEO казахстанского стартапа Faceplate Ержан Джанзаков. По оценке компании iKS-Consulting, очень удачным для отечественного облачного рынка оказался 2018 год: он вырос на 32%, достигнув \$8 млн.

В Казахстане также происходит тектонический сдвиг в применении облачных технологий в бизнесе. Владельцы компаний просто перестали их бояться, отмечает CEO казахстанского стартапа Faceplate Ержан Джанзаков. По оценке компании iKS-Consulting, очень удачным для отечественного облачного рынка оказался 2018 год: он вырос на 32%, достигнув \$8 млн.

Цифровой Казахстан: как изменится уровень жизни к 2022 году в РК

Дина Амриханова

С помощью программы «Цифровой Казахстан» в течение 2 следующих лет в стране будет создано 300 тыс. рабочих мест. Это один из ее важнейших целевых показателей. Реализация программных задач займет 5 лет: с 2018 по 2022 год, она будет осуществляться в пяти ключевых направлениях.

1. «Цифровизация отраслей экономики» – преобразование традиционных отраслей экономики РК с использованием прорывных технологий и возможностей, которые повьсят производительность труда и приведут к росту капитализации. Новые онлайн-возможности цифровых технологий помогут в развитии крупных, средних и малых предприятий.

2. «Переход на цифровое государство» – преобразование инфраструктуры государства для предоставления услуг населению и бизнесу, предвосхищая их потребности. Последние возможности переводов цифровых технологий доступны онлайн для граждан страны и бизнеса.

3. «Реализация цифрового Шелкового пути» – развитие высокоскоростной и защищенной инфраструктуры передачи, хранения и обработки данных. Цифровой шелковый путь обеспечит скоростной и безопасный доступ в интернет и качественное покрытие мобильной связью на территории всей страны.

4. «Развитие человеческого капитала» – преобразования, охватывающие создание инновационной среды и переход к новым реалиям – экономиче знаниям.

5. «Создание инновационной экосистемы» – создание условий для развития технологического предпринимательства с устойчивыми связями между бизнесом, научной сферой и государством, а также внедрения инноваций в производство.

Целевые индикаторы:

- Рост производительности труда по секции «Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров» в 2022 году – 38,9%.
- Рост производительности труда по сек-

- «Транспорт и складирование» – 21,2%.
- Рост производительности труда по секции «Сельское, лесное и рыбное хозяйство» – 45,1%.
- Рост производительности труда по секции «Обрабатывающая промышленность» – 49,8%.
- Доля электронной торговли в общем объеме розничной торговли – 2,6%.
- Рост созданных рабочих мест за счет цифровизации – 300 тыс. человек.
- Доля государственных услуг, полученных в электронном виде, от общего объема государственных услуг – 80%.
- Доля пользователей сети интернет – 82%.
- Уровень цифровой грамотности населения – 83%.
- Улучшение в рейтинге Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ГЛК ВЭФ) по индикатору «Способность к инновациям» – 63 место.
- Объем привлеченных инвестиций в стартапы – 67 млрд тенге.



НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВОЕ

TAKEDA ПРОДАЕТ BLACKSTONE ДОЧЕРНИЮ КОМПАНИЮ

Японская компания Takeda Pharmaceutical Company Limited продает свою дочернюю компанию Takeda Consumer Healthcare Company Limited, специализирующуюся на потреблении товаров в области здравоохранения, компании Oscar A-Co KK, которая контролируется фондами, управляемыми The Blackstone Group Inc. и ее аффилированными компаниями. Тарифная стоимость 242 млрд японских иен (\$2,3 млрд). Ожидается, что сделка завершится к концу марта 2021 года. Данная сделка является для Takeda очередным этапом реориентирования своего бизнеса и сокращения долга после приобретения компаниями Shire за \$59 млрд. Попробьель, который будет продан Blackstone, включает в себя различные безрецептурные лекарственные средства и товары медицинского назначения, которые будут переданы Blackstone. Также есть момент юридического ограничения на хранение конфиденциальной информации на стороне иностранных поставщиков. В третьую очередь, риск недопустимости сервисов при неработоспособности каналов интернет-связей: без интернета вся работа встает.

IVMН И TIFFANY ПО СЛИЯНИЮ

Французский производитель товаров класса «люкс» IVMN Moet Hennessy Louis Vuitton SE и американская ювелирная компания ювелирными изделиями Tiffany & Co. перенесли крайний срок окончания сделки по слиянию на три месяца, сообщает западные СМИ. Ранее планировалось, что IVMN заплатит Tiffany за \$15,2 млрд. До 14 августа. Теперь deadline перенесен на 24 ноября, сообщает Reuters и агентство Bloomberg со ссылкой на источники. По данным CNBC, французская компания хочет уменьшить цену сделки до \$14,5 млрд. В августе 2019 года, IVMN заплатит по \$135 за акцию Tiffany. С начала текущего года капитализация ювелирной сети сократилась на 8,7%. Покупка Tiffany является крупнейшей сделкой в истории MHI. Французская компания рассчитывает, что она позволит ей не только расширить присутствие на американском рынке, но и значительно укрепить позиции в ювелирном секторе. IVMN Moet Hennessy Louis Vuitton планирует приобрести французского миллиардера Бернара Арно (Bernard Arno), ювелирные изделия (Bulgari, Chaumet, Fred, а также совместное предприятие с De Beers) и ювелирные изделия (Bulgari, Chaumet, Fred, а также совместное предприятие с De Beers) и ювелирные изделия (Bulgari, Chaumet, Fred, а также совместное предприятие с De Beers).

NESTLÉ ПРИОБРЕТАЕТ AIMMUNE THERAPEUTICS

Nestle планирует заплатить \$2 млрд, чтобы стать полномочным владельцем производства вакцин против аллергии от Aimimmune Therapeutics. Компания Nestle, более известная шоколадными KitKat и расторопным кофе, в 2011 году создала Nestle Health Science (NHS) – новое направление бизнеса, связанное с продуктами питания и фармацевтикой. Aimimmune есть \$261 млн наличными и \$134 млн допустимых бумагами. С учетом нашего предыдущего вложения в Aimimmune в размере \$475 млн, мы сделаем вложение в размере \$2 млрд, – сказал в интервью «Рейтер» глава Nestle Health Science Грег Беар. По оценкам Nestle, до 240 млн человек во всем мире страдают пищевой аллергией, причем аллергия на арахис является наиболее распространенной. С Aimimmune NHS будет иметь доступ к профилактике, диагностике и медицинскому лечению этой аллергии, сказал Грег Беар. Лекарство от аллергии на арахис Palforzia от Aimimmune, которое недавно было одобрено в США для лечения детей, имеет потенциал продаж в размере \$1 млрд. Эта сделка, как ожидается, даст прибавку к органическому росту в 2021 году и к денежной прибыли к 2023 году. (dailynews.ru)

TESLA ХОЧЕТ ПРОДАТЬ АКЦИИ НА РЕКОРДНУЮ СУММУ

Tesla запланировала продать акции на общую сумму до \$5 млрд, пишет Bloomberg. Компания планирует продавать бумаги «время от времени» по согласованию с банками-андеррайтерами. Компания планирует привлечь средства на фоне роста конкуренции со стороны стартапов, которые занимаются выпуском электромобилей, отмечает издание. В частности, в августе на биржу вышла Xpeng, которую Tesla обвиняла в краже технологий – стартап привлек \$1,5 млрд. Эта сделка, как ожидается, даст прибавку к органическому росту в 2021 году и к денежной прибыли к 2023 году. (dailynews.ru)

TESLA ХОЧЕТ ПРОДАТЬ АКЦИИ НА РЕКОРДНУЮ СУММУ

Tesla запланировала продать акции на общую сумму до \$5 млрд, пишет Bloomberg. Компания планирует продавать бумаги «время от времени» по согласованию с банками-андеррайтерами. Компания планирует привлечь средства на фоне роста конкуренции со стороны стартапов, которые занимаются выпуском электромобилей, отмечает издание. В частности, в августе на биржу вышла Xpeng, которую Tesla обвиняла в краже технологий – стартап привлек \$1,5 млрд. Эта сделка, как ожидается, даст прибавку к органическому росту в 2021 году и к денежной прибыли к 2023 году. (dailynews.ru)



■ Детали цветочного бизнеса

Когда окупятся 70 млн тенге, вложенные в теплицу AlaGul bouquet

Анна Видянова

Бизнес по выращиванию цветов в теплице требует серьезных инвестиций, например, для того, чтобы собрать теплицу с 300 кв. метровую, покупку луковиц придется потратить 13,5 млн тенге. Об этом в интервью корреспонденту «Капитал.kz» рассказала совладелица AlaGul Bouquet Екатерина Атаманченко. Также запущен благотворительный пилотный проект – занятия по робототехнике для детей с РАС (расстройством аутистического спектра) совместно с аутистическим центром «Мирас» в Нур-Султане. Специалисты центра заметили, что занятия положительно влияют на развитие навыков взаимодействия и коммуникации у «особенных» детей.



— Екатерина, почему вы решили запустить теплицу по выращиванию цветов?

— В советское время выращиванием цветов занимался мой родители. Они построили около дома тепличный комплекс, где стали выращивать тюльпаны. Луковички обменивались со знакомыми, покупали на рынке. Цветочным бизнесом родители перестали заниматься в конце 1990-х годов, потратив на него 10 лет.

Осенью 2018 года мы с моей подругой Жанной тоже решили попробовать себя в этом деле. Раньше подруга занималась организацией свадеб, а ей помогала с декором. Цветы приходилось заказывать напрямую у поставщиков из Нидерландов, Эвандора, потому что на рынке Казахстана им удавалось продавать по сравнению с нашей конструкцией. Кстати, по нашим расчетам 300 кв. метров – это оптимальная площадь теплицы для того, чтобы проект был прибыльным.

— Вы прибегали к помощи консультантов?

— Нет, всю информацию черпали из опыта знакомых. Раньше подруга занималась организацией свадеб, а ей помогала с декором. Цветы приходилось заказывать напрямую у поставщиков из Нидерландов, Эвандора, потому что на рынке Казахстана им удавалось продавать по сравнению с нашей конструкцией. Кстати, по нашим расчетам 300 кв. метров – это оптимальная площадь теплицы для того, чтобы проект был прибыльным.

— Сколько вы инвестировали в комплекс?

— Изначально мы предполагали, что объем вложений ни в коем случае не превысит 20 млн тенге. Это с учетом затрат на поливную, отопительную систему, холодильное оборудование. Мы установили 4 тепловентилятора, которые обеспечивают подачу воздуха на высоте 1,5 метра, чтобы растения, что нам не хватает еще одного вентилятора. Постепенно затраты на оборудование теплицы увеличились. В итоге за два года объем инвестиций достиг 70 млн тенге.

— С какими трудностями столкнулись при запуске теплицы?

— На нашем участке не было ни воды, ни электричества, ни газа, мы предполагали, что с легкостью решим эту проблему, но ошиблись. Для того чтобы протянуть электропровода, нужно было карборанить, оно более приспособлено к тепличным условиям, чем обычные материалы из пластика. Мы обратились к специалистам, которые помогли нам справиться с этой задачей. Это совершенно бесплатно.

— Насколько технология выращивания тюльпанов «на воде» эффективнее?

— В этом году мы делали первую срезку тюльпанов, которые мы вырастили на гидропонике. Тюльпаны на гидропонике растут быстрее, поэтому можно поддерживать более низкую температуру в теплице. А значит, снижаются расходы на закупку торфа с песком. К тому же такие контейнеры удобно обслуживать, потому что не нужно работать с почвой, нет проблем с утилизацией субстрата. Между тем гидропоника позволяет экономить воду, так как вода рециркулирует, а не уходит в дренаж. Это позволяет экономить на поливном растворе, что нам очень важно.

— На покупку луковиц, наворено, пришлось потратить много денег?

— В первый год мы приобрели 100 тыс. луковиц из Нидерландов, в среднем каждая из них стоила около 90 тенге, включая затраты на растаможивание. Только на приобретение луковиц было потрачено 9 млн тенге. Мы купили 20 видов тюльпанов, в том числе махровые, пионовидные.

— Какое у вас сейчас обороты?

— В прошлом году в конце февраля мы срезали 150 тыс. тюльпанов. В сезон тюльпанов, в марте, мы реализуем их по цене 220-250 тенге за штуку. Получается, что в марте наш оборот составил 28 млн тенге. Это с учетом 15%-ного брака. Именно такова доля цветов, которые могут погнуться в процессе транспортировки, либо завестись раньше времени.

— Ваши вложения в теплицу уже окупались?

— Пока нет, по нашим оценкам, инвестиции в размере 70 млн тенге могут окупиться только через 3-4 года. Два года работы вернули только 20% вложений. Дело в том, что теплица требует постоянных вложений. В 2019 году на покупку 150 тыс. луковиц мы потратили 13,5 млн тенге, в этом почти столько же, так как после срезки цветов использованные луковицы утилизируются. Их можно прорастить снова, если есть опыт. Мы же пока в начале пути.

— Как вы определяли качество луковиц?

— По внешнему виду, они должны быть сухими, золотисто-коричневого цвета, без повреждений, плесени. Когда мы приобретаем луковицы, лишь незначительная их часть оказывается бракованной – не более 10%. Работая с тюльпанами, мы пришли к выводу, что зачастую качество посадочного материала можно понять только после его посадки. Немаловажно, что поставщики луковиц из Нидерландов консультируют владельцев цветочных теплиц, нас в том числе. Мы постоянно с ними на связи, в том числе через WhatsApp. Более того, один из наших поставщиков даже как-то приезжал к нам из Нидерландов, чтобы дать нам советы по посадке, поливу, удобрению саженцев. Это совершенно бесплатно.

— Насколько технология выращивания тюльпанов «на воде» эффективнее?

— В этом году мы делали первую срезку тюльпанов, которые мы вырастили на гидропонике. Тюльпаны на гидропонике растут быстрее, поэтому можно поддерживать более низкую температуру в теплице. А значит, снижаются расходы на закупку торфа с песком. К тому же такие контейнеры удобно обслуживать, потому что не нужно работать с почвой, нет проблем с утилизацией субстрата. Между тем гидропоника позволяет экономить воду, так как вода рециркулирует, а не уходит в дренаж. Это позволяет экономить на поливном растворе, что нам очень важно.

— Какое у вас сейчас обороты?

— В прошлом году в конце февраля мы срезали 150 тыс. тюльпанов. В сезон тюльпанов, в марте, мы реализуем их по цене 220-250 тенге за штуку. Получается, что в марте наш оборот составил 28 млн тенге. Это с учетом 15%-ного брака. Именно такова доля цветов, которые могут погнуться в процессе транспортировки, либо завестись раньше времени.

— Ваши вложения в теплицу уже окупались?

— Пока нет, по нашим оценкам, инвестиции в размере 70 млн тенге могут окупиться только через 3-4 года. Два года работы вернули только 20% вложений. Дело в том, что теплица требует постоянных вложений. В 2019 году на покупку 150 тыс. луковиц мы потратили 13,5 млн тенге, в этом почти столько же, так как после срезки цветов использованные луковицы утилизируются. Их можно прорастить снова, если есть опыт. Мы же пока в начале пути.

— Были ли у вас проблемы с качеством грунта? Ведь, насколько мы известно, в Алматинской области довольно глинистая почва.

— Грунт с микроэлементами, торф с песком приобретали в Казахстане – с этим не было проблем. Насколько мы известно, некоторые хозяйства содержат тюльпаны непосредственно в грунте. Мы выбрали другую технологию: выращиваем луковицы в ящиках.

— С чем это связано?

— Это очень удобно, потому что мы можем с легкостью укоренить цветы в холодный сезон, а потом вынести их в теплицу. Таким образом, процесс выращивания тюльпанов происходит оперативней. Сейчас 70% нашего оборота составляют тюльпаны, 15% – гортензия, около 15% – пионы. В декабре в ящики мы высаживаем луковицы тюльпанов, в среднем они растут около двух месяцев, срезаем их в конце февраля. Гортензия срезаем летом, пионы – осенью. Мы стараемся их срезать в мае-июне. В настоящее время думаем над тем, какие цветы посадить, чтобы мы смогли срезать их осенью, зимой.

В первый год работы теплицы мы вырастили тюльпаны в ящиках с торфом и песком. На второй год решили попробовать осуществлять это процесс уже в гидропонных ящиках. Их мы приобрели в Нидерланды, которые мы вырастили на воде. Луковички наминаются на спицы и растут только за счет подпитки водой, насыщенной микроэлементами. Такая технология постепенно набирает обороты в Европе. Например, в Нидерландах порращание более 35% всех луковиц тюльпанов на срезку осуществляется с применением гидропоники.

— Как на ваш бизнес повлияла пандемия? Были ли сложности с реализацией цветов, покупкой луковиц?

— Нам повезло, мы еще до введения карантина, в канун 8 Марта, успели распространить заказы на луковицы. Мы заранее купили луковицы за границей для продаж их в 2020 году. Так мы перекрыли все риски по их логистике из Нидерландов. В будущем мы планируем расширить ассортимент цветов.

— Какие тренды вы наблюдаете на цветочном рынке?

— Казахстанцы приобретают в основном стандартные сорта тюльпанов, но всегда воспринимают новые сорта, например, пионовидные. Более востребованы тюльпаны с высокой розой. 50-тигисанметровые цветы считаются короткими.

■ Как воспитать казахстанского Илона Маска

Основатель «Лиги роботов» Санжар Шалкарбеков рассказал о том, почему решил инвестировать в образовательный проект

Мерурт Сарсенова

Среди робототехники выделяется практика во всех отраслях деятельности, включая промышленную, строительную, медицинскую, авиационную и даже бытовую. По сути, эта прикладная наука является важнейшей техникой основой развития любого производства. В свою очередь она опирается на такие дисциплины, как механика, кибернетика, информатика, электротехника и т.д.

— В какую сумму обходится обучающий пакет по робототехнике?

— Тем не менее, когда объявили о ЧП, мы решили, что ситуация не должна мешать нам реализовывать миссию, поэтому полным составом вышли в удаленный формат и перезапустили занятия в онлайн-режиме с использованием виртуальных симуляторов по робототехнике.

— Насколько ваш бизнес оказался в целом эффективным и как карантин сказался на его финансовых показателях?

— На самом деле наш бизнес подвержен сезонным колебаниям и привязан к учебному календарю. Операционная рентабельность проекта в сезон до принятия карантинных мер составляла 15-20%.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

■ Эволюция киберугроз во время пандемии



Жертв кибератак побуждают перейти по вредоносным ссылкам, загрузить файл или открыть PDF-файл.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

■ Проблемы с мороженым можно решить за счет шоколада

Марина Низовкина

На 50% снизилось производство мороженого на заводе ТОО «Балмуздак» в Туркестанской области. Карантин, закрытые границы, отмена ковенантов привели к тому, что производство мороженого – все это ударило по производителю мороженого. Предприятие хоть и оказалось в сложном финансовом положении, но на самом деле обстоит ситуация не так плохо, как кажется.

В день 40 тысяч брикетов мороженого «Ностальгия» сходят с конвейера ТОО «Балмуздак». На заводе работают около 100 человек. В основном это женщины, которые работают на конвейере. В основном это женщины, которые работают на конвейере.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

возможности. Если границы откроют, то начнется российский экспорт продукции. Мы планировали выйти в этом году на их рынок, но опять все испортил коронавирус», – говорит Адам Айтметов.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

■ На что делать ставку в сельском хозяйстве?

Независимый финансовый эксперт Расул Рысмамбетов поделился своим мнением о развитии АПК

Мерурт Сарсенова

Пандемия, низкие цены на нефть и прогнозируемый недостаток качественного продовольствия в мире создают для Казахстана серьезные проблемы естественную иную в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания, отмечает независимый финансовый эксперт Расул Рысмамбетов.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

Однако расходы на инфраструктуру государству придется взять на себя, добавляет финансовый эксперт. «Из-за разрушенной системы полива, которую никто не поддерживает в рабочем состоянии, работоспособность системы полива в мире естественную иную в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания, отмечает независимый финансовый эксперт Расул Рысмамбетов.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

Однако расходы на инфраструктуру государству придется взять на себя, добавляет финансовый эксперт. «Из-за разрушенной системы полива, которую никто не поддерживает в рабочем состоянии, работоспособность системы полива в мире естественную иную в сельском хозяйстве и производстве продуктов питания, отмечает независимый финансовый эксперт Расул Рысмамбетов.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

Жертв кибератак побуждают перейти по вредоносным ссылкам, загрузить файл или открыть PDF-файл.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Какое количество кибератак вы наблюдаете в последнее время?

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

— Мы наблюдаем, как, используя слабо защищенный протокол Remote Desktop Protocol (RDP) или украденные учетные данные, злоумышленники получают доступ к сетям своих жертв, крадут данные, а затем зашифровывают их.

■ Как воспитать казахстанского Илона Маска

Основатель «Лиги роботов» Санжар Шалкарбеков рассказал о том, почему решил инвестировать в образовательный проект



— В какую сумму обходится обучающий пакет по робототехнике?

— Тем не менее, когда объявили о ЧП, мы решили, что ситуация не должна мешать нам реализовывать миссию, поэтому полным составом вышли в удаленный формат и перезапустили занятия в онлайн-режиме с использованием виртуальных симуляторов по робототехнике.

— Насколько ваш бизнес оказался в целом эффективным и как карантин сказался на его финансовых показателях?

— На самом деле наш бизнес подвержен сезонным колебаниям и привязан к учебному календарю. Операционная рентабельность проекта в сезон до принятия карантинных мер составляла 15-20%.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

■ Как воспитать казахстанского Илона Маска

Основатель «Лиги роботов» Санжар Шалкарбеков рассказал о том, почему решил инвестировать в образовательный проект



— В какую сумму обходится обучающий пакет по робототехнике?

— Тем не менее, когда объявили о ЧП, мы решили, что ситуация не должна мешать нам реализовывать миссию, поэтому полным составом вышли в удаленный формат и перезапустили занятия в онлайн-режиме с использованием виртуальных симуляторов по робототехнике.

— Насколько ваш бизнес оказался в целом эффективным и как карантин сказался на его финансовых показателях?

— На самом деле наш бизнес подвержен сезонным колебаниям и привязан к учебному календарю. Операционная рентабельность проекта в сезон до принятия карантинных мер составляла 15-20%.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

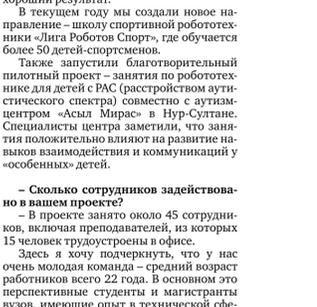
— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

— Какое будущее вы видите для робототехники в Казахстане?

— Идея создания образовательного проекта в Казахстане пришла в 2014 году, когда я изучал сектор промышленности и сервисной робототехники. То время я еще работал в корпоративном секторе в Москве. Тогда за основу решил взять методику и франшизу российского проекта «Лига роботов». В 2016 году мы провели подготовительную работу, а в 2017-м уже запустили занятия по робототехнике в трех точках Нур-Султана.

■ Как воспитать казахстанского Илона Маска

Основатель «Лиги роботов» Санжар Шалкарбеков рассказал о том, почему решил инвестировать в образовательный проект



— В какую сумму обходится обучающий пакет по робототехнике?

— Тем не менее, когда объя

Новый Rolls-Royce, итоги продаж в ЕС и возрождение Spyker

Новый Ghost: почти Phantom + полный привод

Rolls-Royce рассекретил второе поколение седана Ghost, который дебютировал в 2009 году и является самой продаваемой моделью британской ultra-luxury-марки. Разработчики заявляют, что новый Ghost, представленный в стандартном и удлиненном варианте Extended, на самом деле полностью новый – от предшественника в нем остались только статуэтка «Дух экстаза» и зонты в дверях. Оно и неудивительно, ведь если прежний младший седан Rolls-Royce базировался на платформе BMW 7 серии, то новый почти полностью унифицирован со старшим лимузином Phantom последней генерации. Они (а также Cullinan) делят платформу Architecture of Luxury – это пространственная рама из алюминия с кузовными панелями из того же металла.

У стандартного Ghost сохранилась колесная база в 3295 мм, длина выросла на 89 мм (до 5546 мм), а ширина – на 30 мм (до 1978 мм). При этом снаряженная масса даже чуть уменьшилась: 2490 вместо 2495 кг. Объем багажника – 507 литров.

Модель сохранила свой узнаваемый стиль, но дизайн экстерьера стал более современным, изящным и лаконичным, а спереди теперь чувствуются легкие нотки агрессии. Знаменитая статуэтка «Дух экстаза» впервые установлена не на рамке радиаторной решетки, а на отдельной площадке. Блок фары объединили всю переднюю светотехнику (прежде ходовые огни были отдельными) и включают лазерно-люминофорные секции с дальностью света до 600 метров.

Интерьер изменился в том же ключе, что и внешность, сохранив узнаваемость, но став элегантнее и современнее. Из новинок отметим полностью цифровую панель приборов, как на Phantom, и точечную LED-иллюминацию передней панели перед пассажиром. Никуда из списка опций не исчез и аналоговый потолок «звездное небо». Аудиосистема Bespoke мощностью 1300 ватт имеет 18-канальный усилитель. А электропривод задних дверей теперь может работать «в фоновом режиме», помогая человеку, который тянет или закрывает дверь, а также фиксируя ее в любом промежуточном положении. Особая гордость разработчиков – улучшение шумоизоляции салона. Все его ключевые компоненты, включая каркасы сидений, тщательно сконструированы и подобраны таким образом, чтобы их резонансная частота совпадала. Все каналы системы вентиляции отполированы до зеркального состояния для уменьшения шума воздушных потоков, а всего для шумоизоляции используется более 100 кг звукоизолирующих материалов.



DS: неоправданные ожидания

Французский премиум-бренд DS обрел независимость от материнской марки Citroen в 2014 году, однако пока ему так и не удалось завоевать популярность среди покупателей. В Европе объем продаж снизился с 85 тысяч машин в 2014 году до 52 тысяч в 2019-м, а на ключевом для DS китайском рынке бренд и вовсе провалился: за аналогичный период спрос упал с 26 тысяч до 1200 единиц в год.

Сейчас доля марки DS на домашнем рынке равна 2%, а в Великобритании и Китае этот показатель и того меньше: 0,14% и 0,01% соответственно. По мнению руководства концерна PSA, в который входит DS, марке может потребоваться еще 20-30 лет, чтобы на равных бороться с немецкими премиум-брендами.

Пока же французы видят решение проблемы в повышении узнаваемости марки за пределами Франции, а также в использовании новых платформ для реализации автомобилей. Например, в планах разработать онлайн-шоурум, который освободит будущих клиентов от необходимости посещения дилерского центра.

Насколько действенными окажутся эти меры, покажут продажи ближайших лет, однако если повысить спрос так и не удастся, бренд DS могут просто закрыть.

Spyker: возрождение?

В последние годы карликовый голландский производитель суперкаров Spyker не радовал хорошими новостями: за авантюрной покупкой и вынужденной продажей компании Saab последовали отказ от разработки собственных моделей, оставив производство и, наконец, банкротство. После были неоднократные заявления о планируемом возрождении марки, но до дела до сих пор так и не дошло. Представленное четыре года назад купе Spyker C8 Preliator до конвейера не дуболо, равно как и обещанный гибридный кроссовер.

И вот очередной «свет в конце тоннеля»: как сообщает издание Autocar, возрождением Spyker занялись российские бизнесмены Борис Ротенберг и Михаил Писсис, владеющие фирмами BR Engineering, SMP Racing и Milan Morady. Новые инвестиции должны помочь голландской компании продолжить подготовку к выпуску моделей C8 Preliator, B6 Venator и гибридных кроссоверов. А первым на конвейере окажется открытый Spyker C8 Preliator Spyder – начало его продаж намечено на следующий год. Кроме того, компания готовится к открытию первого шоурума в Монако, вслед за которым появятся и другие дилерские центры, не за горами и возвращение в автоспорт. Теперь главное, чтобы инвесторы не передумали.

Полосу подготовил Дияз Абылкасов



Под капотом тот же двигатель, что и у Phantom, – V12 традиционного для Rolls-Royce объема 6,75 литра с двумя турбинами, который сдвинут за переднюю ось для улучшения распределения массы. Мощность не изменилась (571 л.с.), а вот крутящий момент для Ghost «подрезали» (850 Нм вместо 900 Нм), зато его максимум доступен всего при 1600 об/мин. 8-скоростной «автомат» тоже от Phantom, но его управление «завязали» с навигационной системой – к примеру, перед подъемом электроника превентивно включает пониженную передачу. А вот привод теперь полный – впервые на седанах Rolls-Royce. Трансмиссия с муфтой на передней оси заимствована у кроссовера Cullinan. До 100 км/ч новинка ускоряется чуть быстрее предшественника: за 4,8 секунды вместо 4,9, а максимальная скорость по-прежнему ограничена на уровне 250 км/ч.

Модернизированная пневмоподвеска сулит еще больше комфорта и улучшение курсовой устойчивости на прямой. А ее адаптивная система изменяет положение кузова в зависимости от рельефа дороги, который сканируется стереокамерой под лобовым стеклом. Эта функция действует на скорости до 100 км/ч. Кроме того, модель получила полноуправляемое шасси с подруливающей задней осью.

Оставшись наиболее доступной моделью Rolls-Royce, Ghost сильно подорожал. Если его первое поколение стоило от 190 тысяч фунтов стерлингов, то новое оценивается минимум в 250 тысяч (для сравнения – цены на флагманский Phantom начинаются от 370 тысяч).

Рынок Европы: «электрички» растут

Авторынок Европы практически восстановился после карантина: в июле в странах ЕС реализовано 1,279 млн новых



авто, что всего на 4% меньше, чем в том же месяце 2019 года. При этом с января по июль нынешнего года европейцы купили 6,37 млн авто – на 35% меньше, чем за 7 месяцев прошлого года.

Однако пандемия не отразилась на росте популярности всевозможных электрифицированных моделей. По данным агентства JATO Dynamics, в июле их доля в общем объеме европейской продажи достигла 18% против 7,5% годом ранее: реализовано 230 700 машин. Спрос на гибриды и электромобили вырос на 130%!

Продажи чистых электромобилей вырослись более чем в два раза: с 23400 единиц в июле прошлого года до 53200 единиц в июле 2020. Самый популярный электрокар с большим отрывом – компактный хэтчбек Renault Zoe (9280 единиц). За

прошедший год выбор «электричек» на европейском рынке расширился с 28 до 38 моделей.

Продажи подзаряжаемых гибридов выросли еще сильнее – в 4,5 раза, до 55800 единиц в июле этого года. Лидером продаж в этом сегменте стал кроссовер Ford Kuga PHEV.

Сбыт «обычных» гибридов, включая простые модели со стартер-генераторами, повысился не столь значительно – на 89%, но из-за относительной доступности их продажи пока наибольшие среди электрифицированных автомобилей: 122 000 единиц.

Параллельно продолжает падать спрос на некогда популярные у европейцев дизельные модели. Если в июле 2019 года на них пришлось 31% продаж, то в июле этого – только 28%.

РАДИО ДАЧА

Музыка нас связала

НУР-СУЛТАН 107.3	ПАВЛОДАР 102.9
АЛМАТЫ 91.3	УРАЛЬСК 103.3
КАРАГАНДЫ 104.4	КЫЗЫЛОРДА 101.4
ШЫМКЕНТ 100.3	АКТОБЕ 104.3
УСТЬ-КАМЕНОГОРСК 102.3	ТАРАЗ 104.6
КОКШЕТАУ 106.5	АТЫРАУ 101.6