



Что и кто может сыграть против ослабления доллара?



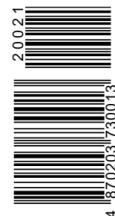
Зачем бизнесу сертифицироваться в пандемию



Лев Тетин, генеральный директор консалтинговой компании Tetin

КАПИТАЛ

№21
(712)



ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 30 ИЮЛЯ, 2020

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Сколько РК может заработать на фруктах

7
страница

Как стать интеллектуальным предприятием

2
страница

Бизнес-модели коворкинг-центров меняются

6
страница

Стартаперы РК осваивают аэрокосмический рынок

10
страница

Управление личными финансами в пандемию

9
страница

Мы в сети



kapital.kz

Как оживить малый и средний бизнес

Сценарии перезапуска и восстановления



Дулатбек Икбаев,
партнер McKinsey & Company

Малый и средний бизнес – важнейший двигатель мировой экономики. Но сколько компаний смогут встать на ноги после коронавируса – никто не берется сейчас сказать. По данным ОЭСР, во многих странах до одной трети от общего количества предприятий МСБ могут обанкротиться в течение трех месяцев после начала пандемии, в то время как их жизнеспособность будет иметь решающее значение для любого посткризисного восстановления: на МСБ приходится две трети глобальной занятости и половина мирового ВВП. Неспособность их защитить во время кризиса может поставить под угрозу всю мировую экономику. В условиях коронакризиса правительства могут предпринять активные меры по четырем направлениям, чтобы увеличить шансы на успех. Первое – облегчение доступа МСБ к государственной поддержке, второе – обеспечение эффективной экосистемы взаимодействия с МСБ через так называемый SME Nerve Center. Третье – усиление действия для обеспечения устойчивости и конкурентоспособности в долгосрочной перспективе, а не только краткосрочная поддержка с целью выживания. Четвертое – переосмысление существующих стратегий и инструментов поддержки в рамках новой реальности.

МСБ перед лицом кризиса

В то время как все компании должны быстро адаптироваться к условиям неопределенности на рынке, МСБ особенно уязвим по сравнению с крупными компаниями. Эта уязвимость объясняется тремя факторами.

Низкий объем доступной ликвидности, которой не хватает для выживания в период резкого сокращения потребительского спроса. К примеру, по данным опроса ОЭСР, более половины предприятий МСБ

уже столкнулись с резким снижением доходов, в то время как доступных резервов для поддержания операционной деятельности хватит менее чем на 2 месяца. В США предприятия МСБ в среднем имеют запас свободных денежных средств всего лишь на 27 дней. В Казахстане ситуация аналогичная.

Негибкие цепочки поставок и операционные процессы. Всем очевидно, что ввиду своего небольшого размера предприятия МСБ зачастую зависят от сложившихся цепочек поставок, которые сильно пострадали и удлиннились из-за пандемии, а менеджмент компаний не может существенно на это повлиять или быстро изменить в текущий период. Также им намного сложнее адаптировать свои операционные процессы для соответствия строгим санитарно-эпидемиологическим нормам. Все это в конечном итоге сказывается на повышении себестоимости и снижении конкурентоспособности.

Диспропорциональная представленность МСБ в наиболее пострадавших секторах. Согласно нашим исследованиям, некоторые секторы пострадают намного сильнее от пандемии, и период их восстановления будет более длительным. К данным секторам относятся туризм, услуги питания, торговля, развлечения и прочие услуги. Так вот доля МСБ в этих секторах намного выше средней доли МСБ в экономике, порядка 60-70% от общего объема доходов, согласно данным ОЭСР.

Так почему же активная поддержка МСБ так важна для всех стран и глобальной экономики?

МСБ обеспечивает более 45% общей занятости в развивающихся странах, в странах ОЭСР доля намного выше, около 70%. Внезапная, резкая потеря спроса серьезно влияет на способность МСБ функционировать, увеличивается безработица. Неспособность защитить МСБ окажет волновое воздействие на экономику в целом и поставит под угрозу скорость

любого восстановления экономики. В первую очередь, поскольку люди сталкиваются с потерей доходов и повышенной неопределенностью, сокращение расходов и потребления окажет комплексное влияние на крупные компании. Точно так же кризис может поставить под вопрос региональные усилия по экономическому развитию.

Что мешает более эффективному реагированию на пандемию со стороны государства

Правительство объявило беспрецедентные пакеты стимулов, направленных на поддержку МСБ. Эксперты McKinsey проанализировали более 1300 предложенных мер стимулирования в 51 стране мира на сумму около \$11 трлн. Эти меры предназначены для малых и средних предприятий, с акцентом на предоставление ликвидности (например, отмена налогов и государственных платежей, прямые безвозмездные гранты компаниям), а также на более долгосрочную поддержку баланса (например, программы кредитных гарантий и т.д.). Подходы к выстраиванию инструментов поддержки постоянно эволюционируют, и некоторые правительства рассматривают возможность дополнительной поддержки МСБ. Несмотря на усилия, эффективность государственной поддержки на сегодняшний день была ограничена следующими тремя важными элементами:

- Ограниченные бюджеты и сложные административные процедуры. Во многих правительствах развертывание программ поддержки малого и среднего бизнеса было подвержено сдвигам и другим задержкам, которые замедляли процесс утверждения, изменениям в последнюю минуту в процедурах подачи заявок и неоднозначности в отношении критериев для получения поддержки.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

24 трлн тенге

такой суммы достигли активы Национального фонда РК на 1 июня 2020 года

Подробнее [Стр.3]

Спикер номера

Альмира Абраимова,

старший менеджер практики консультационных услуг

по управлению персоналом EY

Подробнее [Стр.4]

Цитата номера

«Во многих сделках – основных договоренности и «химия» происходят на уровне людей, которые принимают решения. Только после этого подключаются «финансовые консьюльери» и начинают детализированное изучение сделки»,

– Бота Жуманова,
супервайзер BCPD Ltd.
(Бюро непрерывного профессионального развития МФЦА)

Подробнее [Стр.4]

История бренда

Своим появлением Fanta обязана сложному положению, в котором компания Coca-Cola оказалась во время Второй мировой войны

Подробнее [Стр.11]

КАПИТАЛ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ KAPITAL.KZ ЗАПУСТИЛ ОФИЦИАЛЬНЫЙ КАНАЛ В TELEGRAM

TELEGRAM.ME/KAPITALKZ

Доступен на:



Ксения Бондал

Система менеджмента качества (СМК) сейчас рассматривается шире, чем 10 лет назад... это и безопасность здоровья потребителей, и их удовлетворенность товаром или услугой конкретной компании, и доверие и уверенность в ней покупателя. Все это в конечном итоге влияет на имидж и доходность компании.



— Куралай, если я правильно понимаю, вы предлагаете отечественным производителям менять их стандарты, чтобы соответствовать европейским и американским, и их удовлетворенность товаром или услугой конкретной компании, и доверие и уверенность в ней покупателя. Все это в конечном итоге влияет на имидж и доходность компании.

— Да, наш опыт работы с казахстанскими производителями пищевой продукции показывает, что имать над собой задуматься. И сейчас хорошее время для того, чтобы это сделать. Если воспользоваться моментом, то когда логистические цепочки заработают в полную силу, компаниям будет готово к хорошим контрактам.

— Давайте поговорим о том, какую роль СМК может сыграть в этом.

Бизнес, сертифицируйся

Почему пандемия — подходящее время для подготовки компаний к международной сертификации, рассказали в METRO Казахстан

покупателями, в середине — программы предварительных условий. Они включают в себя уборку, дезинфекцию помещений и всего оборудования, гигиену персонала — то есть сотрудников и все, что входит на территорию компании, должны строго соблюдать гигиенические нормы, кроме купальщи организации структуры, документов, производственных процессов и ресурсов, которые необходимы для безопасности пищевой продукции.

покупателями, в середине — программы предварительных условий. Они включают в себя уборку, дезинфекцию помещений и всего оборудования, гигиену персонала — то есть сотрудников и все, что входит на территорию компании, должны строго соблюдать гигиенические нормы, кроме купальщи организации структуры, документов, производственных процессов и ресурсов, которые необходимы для безопасности пищевой продукции.

— То есть НАССР — это ключик к дверям многих партнеров?

— НАССР находится на вершине «пирамиды СМК». В ее основании лежат ответственность руководства, работников, правовые обязательства компании перед

— Почему именно стандарт FSSC 22000? В мае 2020 года была объявлена инициатива по пищевой безопасности...

— Вы сказали, что после сертификации требования к поставщикам повышаются. Они тоже должны работать в соответствии с НАССР?

— Такой пункт есть, но, во-первых, это дорого, не все могут себе позволить такие расходы. Как я говорила, НАССР не работает сама по себе, это часть системы менеджмента качества в компании.

— Какие слабые стороны у наших производителей?

— Некоторые компании ставят условия хранения своей продукции, но сами же могут их нарушать. Кроме того, нет четко разработанных инструкций, потому бьвает, что приходится объяснять, как правильно доставлять товар.

— Вы говорили, что по стандартам пищевой безопасности FSSC 22000 нужно ежедневно дезинфицировать все поверхности? Это очень трудоемко...

— Ежедневно обрабатывать ручки дверей, кассовая зона, тележки после каждого покупателя, то есть все те поверхности, к которым прикасаются потребители. Поверхности, на которых расстелается и складывается продукция, обрабатывают сотрудники магазинов...

— Расскажите про политику стекла и технические требования к зданиям, которые тоже связаны с пищевой безопасностью?

— Все, что имеет ежедневную поверхность — окна, лампы — ежедневно осматриваются. В здании не должно быть трещин, потому что они не позволяют основательно вымыть полы, стены и сделать качественную дезинфекцию, а сполнившееся в трещинах бактерии и грибки попадут в продукты питания.

— В международной системе сертификации санитарные нормы совпадают с требованиями, которые введены в связи с пандемией? Да, и это еще одно из ее преимуществ.

Все дело в упаковке

Как производство биг-бэгов не испугалось пандемии

Мариам Бижижеева



— Ахат, у любого бизнеса есть потребности, о том, как повила идея создания производственной тары...



— Вы запустили проект в самый разгар пандемии. Она сильно оторекрировала ваши планы?

нако, несмотря на трудности, нам удалось запустить первый этап производства. Мы использовали все возможности дистанционной работы, использовали услуги транспортных компаний по поставке оборудования и сырья. Наши партнеры максимально содействовали решению многих задач.

— То есть государство, в лице местного руководства, высказало не просто поддержку в проекте, но и помогло запуску? Да, проект включили в Государственный программу форсирования индустриально-инновационного развития (ГПИИР) КСЮ и карту регионализации. По программе «ДМУ-Ондрис» вместе с БВУ нам был выдан заем на выгодных условиях для реализации проекта.

— Да, оно состоит из нескольких этапов. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Вы говорили, что прежде, чем запустить проект, провели анализ спроса на продукцию. Что он показал? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.

стало немаловажным фактором для решения логистических вопросов. Отмечу, что в первую очередь заказчиками продукции являются сельскохозяйственные предприятия региона. На сегодня уже заключены договоры на поставку, и производятся отгрузки товара.

— Как производство биг-бэгов не испугалось пандемии? Мы увидели, что в регионе не наблюдается оттока населения, что не относилось к данному виду производства. Компания SMB GROUP Family появилась в 2005 году, и занималась различной коммерческой деятельностью: аренда складов, аренда помещений, торговля, оптово-розничная продажа разных товаров, услуги специализированной техники.

— Вы запустили проект в самый разгар пандемии. Она сильно оторекрировала ваши планы? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.

— Что вы можете предложить предпринимателям, которые сейчас стремятся к быстрому переходу в онлайн. Как во время карантина работали сами разработчики? Мы работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов.

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Вы говорили, что прежде, чем запустить проект, провели анализ спроса на продукцию. Что он показал? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.

Управление личными финансами в период пандемии



Мадина Касымова

2020 год для абсолютного большинства людей во всем мире стал самым трудным испытанием на прочность. И в привычную жизнь казахстанцев пандемия внесла множество ощутимых изменений...

— Вы говорили, что по стандартам пищевой безопасности FSSC 22000 нужно ежедневно дезинфицировать все поверхности? Это очень трудоемко...

— Ежедневно обрабатывать ручки дверей, кассовая зона, тележки после каждого покупателя, то есть все те поверхности, к которым прикасаются потребители.

— Расскажите про политику стекла и технические требования к зданиям, которые тоже связаны с пищевой безопасностью?

— Все, что имеет ежедневную поверхность — окна, лампы — ежедневно осматриваются. В здании не должно быть трещин, потому что они не позволяют основательно вымыть полы, стены и сделать качественную дезинфекцию...

— В международной системе сертификации санитарные нормы совпадают с требованиями, которые введены в связи с пандемией? Да, и это еще одно из ее преимуществ.

— Что вы можете предложить предпринимателям, которые сейчас стремятся к быстрому переходу в онлайн. Как во время карантина работали сами разработчики? Мы работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов.

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Вы говорили, что прежде, чем запустить проект, провели анализ спроса на продукцию. Что он показал? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.

требование времени. Проведите анализ своих затрат, напните вещи учет доходов и расходов, отслеживайте движение денег. Благо, на сегодняшний день много удобных приложений, способных облегчить ведение семейного бюджета.

— Как вы можете предложить предпринимателям, которые сейчас стремятся к быстрому переходу в онлайн. Как во время карантина работали сами разработчики? Мы работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов.

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Вы говорили, что прежде, чем запустить проект, провели анализ спроса на продукцию. Что он показал? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.

— Что вы можете предложить предпринимателям, которые сейчас стремятся к быстрому переходу в онлайн. Как во время карантина работали сами разработчики? Мы работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов.

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Вы говорили, что прежде, чем запустить проект, провели анализ спроса на продукцию. Что он показал? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.



Онлайн-услуги eGov: трудоустройство и занятость

Дина Амриханова

Портал электронного правительства Республики Казахстан предоставляет различные онлайн-услуги. Пройдя регистрацию на сайте, можно воспользоваться доступными услугами в разных отраслях всего за несколько минут.

Ниже представлены услуги платформ eGov в отрасли трудоустройства и занятости. Выдача дубликата сертификата о прохождении тестирования, Выдача справки о наличии либо отсутствии судимости.



Самостоятельно — лучшее время для самообразования. Время самообразования — прекрасный повод, чтобы повысить уровень финансовой грамотности.

— Во время ЧП и карантина какие ваши продукты пользовались наибольшим спросом? Наибольшим спросом по-прежнему пользуются платежи с карт и фискальный чеки.

— Как вы можете предложить предпринимателям, которые сейчас стремятся к быстрому переходу в онлайн. Как во время карантина работали сами разработчики? Мы работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов.

— Максат, как пандемия корнавируса сказалась на работе вашей компании? Пришествие COVID-19 в Казахстан не стало для нашей компании проблемой, часть команды уже работала дистанционно.

— Учитывая все характеристики, производство наперки технологически сложное. Первый — на полипропиленовой экструзионной линии из гранул производится полимерная тары...

— Вы говорили, что прежде, чем запустить проект, провели анализ спроса на продукцию. Что он показал? Анализ показал, что спрос на тару в частностях и Казахстане в целом существует огромный спрос на полипропиленовые мешки и мягкие контейнеры.

— Что вы можете предложить предпринимателям, которые сейчас стремятся к быстрому переходу в онлайн. Как во время карантина работали сами разработчики? Мы работаем более 15 тысяч часов, работаем более 15 тысяч часов.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

БРИТАНИЯ ПЕРЕЙДЕТ
НА «ЧИСТУЮ»
АВИАЦИЮ

Власти Великобритании объявили о намерении перейти на углеродно-нейтральную авиацию к 2050 году. Как пишет Aviation Week, в первую очередь власти намерены инициировать проект разработки дальнемагистрального углеродно-нейтрального пассажирского лайнера. В ближайшее время истребитель-разведчик командации Международной организации гражданской авиации (IATA), Авиакомпания, принятые рекомендации, должны поддержать уровень выбросов углекислого газа не выше уровня 2020 года. Кроме того, для перевозчиков к 2050 году необходимо сократить объемы выбросов вредных веществ, в том числе углекислого газа, на 50% по сравнению с уровнем 2005 года. При этом некоторые авиакомпании уже заявили, что намерены стать углеродно-нейтральными к 2050 году. В частности, об этом в конце прошлого года объявила австралийская авиакомпания Qantas. Британская рабочая группа по авиации Net Zero Council. В ее состав вошли представители министерств транспорта, энергетики и промышленности, а также авиаперевозчиков EasyJet, Virgin Atlantic Airways и TUI Group, аэропорты «Хитроу», группа компаний Airport Group, производителя альтернативных видов топлива Velocis, разработчика водородных топливных систем ZeroAvia и Университета Кембриджа. В ближайшее время рабочая группа намерена определить основные цели, задачи и технологии программы перехода на углеродно-нейтральную авиацию. (nplus1.ru)

QUALCOMM
ПРЕДСТАВИЛА
СУПЕРБЫСТРУУ
ЗАРЯДКУ

Компания Qualcomm представила технологию быстрой зарядки устройств Quick Charge 5, которую в ней называют самой быстрой в индустрии. Как пишет The Verge, Quick Charge 5 обеспечивает мощность свыше 100 Вт и позволяет зарядить батарею смартфона с 0 до 50% всего за 5 минут. На полную зарядку потребуется 15 минут. Новая технология на 70% более эффективна по сравнению с существующей технологией Quick Charge 4, позволяющей зарядить устройства с точки зрения скорости зарядки. В отличие от предыдущих версий, Quick Charge 5 в теории является более безопасной, так как аккумуляторы при этом нагреваются меньше, чем при использовании технологии быстрой зарядки прошлого поколения. Также же отмечается, что технология Quick Charge 5 в теории является более безопасной, так как аккумуляторы при этом нагреваются меньше, чем при использовании технологии быстрой зарядки прошлого поколения. Также же отмечается, что технология Quick Charge 5 в теории является более безопасной, так как аккумуляторы при этом нагреваются меньше, чем при использовании технологии быстрой зарядки прошлого поколения. (newsru.com)

В TELEGRAM
ПОЯВИЛИСЬ
ВИДЕОЗВОНКИ

Мессенджер Telegram продолжает работать над функцией видеозвонков. Теперь ее впервые могут активировать рядовые пользователи — правда, только в последней версии мессенджера для iOS (6.3). О нововещении сообщало издание «Абс Дуров». Функция пока находится в статусе эксперимента: для этого требуется активировать режим отладки, 10 раз подряд нажав на значок меню настроек (в нижнем правом углу основного экрана приложения). Попытка звонка в режиме отладки может повлечь за собой блокировку аккаунта. В списке опций справа от значка «Звонок» появится пункт Video Call. При этом пользователи смогут увидеть только тех пользователей Telegram, которые также активировали функцию видеозвонков. Кроме того, в версии 6.3 для iOS Telegram добавили опцию установки в качестве изображения профиля видеорисунка, который можно дополнить обработкой эффектами. Для статического отображения выбирается один из кадров в ролике. Также, выходящая последняя версия мессенджера теперь может обновляться файлами объемом до 2 Гб и менять расстояние до собеседника, инициируя диалог в режиме «Лодки рядом». (vesti.ru)

ИЗ IPHONE МОЖНО
ВЫТАЩИТЬ ПАРОЛИ

В смартфонах iPhone компания Apple выявлена новая уязвимость, угрожающая сохранности персональных данных их владельцев. «Дуров» обнаружил специализированную команду разработчиков Pangci, и ее невозможно устранить путем выпуска патча к прошивке. Эксперты Pangci отмечают, что для взлома смартфона и планшетов Apple используются эксплойты Checkin, который также применяется для джейлбрейка ряда версий iOS. Доступ к персональным данным осуществляется путем подбора пароля. По умолчанию iOS блокирует устройство после десяти неверных попыток ввода пароля, но уязвимость Checkin позволяет обойти это ограничение. В итоге в руки хакера попадают все пароли владельца гаджета, в том числе данные для авторизации на различных ресурсах, включая Apple ID. Дополнительно он получает доступ к биометрическим данным, используемым системами безопасности Touch ID и Face ID. По данным Pangci, самые современные iPhone взломку путем использования уязвимости Checkin подвержены. Девятою перы отмечают, что проблема характерна для устройств на чипах с A7 по A11 включительно, так что владельцы iPhone и iPad на базе более современных A12 и A13, вышедших осенью 2018 года и позднее, также подвержены. В Pangci также сообщают, что риск взлома неселективен. Для того чтобы хакер смог провести взлом и украсть личные данные, ему потребуется получить физический доступ к устройству. (cnews.ru)

Казахстанские
стартаперы осваивают
аэрокосмический рынок

Арсен Аскарков

Готовые решения в виде аппаратно-программных средств сегодня наиболее востребованы среди госорганов, пользующихся космическими снимками. Спрос на данные, полученные с помощью дистанционного зондирования Земли из космоса, растет, рассказал в интервью корреспонденту «Капитал.Кз» заместитель председателя правления АО «Национальный центр космических исследований и технологий» Асылхан Бибиситов.

На базе технопарка Astana Hub есть целое направление космической деятельности, в рамках которого проходят акселераторы стартапы в сфере геоинформационных технологий. Например, создатель проекта GIS Analytics предлагает Министерству сельского хозяйства РК и другим ведомствам решение, которое собирает, анализирует изображения Земли из космоса, составляет цифровые карты и планы городов.

«У Минсельхоза много задач, но в области дистанционного зондирования Земли любые новые решения актуальны. Тем более когда речь идет об орешении полет. Для исследований требуется несколько видов съемок: радарные, мультиспектральные, инфракрасные, оптические. Все это нужно обрабатывать. Для любого министерства или компании необходим не просто ответ, а готовое решение в виде аппаратно-программных средств дистанционного зондирования Земли», — отмечает Асылхан Бибиситов.

По его словам, геоинформационные стартапы казахстанских производителей могут потеснить иностранных на рынке цифровых технологий, если будут более удобными в широком применении.

«Стартапы в области дистанционного зондирования Земли делают упор на производство собственного программного обеспечения по обработке спутниковых данных — это весьма актуально на рынке. Однако ПО должно отличаться легким пользовательским интерфейсом, удобным в применении. Так они смогут заменить собой многие зарубежные технологии на отечественном рынке. При создании таких решений требуется несколько видов съемки: радарные, мультиспектральные, инфракрасные, оптические. Все это нужно обрабатывать. Для любого министерства или компании необходим не просто ответ, а готовое решение в виде аппаратно-программных средств дистанционного зондирования Земли», — отмечает Асылхан Бибиситов.

По его мнению, спрос на геоданные создается хорошей возможностью для развития отечественных аэрокосмических стартапов.



«В 2019 году мы составили список из 50 самых актуальных задач Минсельхоза в области дистанционного зондирования Земли. Каждая из них требует определенных методов и программного обеспечения по обработке спутниковых данных — это весьма актуально на рынке. Однако ПО должно отличаться легким пользовательским интерфейсом, удобным в применении. Так они смогут заменить собой многие зарубежные технологии на отечественном рынке. При создании таких решений требуется несколько видов съемки: радарные, мультиспектральные, инфракрасные, оптические. Все это нужно обрабатывать. Для любого министерства или компании необходим не просто ответ, а готовое решение в виде аппаратно-программных средств дистанционного зондирования Земли», — отмечает Асылхан Бибиситов.

По его мнению, спрос на геоданные создается хорошей возможностью для развития отечественных аэрокосмических стартапов.

«В 2019 году мы с коллегами разработали программу для составления карт и планов, которая дает возможность автоматически оцифровывать спутниковые снимки Земли, а не делать это вручную. Наши основные заказчики — государственные органы, в первую очередь Минсельхоз и министерство цифрового развития, где чаще всего используются спутниковые изображения, заказывают карты и их разработку», — отметил Ануар Нуржанов.

В общей сложности разработчики стартапа вложили в проект почти 7 млн тенге, однако готовое программное обеспечение стоит намного больше.

«Наше решение мы продаем за 25 млн тенге. Сода входит беспробная лицензия на использование нашей продукции. Цена обусловлена тем, что с технической точки зрения это очень сложный продукт, пока не имеющий аналогов на внутреннем рынке. Плюс ко всему у нас узкий рынок, длинный цикл продаж, поскольку сам продукт из разряда корпоративных инноваций», — пояснил Ануар Нуржанов.

Разработчикам стартапа пока не удалось достичь к тому времени 4,5 млн тенге распределения бюджета, связанного с карантином, сделка GIS Analytics сорвалась.

«Мы только осваиваем рынок. Думаю, что в перспективе удастся осуществлять по две продажи в год на рынке Казахстана. Кроме этого, совместно с Astana Hub мы ищем способы выхода на иностранные рынки. Для нас очень привлекателен Узбекистан, где хорошо развито сельское хозяйство, там наши услуги пригодятся», — заключил Ануар Нуржанов.

«Наше решение мы продаем за 25 млн тенге. Сода входит беспробная лицензия на использование нашей продукции. Цена обусловлена тем, что с технической точки зрения это очень сложный продукт, пока не имеющий аналогов на внутреннем рынке. Плюс ко всему у нас узкий рынок, длинный цикл продаж, поскольку сам продукт из разряда корпоративных инноваций», — пояснил Ануар Нуржанов.

Разработчикам стартапа пока не удалось достичь к тому времени 4,5 млн тенге распределения бюджета, связанного с карантином, сделка GIS Analytics сорвалась.

«Мы только осваиваем рынок. Думаю, что в перспективе удастся осуществлять по две продажи в год на рынке Казахстана. Кроме этого, совместно с Astana Hub мы ищем способы выхода на иностранные рынки. Для нас очень привлекателен Узбекистан, где хорошо развито сельское хозяйство, там наши услуги пригодятся», — заключил Ануар Нуржанов.

«Наше решение мы продаем за 25 млн тенге. Сода входит беспробная лицензия на использование нашей продукции. Цена обусловлена тем, что с технической точки зрения это очень сложный продукт, пока не имеющий аналогов на внутреннем рынке. Плюс ко всему у нас узкий рынок, длинный цикл продаж, поскольку сам продукт из разряда корпоративных инноваций», — пояснил Ануар Нуржанов.

«Наше решение мы продаем за 25 млн тенге. Сода входит беспробная лицензия на использование нашей продукции. Цена обусловлена тем, что с технической точки зрения это очень сложный продукт, пока не имеющий аналогов на внутреннем рынке. Плюс ко всему у нас узкий рынок, длинный цикл продаж, поскольку сам продукт из разряда корпоративных инноваций», — пояснил Ануар Нуржанов.

«Наше решение мы продаем за 25 млн тенге. Сода входит беспробная лицензия на использование нашей продукции. Цена обусловлена тем, что с технической точки зрения это очень сложный продукт, пока не имеющий аналогов на внутреннем рынке. Плюс ко всему у нас узкий рынок, длинный цикл продаж, поскольку сам продукт из разряда корпоративных инноваций», — пояснил Ануар Нуржанов.

Трость – нестареющий
символ прекрасной эпохи



Дмитрий Топоров

Этого пожилого джентльмена я заблуждался. Франтоватый, заблужденный сединами англичанин прогуливался неподалеку от Британского музея. Одетый несколько старомодно, он как будто прибыл в столицу Великобритании начала XXI века на машине времени. Его удивительно стильный и вместе с тем органичный образ довершал элегантная трость. Обладатели этого, казалось бы, давно вышедшего из моды аксессуара уже встречались мне, но раньше это были в основном представители стран Балканского полуострова. И трости у них были иные. Массивные, с замаслованой резьбой, основательные, под стать своим обладателям, проживающим где-нибудь в Гавро или Велико Тырново. Модный незнакомец удалился, а я отправился в поход по окрестным антикварным лавкам, где мое внимание автоматически привлекли имеющиеся там в большом разнообразии трости. Надо сказать, что цены на эти нестареющие символы прекрасной эпохи в разных странах Европы несколько отличаются. Самые дорогие (что весьма ожидаемо) встречаются в Лондоне. За роскошные экземпляры конца XIX века антиквар просил от 200 фунтов и выше. Их рукоятку украшали слонополой костью, позолота, дорогие сорта дерева. Несколько вещей даже были со съёмными набадашниками и целым набором привинчивающихся рукояток, хранящихся в красивой деревянной

коробке, которая сама по себе была произведением искусства. В менее фешенебельных районах, а также в английских провинциях цены начинались от сорока фунтов, правда и товар предлагался по скромнее. В «континентальной Европе» интересные трости попадались мне не слишком часто, однако в Чехии удалось познакомиться на изумительные образцы, созданные руками немецких мастеров первой половины прошлого века.

На вещи с «историей» спрос постоянно увеличивается, они обладают особой энергетикой, ценители темнотея давно заметили, что артефакты прошлого настолько умно продуманы, что несравнимы с большинством современных аналогов, и это в полной мере касается антикварных тростей. Многие из них изготовлялись вручную и шпигвали в себя частичку души и энергии создававшего их мастера. Популярность этого аксессуара привлекает также возможность использования трости не только по своему прямому предназначению, но и как оружия (зачастую в них были скрыты стилеты или укороченные шпаги). В зависимости от эпохи и назначения менялся внешний вид трости, зачастую они были с секретными — астрономическими или музыкальными инструментами, например, лудочкой или губной гармошкой. По внешнему виду трости можно определить характер, предпочтения и даже политические пристрастия ее обладателя. В постнаполеоновской Франции оказавшиеся в опале почитатели низвергнутого Бонапарта узнавали друг друга по замаскированному на рукоятке трости портрету своего кумира.

Поклонниками трости были Толстой, Есенин, Шалигин, а Маяковский имел знаменитую коллекцию, насчитывавшую более 10 экземпляров. И, наконец, совершенно невозможно представить без трости А.С. Пушкина, который, чтобы добиться твердости руки, время от времени носил с собой увесистую металлическую трость.

В последние годы трости из предметов роскоши превратились в предметы утилитарного во все чаще превращаясь в предмет коллекционирования, своеобразный эстетический артефакт. Хотя воялн случая и несколько недель проходили со старинной тростью немецкого инженера по весенним улочкам Алматы. Реставратор потом долго кодовал над приданием ей в прежний антикварный вид. Не для наших дорог оказалась.



ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Ксения Бондал

В этом году известному немецкому бренду Fanta исполняется 80 лет. Своим появлением напиток обязан компании Coca-Cola, вернее сложному положению, в котором она оказалась во время Второй мировой войны. Работать на немецком рынке Coca-Cola начала в 1929 году, открыв завод в Эссене. Но уже через 10 лет компания владела пятьюдесятью заводами, а ежегодный объем производства достиг к тому времени 4,5 миллиарда бутылок. Продукция Coca-Cola и без того была популярна, а спонсорство в Олимпийских играх в Берлине 1936 года вознесло ее на самую вершину успеха, компания стала партнером олимпийской утилизации отходов, образующихся после утраты потребительских свойств продукции (говаров), на которую (кстати) распространяется расширенное обязательство по утилизации отходов, образующихся в результате импорта, и ее (их) упаковки, одним из следующих способов:

- 1) применение собственной системы сбора, переработки и утилизации отходов (далее - собственная система сбора), требования к которой определяются уполномоченным органом в области охраны окружающей среды;
- 2) заключение с оператором договора и внесение на банковский счет оператора денег в виде платы.

Плата производится производителями (импортерами), заключившими договор с оператором. Требования по применению собственной системы сбора не распространяются на производителей и импортеров автомобильных транспортных средств и самоходной сельскохозяйственной техники.

2) заключение с оператором договора и внесение на банковский счет оператора денег в виде платы.

Плата производится производителями (импортерами), заключившими договор с оператором. Требования по применению собственной системы сбора не распространяются на производителей и импортеров автомобильных транспортных средств и самоходной сельскохозяйственной техники.

Плата производится производителями (импортерами), заключившими договор с оператором. Требования по применению собственной системы сбора не распространяются на производителей и импортеров автомобильных транспортных средств и самоходной сельскохозяйственной техники.



Страсти по Fanta

Появившийся в разгар
Второй мировой войны бренд
по-прежнему популярен

В послевоенное время Fanta имела совсем другой вкус, отличавшийся от современного. В апреле 1955 года производство Fanta возобновилось, Coca-Cola представила новый рецепт, благодаря которому напиток приобрел вкус апельсинки. В том же году появилось новое оформление бутылки Fanta. Газировку пили все страны, а немки даже использовали ее для приготовления некоторых соусов, потому что сахар выдавали в строго ограниченном количестве.

Когда война закончилась, Кайт закрыл производство в Германии и уехал в США, в головном офисе Coca-Cola его встретили как героя и предложили Coca-Cola Europe.

В 2004 году Fanta вновь сменила имидж. Из множества предложенных вариантов была выбрана необычная идея ледяного дизайнера Закки Эйна — верхняя часть бутылки очень напоминала апельсин. Этот дизайн подчеркивал и веселый и беспечный имидж.

Интересно, что в СССР апельсиновый напиток попал гораздо раньше Coca-Cola, и позже Pepsi. Fanta в принципе стала одним из немногих иностранных напитков, чудесным образом проваившихся на советский рынок сквозь железный занавес. Coca-Cola, а вместе с ней и Fanta, впервые появились в Москве в 1979 году во время подготовки к Олимпийским играм, став официальными напитками седьмой



Спартакидаи народов СССР – самого масштабного спортивного состязания Советского Союза, проводившееся перед Олимпиадой в Гамбурге. А затем – и официальных напитками Олимпиады.

Руководству компании Coca-Cola удалось заключить контракт с компартией Союза еще до того, как США стали принимать весь мир перед Олимпиадой 1980 года. Напитки компании начали производить на нескольких московских заводах в конце 1970-х, и апельсиновый вкус Fanta узнали жители Советского Союза. Во время Олимпиады освежающий напиток разливался в яркие одноразовые стаканчики с олимпийской символикой. Для большинства советских потребителей Coca-Cola ассоциировалась с праздником, а в автоматах с газировкой красовался одинокий граненый стеклянный стакан. А специальные пакетики, в которых продавался напиток, привозили из-за границы, в котором присутствует фраза «ощущение старых добрых времен возвращается». Реклама предкаждому вызвала протест у многих, однако представители Coca-Cola заявили, что имели в виду не советские годы, а шестидесятые, когда появился новый апельсиновый вкус. Впрочем, из рекламы фразу от греха подальше убрали. Другим неоднозначным поступком стала выпуск «той самой» апельсиной Fanta в 2015 году.

В 2017 году Fanta снова изменила дизайн, бутылка стала более «крученой», напоминая процесс выжимания сока из фруктов. Для рынка стран СНГ была специально создана Fanta со вкусом груши.

По итогам I квартала этого года чистая прибыль Coca-Cola Company увеличилась в 1,6 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составила \$2,775 млрд, сообщила компания в своей отчетности. Операционная выручка Coca-Cola в годовом выражении сократилась на 1%, до \$8,6 млрд.





Итоги II квартала Tesla и Daimler, план Mitsubishi и «полуробот»

Tesla в плюсе

Tesla опубликовала финансовую отчетность по итогам второго квартала. Выручка производителя электромобилей достигла \$6,04 млрд при ожиданиях в 5,37 млрд. Чистая прибыль компании составила \$104 млн против 16 млн в первом квартале этого года.

Даже пандемия не помешала Tesla завершить в плюсе четвертый квартал подряд. В марте на американский рынок вышел компакт-кроссовер Model Y, а в Китае начались продажи седанов Model 3 местного производства. Но рекорд четвертого квартала 2019 года, когда было реализовано 112 тысяч электрокаров, пока не побит: в первом квартале 2020 продано 88 тысяч машин, а во втором – 91 тысяча. Впрочем, это лишь вопрос времени, поэтому компания уже начала модернизацию головного завода во Фримонте для увеличения его мощности с 400 тысяч до 500 тысяч электромобилей в год.

Также Tesla определилась с расположением второго завода в США. Предприятие Gigafactory 5 будет построено рядом с городом Остин, штат Техас. Местные власти предложили самые привлекательные инвестиционные условия. Строительные работы уже начались, открытие запланировано на будущий год. Здесь станут трудиться около пяти тысяч рабочих, которые будут выпускать пикапы Tesla Cybertruck, прицепы для них, а также Model 3 и Model Y для продажи в восточной части США.

Параллельно строится завод Gigafactory 4 рядом с Берлином, запуск которого также ожидается в 2021 году. Там будут производить Model 3 и Model Y для Европы и тяговые батареи для них.

Кроме того, Tesla подтвердила, что в следующем году должен начаться выпуск электропикапа Semi.

Mercedes в минусе

Daimler также подвел предварительные итоги второго квартала. Операционный убыток немецкого концерна составил около 1,68 млрд евро. Руководство Daimler объясняет это падением продаж из-за пандемии.

Теперь в рамках уже запущенной оптимизации расходов принято решение пересмотреть производственную программу двух американских заводов. На предприятии в Тускалузе, штат Алабама, США, перестанут выпускать седаны Mercedes S-класса, а на заводе Comras в Агуаскальентесе, Мексика, построенном совместно с альянсом Renault-Nissan, откажутся от производства седана Mercedes A-класса.

Причина тому – низкие продажи. В США спрос на S-класс упал с 77 тысяч машин в 2017 году до 49 тысяч в 2019-м. 4-дверный A-класс американцам вообще «не зашел»: за полтора года удалось реализовать лишь около 25 тысяч авто. Поэтому компактный седан может совсем покинуть рынок Северной Америки. Его место на конвейере займет более перспективный компакт-кроссовер Mercedes GLB, базирующийся на той же платформе.



Mitsubishi покинет Европу

Вслед за партнерами по альянсу Renault-Nissan-Mitsubishi «три бриллианта» также представили свою среднесрочную программу развития под названием «Small but Beautiful» («маленький, но красивый»).

Главная задача Mitsubishi на ближайшие два года – сократить затраты (которые в последнее время выросли почти на треть) минимум на 20%. Для этого будет повышена степень унификации моделей в рамках альянса Renault-Nissan-Mitsubishi, оптимизированы производственные площадки и пересмотрены все маркетинговые стратегии.

Ближайшей новинкой бренда станет Eclipse Cross, у которого появится гибридная версия PHEV. Затем, в начале следующего года дебютирует Outlander четвертого поколения, разработанный на одной платформе с новым Nissan Rogue / X-Trail.

В дальнейшей стратегии развития модельного ряда основная ставка сделана на Юго-Восточную Азию (Индонезия, Таиланд, Филиппины и т.д.), где у Mitsubishi сейчас самые сильные позиции (доля рынка – 10,6%). Именно с прицелом на эти страны будут разрабатываться следующие поколения внедорожника Pajero Sport, пи-

капа L200 (анонсирован на 2022 год) и неизвестного у нас компактного Xpander. Также в плане имеются два новых кроссовера, один из которых будет полноразмерным – оба должны появиться после 2023 года.

Далее по приоритетности идут Австралия, Африка, Ближний Восток и Южная Америка: предпочтения покупателей из этих стран также будут учитываться при разработке новых моделей.

Даже родному японскому рынку в Mitsubishi отвели второстепенную роль. С 2007 года доля компании там сократилась более чем вдвое – с 4,3 до 2,1%. В Японии запланирована реструктуризация всех управляющих и маркетинговых подразделений, а в следующем году закроют завод Pajero Manufacturing: выпускаемый на нем внедорожник Pajero останется без прямого наследника. Зато специально для японских покупателей Mitsubishi и Nissan совместно готовят электрический кайкар.

В Китае работа будет строиться в сотрудничестве с локальными партнерами. В первую очередь это концерн GAC, с которым также ведется разработка электрокара. В Северной Америке Mitsubishi тоже останется, но с сокращением затрат.

Напомним, в новой стратегии альянса Renault-Nissan-Mitsubishi последней марке отведена самая скромная роль как по части технологий, так и по географическому разделу сфер влияния. Mitsubishi будет отвечать за работу альянса в Юго-Восточной Азии, Австралии и Новой Зеландии, а технически – только за разработку подражаемых гибридов.

Двухпедальная «механика»

Очень любопытную трансмиссию iMT (Intelligent Manual Transmission) разработал концерн Hyundai-Kia: это механическая коробка передач без педали сцепления!

Принцип ее действия прост: в механизм переключения передач обычной 6-ступенчатой «механики» встроен датчик, который отслеживает движение рычага и дает команду гидравлическому актуатору на размыкание и смыкание дисков сцепления. Получился «полуробот», в котором сцепление полностью автоматизировано, но переключать передачи нужно вручную.

Первым такую трансмиссию применил компакт-кроссовер Hyundai Venue для индийского рынка. Она устанавливается только в паре с самым мощным для модели бензиновым двигателем 1.0 турбо (120 л.с.). Наряду с iMT в гамме остались «механикой» и полноценным «роботом» с двумя сцеплениями. Новый «полуробот» всего на \$270 дороже механической коробки, тогда как за «робот» просят \$1500.

Полосу подготовил Дияз Абылкасов

Regional Strategy

