// Специальный выпуск:

Недетские деньги «детского» бизнеса

Какое будущее ждет казахстанские мультфильмы?

Стр. 4

Почему алматинские дети не гуляют в парках?

Стр. 3

Жанат Биржанова, семейный психолог

Стр. 7

КАПИТАЛ

№17 (618)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 31 МАЯ, 2018 ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Можно ли найти хорошую няню в Казахстане?

страница 8

Как штангистка Майя Манеза зарабатывает на иглоукалывании

страница 7

«Шашечки» для беби: каковы доходы такси для детей?

страница 6

Оправдывают ли себя детские депозиты?

страница 5

Мы в сети

kapital.kz

Бизнес на вырост

Как чувствуют себя производители детской одежды в Казахстане?

Елена Тумашова

«Рынок детской одежды в нашей стране в основном представлен брендами масс-маркета или же люксом. «Золотая середина» только появляется», – Бахыт Толеубаева, основатель бренда Koktem kids, делает небольшую зарисовку. На ее взгляд, если сравнивать ситуацию 2012 года, когда стали появляться первые площадки и ярмарки, где были представлены отечественные производители детских вещей, с тем, как рынок выглядит в настоящее время, то сейчас очевиден рост интереса и лояльности потребителей именно к одежде казахстанского производства.

Мария Жанабекова, основатель бренда Sonata Kids, тоже отмечает востребованность детской одежды отечественных марок. В последнее время, говорит эксперт, казахстанцы активно поддерживают местных производителей. Демографический рост в стране очевиден. Для деток обычно хочется покупать самое качественное, поэтому возможности для роста объемов производства – прежде всего для своей компании – она видит четко.

Где отечественные производители детской одежды находят покупателей на свою продукцию, сколько средств потребуется для начала швейного бизнеса с узкой специализацией, а также как мировые бренды задают тенденции, и это отражается на наших потребителях и, соответственно, на производителях. Об этом участники рынка – два казахстанских производителя детской одежды – рассказали «Капитал.kz».

Гардероб для малышей своими руками

В такой бизнес, как пошив детской одежды, приходят, как правило, после рождения собственных детей: молодым мамам хочется одевать своих малышей в красивые и качественные вещи, которые не всегда можно найти в существующем на рынке предложении. Начинают шить, вдохновившись потребностями и вкусами своих детей и ориентируясь на свои представления о том, какой должна быть детская одежда. Обе наши героини – пример этому.

Бахыт Толеубаева рассказывает, что поначалу, пока дочка была еще совсем крохой, носили то, что дарили родственники, и гардероб девочки был «весь в розовых тонах». После выхода из декрета и возвращения на прежнее место работы Бахыт решила: необходимо шить детские вещи самостоятельно. И открыла небольшое производство. Это было примерно год назад. «Моя дочь относится к той категории девочек, которые не играют с куклами, не «принцессы», любят прыгать по лужам и покорять вершины детских площадок. Поэтому мне хотелось функциональной и практичной одежды, но чтобы это не был «спортивный костюм». На это и ориентировались, создавая свой стиль», – рассказывает собеседница.

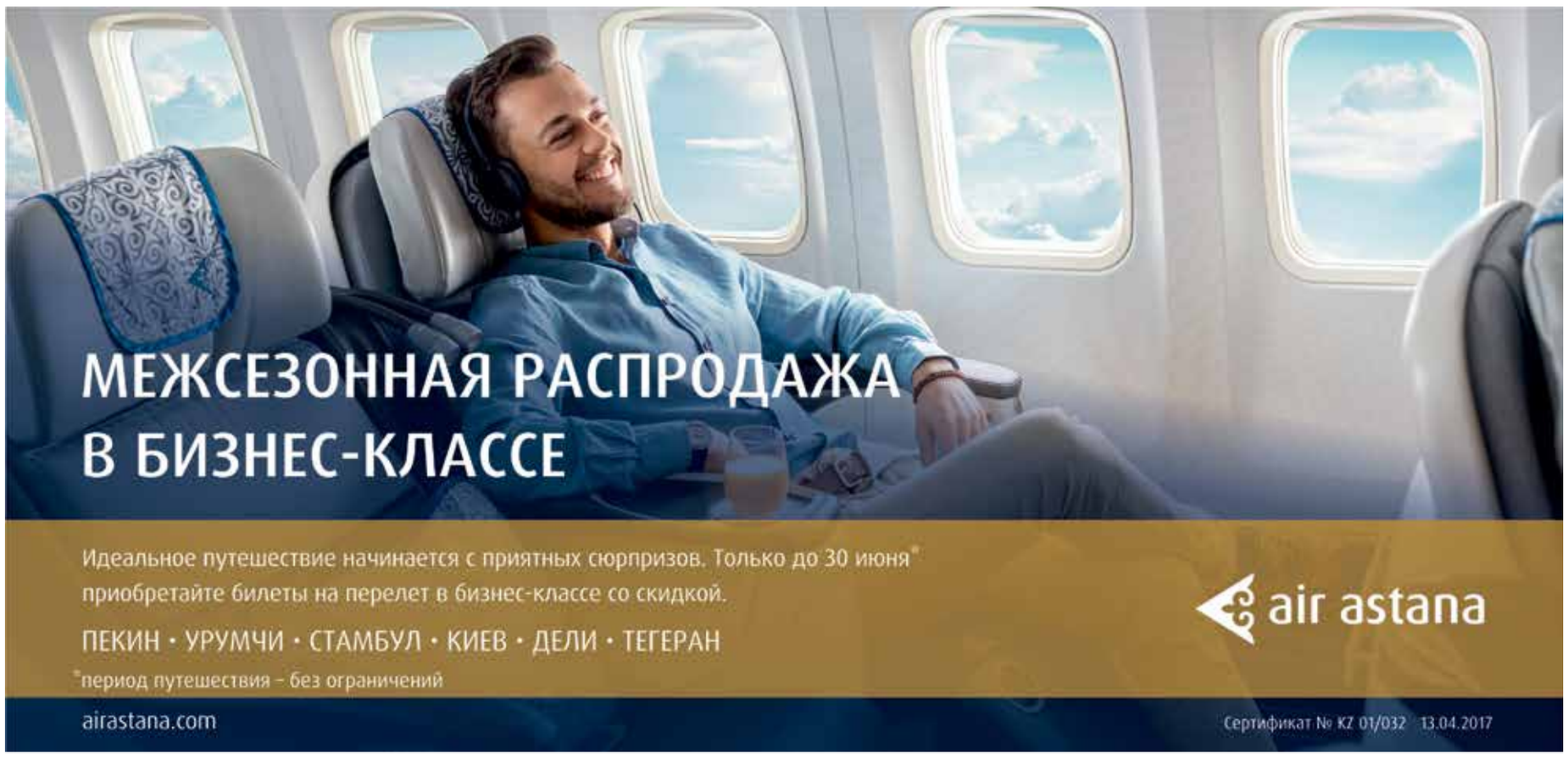
Мария Жанабекова также решила выходить на этот рынок после рождения двух дочерей. Они служат для мамы вдохновением: они любят красиво одеваться и важнее всего для них комфорт. «С июня 2016 года я стала привозить ткани из Италии и создала свой бренд детской одежды для девочек и мальчиков от шести месяцев до семи лет. Также мы производим постельное белье из итальянских тканей для манежей», – рассказывает она.

Продажи ищут свой путь

Обе собеседницы говорят о том, что выходить на рынок и продвигать продукцию им помогают социальные сети. Для Бахыт Толеубаевой это главная площадка для коммуникации с потребителями. «Когда начинала, особых сложностей с выходом на рынок я не заметила. Сейчас все небольшие отечественные handmade-бренды присутствуют в Instagram. Фото первой же небольшой партии одежды, которую отшили, мы и выложили в этой социальной сети. Через некоторое время появились постоянные покупатели, через три-четыре месяца появился спрос на определенные возрастные категории (детки двух-трех лет – это наша целевая аудитория)», – рассказывает она.

Изначально Бахыт Толеубаева планировала Koktem kids как онлайн-проект, так как сама часто заказывает одежду через разные интернет-магазины. «Вариант онлайн имеет множество преимуществ, для меня как для производителя основное заключается в экономии на аренде торговых площадей, на оплате труда продавцов и других сотрудников и т.д.», – говорит она. Но все же пробовала продавать одежду офлайн – через один из магазинов Астаны, однако сотрудничество не было долгим. Тем не менее совсем от офлайн-продаж производитель отказываться не планирует и охотно участвует в детских ярмарках, которые стали проходить не только в Алматы, но и в Астане и Атырау.

[Продолжение на стр. 2]



Цифра номера

8%

блокчейн-проектов из 80 тыс., созданных в мире, до сих пор активны

Подробнее [Стр.5]

Спикер номера

Мушег Саакян,

директор по международному развитию «Яндекс.Такси»

Подробнее [Стр.9]

Цитата номера

«Местным жителям приходится пасти скот за десятки километров от населенного пункта, в котором они проживают, поскольку земли вокруг находятся в частной собственности и землепользовании. Это одна из причин оттока сельского населения в города и массовой безработицы на селе»,

– Бакытжан Базарбек, юрист, эксперт по земельному праву

Подробнее [Стр.2]

События

Редакция «Капитал.kz» поздравляет читателей с наступающим Днем защиты детей!

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

ДЕТЕЙ ЗАЩИТЯТ ОТ ВРЕДНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Мажилис Парламента Казахстана в среду на пленарном заседании одобрил во втором, окончательном чтении проект закона «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию», сообщает «Интерфакс-Казахстан». Ранее сообщалось, что документ разработан в связи с необходимостью приоритетного обеспечения защиты прав ребенка, в соответствии с общепризнанными принципами и нормами международного права, направленными на обеспечение информационной безопасности детей, в том числе закрепленными в ратифицированной Казахстаном Конвенции ООН о правах ребенка. «По законопроекту предусмотрен запрет информационной продукции, которая основана на жестокости и насилии, побуждает детей к совершению представляющих опасность для их жизней деяний, а также суициду, содержит сцены порнографического и специального сексуально-эротического характера, пропагандирует нетрадиционную сексуальную ориентацию. Вместе с тем информация, отрицающая институт семьи, агитирующая против национальных традиций, также признана причиняющей вред детям. Телеканалы должны транслировать отвечающую данным требованиям информационную продукцию с нанесением соответствующего знака возрастной категории», – сообщал ранее депутат мажилиса Бекболат Тлеухан. Проектом закона также созданы возможности для экспертизы компьютерных и электронных игр. «Еще одна особенность проекта – введение дополнительной статьи, дополнительные требования к распространению отдельных видов информации для детей. В соответствии с данной статьей теперь будет контролироваться содержание и оформление информационной продукции, которая используется для обучения и воспитания детей в организациях дошкольного образования. Аналогичный контроль будет осуществляться в системе образования», – информировал депутат. Законопроектом вводятся специальные требования к распространению информационной продукции, предназначенной для детей, касающейся: нанесения знака возрастной категории на информационную продукцию; использования административных, технических, программных средств или иных способов ограничения доступа детей к информации, распространяемых с использованием информационно-телекоммуникационных сетей общего пользования, в том числе интернет.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АРМАН ДЖУМАБЕКОВ
+ назначен ответственным секретарем Министерства национальной экономики РК

АСЫЛЖАН МАМЫТБЕКОВ
+ назначен ответственным секретарем Министерства сельского хозяйства РК

БАКИТЖАН ЖУЛАМАНОВ
+ назначен председателем правления АО «Самрук-Энерго»

БОРИС ИВАНИЩЕВ
+ назначен президентом ХК «Барыс»

ДАНИЯР ВАГАПОВ
+ назначен заведующим Государственно-правовым отделом Администрации Президента РК

ДАСТАН ШАЛТАБАЕВ
+ назначен акимом Талдыкоргана

ЕРМЕК КОШЕРБАЕВ
+ освобожден от должности ответственного секретаря Министерства сельского хозяйства РК и назначен ответственным секретарем Министерства иностранных дел РК

КАНАТ ОРАЗКУЛОВ
– освобожден от должности заместителя управляющего делами Президента РК и назначен начальником Службы государственной охраны РК

РАЗИЯ НУРКЕНОВА
+ назначена главным тренером женской сборной Казахстана по футболу

САНЖАР ТОГАЙ
+ назначен акимом Наурызбайского района Алматы

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Бизнес на вырост

[Начало на стр. 1]

Мария Жанабекова тоже называет социальные сети отличным двигателем продаж – в первое время после создания марки ей, как производителю, было достаточно предлагать одежду онлайн. «Но многие клиенты любят рассматривать вещи, брать в руки, примерять, поэтому в этом году мы открыли свой шоурум. Постоянно участвуем в детских ярмарках. В настоящее время также представлены в Астане», – рассказывает собеседница.

Рынок детской одежды: кто есть кто

Рынок производителей детской одежды в Казахстане, на взгляд Бахыт Толеубаевой, выглядит следующим образом. Есть один гигант – бренд Mimioriki. Все остальные – небольшие производители, и их можно условно разделить на три группы. В первую входят мамочки, которые шьют изделия дома после того, как закончат домашние дела, или в небольших мастерских на заказ или штучно. Свою аудиторию они находят в основном в «Инстаграме».

«Вторая группа – это мамы вроде меня, которые отшивают изделия партиями и готовят сезонные коллекции. Это немногочисленная группа: собственный бренд развивать сложно, особенно без соответствующего образования. Но когда есть жгучее желание переодеть всех детей из ядовито-салатовых оттенков в более спокойные и натуральные тона, силы появляются из ниоткуда», – говорит спикер. Сложность, по ее словам, заключается еще и в том, что на начальном этапе невозможно позволить себе большой цех и штат из 10-15 швей.

В третью группу небольших производителей детской одежды, по мнению Бахыт Толеубаевой, можно отнести отечественных дизайнеров взрослой одежды, которые иногда шьют капсульные детские коллекции и представляют их на фешен-показах. Как правило, это одежда на выход.

Цена и качество: всегда ли гиганты впереди?

Основные конкуренты отечественных производителей – это мировые бренды, такие как Zara kids, H&M, Next, LC Waikiki, Котон и другие, считает Бахыт Толеубаева. То есть те марки, которые широко представлены в любых торговых центрах крупных городов и у которых достаточно приемлемые цены. «Но все эти бренды – гиганты в своей области, и, конечно, мы не можем с ними соперничать – цена, хотя качество у многих отечественных брендов намного выше. Можете сравнить пошив, качество швов, обработку: у отечественных брендов почти на всех платьях есть подклады, чем не могут похвастаться вышеперечисленные мировые марки», – говорит эксперт.

По ее словам, казахстанских производителей очень мало – Mimioriki, Kalinka Stories, VA kids, 12 pm, «Даша Авдеева», например. Каждый из них развивается в своем ключе и очень сильно отличается от других по стилю.

Покупатели не хотят ждать

По наблюдениям Бахыт Толеубаевой, в мире моды сейчас произошли некоторые изменения: такие производители, как H&M, Zara, задали тон «быстрой моды», то есть если раньше модные дома представляли две коллекции в год и вдобавок к этому круизную коллекцию, то сейчас за год они шьют пять-шесть коллекций. «Однако качество при такой скорости зачастую страдает: невозможно отшить шесть больших коллекций и проконтролировать качество на всех этапах», – уверена собеседница.

Эти изменения, конечно же, отразились и на нашем потребителе: люди постоянно ждут чего-то новенького. Если один фасон платья представлен в соцсети больше двух недель, он уже считается старым, подписчики требуют обновления.

«Я не хочу шить просто для того, чтобы шить. Прежде чем появляется модель, я задаю себе несколько вопросов: зачем эта вещь должна быть в гардеробе девочки, куда она может это надеть, с каким максимальным количеством вещей это изделие будет комбинироваться? И самый главный вопрос: куплю ли я эту вещь для своей дочери? Таким образом, в каждое изделие я вкладываю смысл, а это требует времени», – поясняет Бахыт Толеубаева. На данный момент она отшивает приблизительно 20 платьев, 10-15 штанов в месяц, чуть в меньшем количестве – сарафаны, блумеры, ромперы.

Мария Жанабекова так рассказывает об особенностях своего производства: «Коллекцию мы обновляем дважды в год (осень – зима и весна – лето). Полюбившиеся клиентам модели часто повторяем. Мы также изготавливаем вещи на заказ для взрослых и детей. Поэтому работа не сезонная, а круглогодичная». Сейчас для каждой коллекции ее компания создает около 200 единиц (примерно 10 моделей).

Кому интересны местные бренды

Своими основными покупателями Бахыт Толеубаева называет мам, «которым не все равно, в чем ребенок». Это мамы, которые, возможно, на себя не потратят лишнюю копейку, но потратят на ребенка и купят действительно практичную, красивую и стильную вещь, которую можно будет носить не один год. «Я сама мама, и так же, как все, в первый год получала пособие. Понимаю, что иногда семейный бюджет бывает ограниченным, но ребенка одеть надо. Поэтому стараюсь держать цены приемлемыми. Например, наши платья стоят от 10 тыс. тенге, штаны – от 9,5 тыс. тенге, блузы и топы – от 7 тыс. тенге. Возможно, кому-то эти цены покажутся высокими, так как у многих словосочетание «отечественный бренд» ассоциируется с небывалой доступностью, но, к сожалению, снизить стоимость невозможно: нелегко найти действительно хороших швей и опытных конструкторов», – поясняет производитель.

Мария Жанабекова тоже соотносит свои цены с возможностями рынка. «Колебания курса евро и затраты на растаможивание тканей повышают себестоимость каждого изделия, но в любом случае наши цены адаптированы к рынку. Также у меня команда профессиональных мастеров, соответственно, оплата труда тоже требует затрат», – поясняет она.

Каких вложений требует швейное дело?

Для пошива небольшой партии в семь-восемь изделий на три возрастные группы много денег не требуется, говорит Бахыт Толеубаева. Ее первоначальные вложения в бизнес составили несколько сотен долларов. Окупились ли инвестиции, пока неизвестно, поскольку все оборотные средства сразу же вкладываются в следующий пошив, рекламу, участие в ярмарках. Основная часть изначально вложенных средств ушла на фотосессию и производство упаковки. Отсутствие подходящей упаковки – одна из проблем, с которой пришлось столкнуться. «Для заказа добротных пакетов нужны большие тиражи, то же самое с коробками, очень мало нестандартных размеров и качественного сырья», – поясняет собеседница.

Что касается тканей, то Бахыт Толеубаева покупает их в Казахстане. «Мы шьем из хлопка и льна. Сейчас на рынке можно встретить очень качественный корейский лен, который в отличие от российского или белорусского, не такой рыхлый и жесткий. Мои потребители – это дети, и поэтому на сырье мы не экономим, все изделия отшиваются по разу, затем их носит моя дочь. Мы устраиваем небольшой «краш-тест», и если изделие прошло «испытание», отшиваем партию», – рассказывает производитель.

В новом сезоне Sonata Tessuti Мария Жанабекова привозит ткани из Италии и Франции, какую-то часть заранее заказывает для коллекции Sonata Kids. Собеседница рассказывает, что из первоначальных вложений в бизнес большая часть средств – 2 тыс. евро – ушла на закупку тканей за рубежом. Вложения окупились с открытием шоурума тканей и ателье для взрослых в одном помещении с Sonata Kids. Клиентов стало намного больше.

Детская одежда: прибыльно ли?

Отвечая на вопрос, насколько производство детской одежды в Казахстане прибыльный бизнес, собеседницы единодушны: об этом говорить пока сложно.

«Многие покупатели ожидают от низких цен, приходится объяснять, что импорт качественных европейских тканей, которые привозим мы, и расходы на само производство, заложенные в себестоимость, далеко не низкие, и на ценообразование это оказывается соответствующим образом», – отмечает Мария Жанабекова.

На взгляд Бахыт Толеубаевой, неприбыльно производство небольших партий. «Только когда есть возможность открыть цех и набрать полный штат, только тогда за счет объемов производства можно будет выйти в ноль. Но опять же, скорее всего, сделать это можно будет при помощи государственной программы поддержки малого и среднего бизнеса, потому что открытие цеха требует немалых вложений», – заключает она.

Как меняется земельное законодательство Казахстана

Эксперт представил обзор важнейших поправок

Елена Тумашова

Земельное законодательство Казахстана меняется: за последнее время в него был внесен и готовится к внесению ряд изменений, которые улучшат ситуацию в этой сфере. Какие это изменения и что они принесут – деловому еженедельнику «Капитал.kz» рассказал Бакытжан Базарбек, юрист, эксперт по земельному праву.

Во благо мелких сельхозпроизводителей

Поправка, которая уже вступила в силу и которая отразила все предложения общественности и бизнеса и стала продолжением решения Земельной комиссии о наложении моратория на некоторые нормы Земельного кодекса РК, – это запрет предоставления в сельских населенных пунктах пастбищ в частную собственность и землеполызование. Вторая существенная поправка, внесенная в Земельный кодекс, – пастбища, которые уже отданы в частные руки, будут возвращать в государственную собственность.

Сейчас ситуация такова, что местным жителям приходится пасти скот за километры, а то и десятки километров от населенного пункта, в котором они проживают, поскольку земли вокруг находятся в частной собственности и землепользовании. Это одна из причин оттока сельского населения в города и массовой безработицы на селе.

Внесенные поправки будут, как ожидается, способствовать возвращению населения в села – во-первых. Во-вторых, они создают условия для того, чтобы каждый сельский житель мог содержать скот, что будет способствовать сохранению мелких сельскохозяйственных угодий.

Более того, теперь принятый Закон РК «О пастбищах» и Земельный кодекс будут дополнять друг друга.

На границе все спокойно

Следующая поправка касается предоставления в частную собственность или землепользование земель сельскохозяйственного назначения в приграничных зонах: теперь это запрещено. Это сделано в интересах национальной безопасности и для создания условий для пограничной службы. В развитых странах пограничные земли в частную собственность или землепользование не отводятся, потому что это создает риск незаконной миграции населения из соседних стран, а вместе с этим – риски терроризма и экстремизма.

Часть земель в приграничных районах уже отведена в частную собственность или землепользование по всему Казахстану. Сколько – сказать сложно, нет необходимой статистики. Выработали особые условия в пункте 6 статьи 24 Земельного кодекса РК в части предоставления права временного землепользования гражданам сельхозземель в пределах пограничной зоны. При этом установили запрет на предоставление таких земель гражданам страны, состоящим в браке (супружестве) с иностранцами или лицами без гражданства, и юридическим лицам Республики Казахстан с иностранным участием. Также правительство должно определить, сколько составит буферная зона вдоль границы.

Самое главное, что дает эта поправка: она сводит к нулю любые правовые условия и предпосылки приобретения права землепользования на земли сельхозназначения иностранцами и юридическими лицам с иностранным участием.

Важно и то, что поправка касается именно земель сельскохозяйственного назначения, населенных пунктов, находящихся вблизи границы, она не касается.

ИЖС получит новые земли

Следующая поправка касается изъятия земель для государственных нужд в целях индивидуального жилищного строительства (ИЖС), в скором времени она начнет в силу. Правительство разработало механизм: в каждом населенном пункте есть земли сельхозназначения – десятки или сотни гектаров, они будут изыматься у сельхозпроизводителей, после изъятия их сегментируют, меняют целевое назначение, и они будет отведены под ИЖС – для граждан, которые стоят в очереди.

Конечно, нельзя говорить о том, что это кардинально сократит или ускорит очередь: все сельхозземли изымать не будут, только те, по которым земельный участок в земельного участка были достигнуты соглашения.

Помимо этого в целях дальнейшего предоставления под ИЖС будут изъяты также неиспользуемые по назначению земельные участки. О количестве говорить пока сложно, потому что нет информации о том, какие земли не осваиваются. Комитету по управлению земельными ресурсами Минсельхоза, местным исполнительным органам нужно определиться, какое количество земель не используется по назначению – необходимо провести мониторинг. Развитые страны используют для этих целей космический мониторинг.

Компенсация по рыночной стоимости

Поправки, касающиеся изъятия земель для государственных нужд, связаны с вопросом компенсации. Они прошли слушания в мажилисе и сенате, сейчас на финишной прямой. Ждем вступления в силу этих поправок.

Во всех случаях изъятия земель для госнужд, согласно предлагаемым поправкам, выплату компенсации предлагается осуществлять по рыночной стоимости – и когда земельный участок приобретен по гражданско-правовой сделке, и когда право собственности на землю возникло на основе решения суда, и когда земельный участок был предоставлен государством. Во всех случаях собственнику будет выплачена рыночная стоимость. Это революционная поправка: если ее примут, она улучшит положение граждан, которые получали и могли получить мизерную компенсацию за свои участки.

При этом возникают опасения, что профильное министерство – Минсельхоз, а также Минюст и Минфин не найдут общий язык по финансированию реализации этого законопроекта, поскольку на его реализацию нужны огромные средства, которыми бюджет не располагает.

Кодекс о недрах обрел союз с земельным законодательством

Принятие Кодекса РК «О недрах» также способствовало совершенствованию земельного законодательства. Раньше в земельном кодексе не было такой статьи, как предоставление земель для целей недропользования. Складывалась такая ситуация: многие недропользователи, получив геологический и горный отводы и заключив контракт, не оформляли земельный участок в рамках контракта. Этому способствовало еще то, что стоимость землеустроительного проекта и земельно-кадастровых работ очень высокая. В итоге их данные не были отражены в земельном кадастре. Естественно, это привело к тому, что местные исполнительные органы могли выдать земельные участки, почитав их свободными, на различные цели – под ИЖС, ЛПХ (личное подсобное хозяйство, – прим. ред.). В результате на территориях, которые принадлежат недропользователям, появляются «чужие» гостиничные комплексы, торговые дома, заправочные станции.

Законодательные изменения, конечно, не сокращают расходов. Но они меняют подход, упрощают процедуру предоставления права недропользования и открывают возможности для привлечения инвесторов. Теперь, согласно принятому кодексу о недрах, земельные участки для разведки и добычи твердых полезных ископаемых и углеводородного сырья будут выдаваться по блочной системе и на основе принципа первой заявки. Это «революция» в данном вопросе, и если суть нововведений правильно донести до бизнеса, можно получить новых инвесторов. Упрощена процедура предоставления права недропользования, введена система лицензирования операций по недропользованию, поощряется геологоразведка, узаконивается старательство, и добыча подземных вод переводится в разряд операций по специальному водопользованию. Одним словом, плюсов много, главное, чтобы это все заработало.

Общественные советы изменят ситуацию

Прежде в Законе РК «О госимуществе» не был прописан такой институт, как общественный совет. Теперь он вводится законодательно. Что это дает? Например, когда местные исполнительные органы приступают к изъятию земель, зачастую они это делают непрозрачно. Земельный кодекс предполагает, что компенсация возможна в двух формах – денежной и натуральной (равноценный земельный участок). Но в реальности акиматы не предлагают собственникам, у которых изымаются земельные участки, равноценного земельного участка: в спецземельном фонде акимата земельных участков нет.

Общественные советы будут помогать в этом вопросе тем, что они получают право не согласовать постановление акимата об изъятии. Если акимат подошел к этому вопросу неподготовленно, например, изымает больше, чем нужно для реализации того или иного проекта, и не может при этом доказать необходимость этого, то общественный совет имеет право не согласовать постановление. Также – если собственнику не предоставляется равноценный земельный участок как форма компенсации.

Самый значимый момент – постановление об изъятии земель для госнужд публикуется в СМИ только после согласования общественным советом. Отсутствие согласования общественным советом является основанием для признания постановления недействительным. Это наделяет общественный совет особым статусом.

Все принятые и принимаемые поправки закладывают основание для дальнейшего совершенствования норм земельного законодательства в Казахстане.

Рынок PR остается «серым»

Главные тренды развития рынка public relations Казахстана

Георгий Ковалев

31 мая в Алматы открылся 16-й международный PR-форум «Neo PR. Коммуникации 360». О главных трендах развития рынка public relations «Капитал.kz» побеседовал с Асель Карауловой, президентом коммуникационной группы Казахстанского пресс-клуба, председателем совета НАСО.

Деньги остаются без учета

Главный интерес – вопрос денег, вращающихся на рынке PR, – остается открытым. «Цифры – сложный вопрос. Я возглавляю Национальную ассоциацию по связям с общественностью, мы много лет не можем посчитать рынок, – говорит Асель Караулова. – Рынок остается непрозрачным, много проектов идет через «серые» компании, созданные под конкретные проекты, и они не раскрывают свои обороты. Также отмечу большую долю проплаченных материалов, что по международным стандартам относится к рекламе. Причем если считать долю госзаказа в структуре платных публикаций, она достаточно высокая. Поэтому я не могу дать вам точную цифру объема PR-рынка в стране. По степени влияния на общественное мнение первенство остается за телевидением, оно на первом месте по рекламе и PR-потреблению. Количество денег для digital-инструментов растет, для газет падает, но их хорошо поддерживает система госзаказа».

Доверие к СМИ падает

Первый главный международный тренд – падение доверия к СМИ. «Международные PR-ассоциации пишут о падении доверия к национальным средствам массовой информации. Это вызвано тем, что медиаполе очень сильно политизировано. Обывателю сложно понять, где заканчивается политика и начинается достоверная информация, – говорит Асель Караулова. – В меньшей степени это проявляется в странах, где медиарынок хорошо отрегулирован, работают принципы сдержек и противовесов и правила этики. Но даже там интересы читателя зачастую уходят на второй план. Этот тренд четко виден и на нашем рынке».

Фейковых новостей все больше

Фейковых новостей все больше во всем мире – как с ними бороться? «Мы видим, что и в нашей стране фейковые новости широко распространяются через соцсети. В мире работают организации по определению фейков, есть подобная организация и у нас, она занимается проверкой, владеет инструментами определения фейковых новостей. Но обычные люди не пользуются этим инструментарием и не могут отличить фейк от настоящей новости, – констатирует Асель Караулова. – Поэтому часты публичные скандалы, домыслы, слухи. Общество и бизнес становятся жертвой распространения огромного количества странных непроверенных новостей. Задача коммуникатора сегодня – уметь определить фейк и дать достойный ответ и разъяснение. Мы говорим сейчас, что PR-эксперт постоянно должен «крутить голову» на 360 градусов, быть готовым 24 часа 7 дней в неделю быть на связи с потребителями, аудиторией, коллегами, партнерами и конкурентами. Таков тренд в мире и у нас».

Искусственный интеллект наступает

Один из главных глобальных трендов – использование искусственного интеллекта в разработке и проведении PR-стратегий. Искусственный интеллект в состоянии создавать, например, пресс-релизы, делать аналитику и мониторинг по ключевым словам, создавать материалы. В нашей стране больших вложений в подобные инструменты пока не делают. «Этот тренд до нас пока не дошел. Думаю, рано или поздно такие инструменты появятся и у нас, сейчас же мы делаем с помощью программ анализ публикаций в СМИ и соцсетях», – говорит Асель Караулова.

PR «заплутал» в социальных сетях

Развитие digital-инструментов и удобство работы с соцсетями сформировали мнение, что именно здесь можно фокусировать всю стратегическую PR-работу. Даже госструктуры увлеклись работой с блогерами и соцсетями, забывая о традиционных СМИ и других целевых аудиториях. «Возможно, digital дает быстрые результаты, что любят маркетологи. Однако если говорить о создании и укреплении репутации компании, то это системная работа. Она должна вестись и с традиционными СМИ, с местными сообществами, с общественными организациями, с инвесторами, с сотрудниками, – считает Асель Караулова. – Сейчас бюджеты охотно перематериваются в пользу digital. Но один инструмент не сможет заменить весь спектр стратегической PR-работы. Я считаю, работа должна быть системной по всем направлениям. С другой стороны, каналов коммуникации так много, что сложно угадать, какой из них более точно донесет ключевое сообщение до нужной аудитории. Некоторые компании пытаются использовать все каналы, и сообщения просто теряются в общем потоке информации».

Контент размыт, запутал читатель

«Размывание контента» – термин, отражающий процесс мимикрии проплаченных материалов под редакционные. В итоге стирается грань между реальной историей и рекламным материалом. «Размывание контента – проблема глобальная. На развитых рынках политика в отношении рекламы жесткая, однако обилие инструментов, например, нативной рекламы и т.д., позволяет маскировать материалов. И хотя уважающие себя СМИ обязательно обозначают рекламу и проплаченный контент, рядовой читатель не обращает внимания на эти значки и просто потребляет контент, – говорит Асель Караулова. – А обычная «джинса» продолжает разрушать наш рынок. Западные ассоциации настаивают на более четком выделении проплаченных материалов. Нам тоже следует ужесточать требования в этой части».

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Каждый пятый ребенок в Алматы не гуляет в парках

Эксперты выяснили, что город не приспособлен для детей старше 10 лет

Мария Галушко

Urban Forum Kazakhstan в партнерстве с Детским фондом ООН (ЮНИСЕФ) провели исследование дружественности городской среды Алматы к ребенку. Работая над своим первым проектом, группа исследователей выяснила, что одно из любимых мест досуга подростков – торгово-развлекательные центры.

В ходе исследования были опрошены 960 респондентов – дети разных возрастов и их родители. «Дружественность города» оценивалась по трем критериям: наличие физической инфраструктуры, доступность услуг, степень вовлечения детей и подростков в принятие решений, а также оценка детских игровых пространств в разных частях города. Выяснилось, что степень дружественности городской среды к детям и доступность разного рода услуг зависят от района. В Алматы статус «дружественного района к детям» в 2015 году получил Алмалинский район.

«Этот город стал первым на территории СНГ, где было проведено такое масштабное исследование. Мы пытались выяснить, что нравится детям. Оказалось, что многие дети ищут места, где нет игровых площадок, а есть возможность пообщаться. Исследователям даже удалось подружиться с подростками, и те в свою очередь показали им свои секретные места», – говорит руководитель проектной программы ЮНИСЕФ (Москва) Дарья Уткина.

«У нас было три группы респондентов: родители детей от 0 до 10 лет, от 10 до 17 лет и подростки. Ответы, которые мы получили, были весьма непредсказуемы. Оказалось, что процент вовлеченности в городские обсуждения очень низкий. То есть государственные структуры плохо используют коммуникативные каналы для общения. Но некоторые изменения есть. Экспертные интервью показали, что проделана большая работа. Однако эта информация не доходит до госструктур либо скрывается. Получается, что между государством и народом нет связи», – добавляет соавтор исследования, социолог Айгуль Беймишева.

Выяснилось, что каждый пятый ребенок в Алматы не бывает в парках и ни разу не был с родителями в культурно-досуговом учреждении. А из-за отсутствия транспорта и из-за опасения за личную безопасность многим детям приходится отказываться от дополнительных занятий.

«27% родителей никогда не брали ребенка в культурное учреждение. То есть практически каждый третий ребенок исключен из культурной жизни города, притом что Алматы – культурная столица Казахстана. 27% подростков из новых жилых комплексов передвигаются на такси. Тут возникает вопрос о транспортной доступности, – отмечает Дарья Уткина. – Несмотря на то, что есть много бесплатных кружков, 82% детей ходят на платные. Получается, что бесплатные не так востребованы. Это также повод для дальнейших исследований. Выяснить, почему так происходит».

Вопрос безопасности оказался главным в ходе проведенного исследования. Выяснилось, что 52% детей считают главным источником опасности в городе машины. В западном районе Алматы каждый пятый респондент отмечает, что видит угрозу в бездомных собаках. 37% детей и взрослых видят угрозу в незнакомых людях. На вопрос о том, на чью помощь они будут рассчитывать в неоднозначной ситуации, большинство респондентов ответили, что на себя и на семью. И меньше 10% рассчитывает на случайных прохожих и полицию.

«Каждый третий ребенок гуляет меньше, чем час в день, хотя бы три раза в неделю. На этом фоне много возмущений родителей. Но в реальности, когда городская среда выглядит настолько угрожающе или ты просто не можешь доехать до друзей, остается сидеть дома. А потребность – 7,5 тыс. вагонов. Это длиннобазные платформы для перевозки контейнеров в рамках проекта «Западная Европа – Западный Китай», новые инновационные вагоны для перевозки зерна на 120 кубометров, а также полувагоны повышенной грузоподъемности. Но строить вагоны мы можем любые. Мы можем закрыть всю номенклатуру по потребности Казахстана», – добавил Спицын. В Казахстане действует два завода по производству грузовых вагонов – ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» в Костанае и АО «ЗИКСТО» в Петропавловске. «(Интерфакс-Казахстан)»

НА KADEX ПОДПИСАНО 100 СОГЛАШЕНИЙ

Казахстанские компании в сфере оборонной промышленности подписали пакет документов с представителями ведущих зарубежных компаний на «полях» V Международной выставки вооружения и военно-технического имущества «KADEX-2018». Всего по итогам выставки подписано около 100 меморандумов, контрактов, соглашений и протоколов, на сумму более 300 млрд тенге, которые направлены на развитие и укрепление военно-технического сотрудничества, оборонно-промышленного комплекса страны, в области космической деятельности и кибербезопасности. Так, национальная компания «Казахстан инжиниринг» и французская «Tales» договорились о развитии военно-технического сотрудничества. «Казахстан инжиниринг» и турецкий «Otokar» планируют развивать сотрудничество в области производства транспортных средств, в том числе бронемашин. Наряду с этим входящие в состав национальной компании «Казахстан инжиниринг» предприятия заключили более 20 документов, направленных на сотрудничество в сфере оборонно-промышленного комплекса. «Завод имени С.М. Кирова» и индийский «ZenTechnologiesLimited» договорились о совместном производстве различных видов симуляторов-тренажеров для подготовки специалистов силовых структур. «Семей инжиниринг» и «Военно-промышленная компания» (Россия) заключили контракт на поставку запасных частей для капитального ремонта БТР-80, который будет осуществляться казахстанским заводом. С иорданской «First Armour KDDB» заключен меморандум о сотрудничестве по производству кевларовых шлемов, с немецкой «D&D Dynamit Nobel Defence» договор по разработке систем пожаротушения. **(kapital.kz)**

КАПИТАЛ.KZ

ЦЕНТР ДЕЛОВОЙ ИНФОРМАЦИИ

популярное за неделю

В АЛМАТЫ ВНЕДРЯЮТ «ПАКЕТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ»

Модернизировал Центр обслуживания налогоплательщиков Управления государственных доходов Жетысуского района Алматы. Улучшение налогового администрирования повышает удовлетворенность бизнеса и является одним из приоритетных направлений в работе госорганов Алматы — города предпринимательства и частного капитала. Об этом аким Бауыржан Байбек сказал во время посещения обновленного Центра обслуживания налогоплательщиков. Услуги в новом формате сегодня оказывают уже в четырех районах мегаполиса. Теперь применяется «пакетное обслуживание», когда потоки распределяются модератором в зависимости от категории. **(kapital.kz)**

ЗЕРЕНДА ГОТОВИТСЯ К ТУРИСТИЧЕСКОМУ СЕЗОНУ

В Зеренде к началу сезона откроются три новых объекта. Один из них современный гостиничный комплекс «Зеренда Парк». Готова к запуску и новая база отдыха «Тамилла», которая расположена на берегу Зерендинского озера. Кроме того, в курортной зоне запланировано строительство летней площадки для проведения массовых мероприятий и расширение коттеджного городка. «Туристов привлекает в Акмолинской области не только Бурабай, но и Зеренда, которая славится своей живописной природой и богатой историей. В этой связи повышение качества туристских услуг — одна из самых актуальных задач для зерендинцев», — отметил глава Акмолинской области Малик Мураалин в ходе выездного совещания. Глава региона добавил, что уникальное географическое положение Зеренды и большое разнообразие природных ландшафтов позволяет развивать здесь различные виды туризма. Отметим, что в прошлом году в городе и районе туризма, расположенными на берегу Зерендинского озера, было обслужено 100 тыс. человек, что на 18,4% больше показателя предыдущего года. Объем оказанных услуг в денежном выражении составил 462,2 млн тенге. При этом, по мнению Малика Мураалина, развитию туризма в Зерендинском районе хороший импульс придаст строительство новой автомобильной дороги «Щучинск –Зеренда», которая станет важным фактором развития малого предпринимательства и создания новых рабочих мест. **(akmo.gov.kz)**

ЗИКСТО ЗАПУСТИТ ПРОИЗВОДСТВО ВАГОНОВ

АО «ЗИКСТО» (в Северо-Казахстанской области) планирует построить на территории завода вагоностроительное предприятие мощностью 5 тыс. вагонов в год, сообщил заместитель генерального директора предприятия Валерий Спицын. «Это достаточно серьезный проект. Сейчас прорабатываются техническое задание, условия, ПСД, мы работаем над этим. Плановая мощность составит 5 тыс. вагонов в год», – сказал Валерий Спицын. По его словам, завод намерены разместить на 37 тыс. га. Совместно с вагоностроительным предприятием в Экибастузе планируется полностью покрыть потребности казахстанского рынка в вагонах. «Потребность – 7,5 тыс. вагонов. Это длиннобазные платформы для перевозки контейнеров в рамках проекта «Западная Европа – Западный Китай», новые инновационные вагоны для перевозки зерна на 120 кубометров, а также полувагоны повышенной грузоподъемности. Но строить вагоны мы можем любые. Мы можем закрыть всю номенклатуру по потребности Казахстана», – добавил Спицын. В Казахстане действует два завода по производству грузовых вагонов – ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» в Костанае и АО «ЗИКСТО» в Петропавловске. «(Интерфакс-Казахстан)»

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Программа без мультфильмов

Развитие мультипликации в Казахстане не предусматривает долговременной стратегии. Средства выделяются на текущие утвержденные государством проекты, их расходование – тайна, коммерческий успех не важен

Георгий Ковалев

К казахстанской мультипликации – 50 лет. Ее история началась с показа анимационного фильма режиссера Амена Хайдарова «Почему у ласточки хвост рожками?» Он был обласкан многочисленными международными наградами, включая и приз Международного кинофестиваля мультфильмов в Нью-Йорке в 1975 году. Мультфильм по сей день считается эталонным, визитной карточкой казахстанской мультипликации.

За минувшие десятилетия отечественные мультипликаторы создали более 200 анимационных фильмов, среди которых и лауреаты международных конкурсов. К 50-летию анимационного кино Нацбанк выпустил памятную серебряную монету, а «Казпочта» – юбилейную марку. Но это не скрывает того безрадостного факта, что наш мультпродукт малозаметен и редок даже на собственном рынке. Почему? На эту тему «Капитал.kz» поговорил с участниками рынка мультипликации Казахстана.

Заказ и творчество могут быть совместимы

Салтанат Дунгенбаева, кинодраматург и редактор, и Любовь Радионова, дистеран казахстанской анимации, по собственной инициативе работают над книгой истории казахстанской мультипликации. Салтанат Дунгенбаева очень сожалеет, что не успела с ее выходом в юбилейный год. Раньше в анимации работали художники с именами. Современные же выпускники Жургеневи хорошо рисуют, отлично делают анимацию, но, к сожалению, они часто не начитаны, поверхностны и их больше интересуют деньги, – говорит Салтанат Дунгенбаева. – В советский период темы также спускались «сверху», но была свобода творчества и люди не исполняли заказ, а творили искусство. Это были очень интересные и зрелые личности. Сейчас же молодые мультипликаторы больше стараются угодить властям, чтобы им дали денег на проект. Их тоже можно понять – им надо на что-то жить и заниматься тем, чему учились».

Без госденег мультфильмы снимает только Америка

Государственный заказ – единственный инструмент, который позволяет казахстанской мультипликации оставаться на плаву. Эту систему в общих чертах «Капитал.kz» описал Адай Абельдинов, руководитель ТПО «Анимационное кино» при «Казахфильме». По его словам, министерство культуры заказывает студиям проекты, которые создаются на государственные же деньги.

Некоторым производителям везет найти другой источник денег. Например, шымкентская студия «Сак» нашла альтернативный источник все тех же государственных денег – областной акимат. Студия Dala Animation сотрудничает с телеканалом «Балапан». Особняком стоит студия Animator Pro, которая получила заказ на создание международного мультсериала «Буренка Даша».

Таким образом, государство – единственный модератор процесса, определяющий не только бюджет, но и степень творческой свободы художников и сценаристов. Нельзя сидеть на «игле» государственных денег, предупреждает Гали Мырзашев, президент Ассоциации анимационного кино Казахстана. «Когда заказчик мультфильма – чиновник, человек без вкуса, это разрушает профессиональные качества работников студий», – считает он.

При этом Гали Мырзашев признает, что анимационное кино находится в непростой ситуации во всем мире. За исключением Японии, США, для которых рынок – весь мир, остальные страны вынуждены поддерживать свои производителей. Студии Европы, Китая, Японии и России в первую очередь работают на внутренний рынок и потому требуют господдержки.

Как нам обустроить свой рынок мультфильмов?

Адай Абельдинов видит перспективу в «мягком» переформатировании взаимоотношений между студиями и государством. «Анимацию следовало бы выделить отдельным государственным субъектом, например, создать государственную мультипликационную студию. Тогда можно было бы разработать план развития на несколько лет вперед», – считает он.

Сейчас творческое производственное объединение «Анимационное кино» – часть «Казахфильма», работающее больше как административный и продюсерский центр. Получая заказы, ТПО привлекает к проектам группы фрилансеров, которые и выполняют работы. Именно так снимались два последних казахстанских полнометражных мультфильма – «Музбалак» и «Культегин».

Гали Мырзашев предлагает другой путь развития, реализуемый сейчас в России и Китае. «Сотрудничая с «Казахфильмом», художник становится гастарбайтером. Он не заинтересован в рыночном успехе продукта, все авторские права передаются «Казахфильму», нет влияния на прокатную жизнь – как правило, она короткая, – говорит Гали Мырзашев. – Чтобы добиться рентабельности, каждый проект должен финансироваться совместно государством и частным капиталом. Так делается в Китае, где доля государства в создании мультипликационных проектов – 51%. Я работал в Китае, там государство активно помогает студиям субсидиями. За 7 лет такой работы в стране появились свои студии-лидеры, которые могут работать самостоятельно. Комитет по анимации следит за рынком, проводит конкурсы, задает темы – рынок развивается. Россия до 2009 года тоже играла в либерализм, но приняла опыт Китая. Благодаря этому появились такие успешные проекты, как «Смешарики», «Маша и Медведь».

Деньги решают все

«Маша и Медведь» – феноменально успешный проект, купленный прокатчиками более чем 20 стран мира. В общей сложности он принес создателям $400 млн при первоначальных затратах $30 млн.

А какие бюджеты вкладываются в казахстанские мультипликационные проекты? Ответ на этот вопрос всегда звучит уклончиво и «примерно». «Говоря о бюджетах, не могу сказать что-то определенное. Анимация – это сложное производство и в какой-то степени не устоявшееся. Мы не можем говорить о расценках, зарплатах, гонорарах четких. Не то что на базе «Казахфильма», а вообще. В Америке, Европе, России есть расценки, у нас пока все в фазе строительства», – признается Адай Абельдинов.

Гали Мырзашев полагает, что следует ориентироваться на общепринятые в мире мультипликации бюджетные стандарты. «Есть международный стандарт бюджета и календарного графика. Мультфильм продолжительностью 90 минут не может стоить дешевле $5 млн, больше – может. У нас это не выдерживается, денег всегда мало, сроки короче. Это негативно влияет на производственные отношения и качество продукта», – говорит он.

В качестве примера «Капитал.kz» попытался разобрать бюджет громко прозвучавших полнометражных проектов «Музбалак» и «Культегин». Второй выполнен в технологии 3D, над его созданием работали 40 человек. Сейчас оба мультфильма в периоде постпродакшена, выход на экраны ожидается в текущем году.

Адай Абельдинов, режиссер фильма «Культегин», отказался называть точную сумму бюджета. По его оценке, каждый из мультфильмов «не дороже $1 млн». Гали Мырзашев дает более точную оценку. «Средний мультфильм стоит $700 тыс. – $1 млн. Наш «Культегин» потрачено $700 тыс. Обратим внимание на то, что предыдущий полнометражный мультфильм «Ертостик и Айдархан» обошелся в два раза дороже, он заметил, что снижение бюджетов вредит развитию культуры. «За этим непубличным процессом может скрываться не только демпинг, но и воровство», – считает Гали Мырзашев.

Казахстан выпускает «патроны произвольного калибра»

Как в стране выживают маленькие анимационные студии? Чтобы понять это, журналист «Капитал.kz» посетил офис алматинской студии Animator Pro. «Анимация в Казахстане не приносит ничего, это полностью дотационный процесс. У нас нет аудитории, которая могла бы платить, население маленькое. На мультфильмы в кинотеатры люди идут за качеством, которое наши студии дать не могут, – говорит Рамиль Усманов, директор ТОО Animator Pro. – Для большого экрана нужен «полный метр» – от 70 минут, Казахстан же выпускал в основном десятиминутки. Работали мимо, делали патроны произвольного калибра, которые ставить некуда».

На чем зарабатывает современная студия? В первую очередь это производство рекламы. Бюджет одного рекламного ролика – 1 млн тенге. Последнее время, отмечает Рамиль Усманов, в рекламе увеличилась доля анимационной работы. На второй позиции – адаптация, то есть перевод проектов на другой язык, доля этой работы неуклонно растет. До недавнего времени дополнительной статьей дохода было создание мультипликационных фильмов по заказу «Казахфильма». Бюджет 10-минутного фильма составляет $60 тыс.

Однако студии удалось стать участником международного мультипликационного проекта «Буренка Даша» и от сотрудничества с «Казахфильмом» пришлось пока отказаться. «Этот мультсериал – своего рода караоке для самых маленьких. Заказчика трудно назвать – один живет в Нью-Йорке, другой – в Бразилии, третий – в Москве. Кроме нас над сериалом работает группа в Беларуси. Мы сделали один сезон, 18 серий, – рассказывает Рамиль Усманов. – Бюджет сериала – коммерческая тайна, есть договоренность о неразглашении. По трудозатратам сопоставимо с производством рекламы. Процесс облегчает то, что в сериале есть готовые сквозные персонажи, есть некий материал, который мы из серии в серию используем. Проект может быть бесконечным, насколько у заказчиков хватит прибыли».

Важная деталь: из-за сериала студии пришлось сократить прием заказов на создание рекламы. «Казалось бы, логично было расширить студию и осваивать все заказы. Но на рынке не хватает аниматоров, – говорит Рамиль Усманов. – Задача аниматора – оживить персонаж. Художник-постановщик рисует персонажей, режиссер решает, что должно происходить на экране, а те, кто должен двигать, они на рынке отсутствуют».

С технической точки зрения студия не самая претенциозная. Для полноценной работы хватает трех компьютеров не дороже $1 тыс. каждый с качественным программным обеспечением. Есть отдельный бюджет на непредвиденные расходы, например, поломку аппаратуры. Штат студии состоит из трех исполнителей, они же учредители.

Кстати, похожей стратегии – сотрудничество с иностранными продюсерами – сейчас придерживается и Гали Мырзашев. Помимо работы над китайскими проектами, у него заключен договор с европейской компанией Orbis Media, которая ищет финансирование под его идеи. Когда инвестиции будут получены, будет реализована вторая часть плана, включающая в себя создание полнометражного мультфильма и его адаптацию для показа в разных странах, включая Россию и Китай.

Какой путь развития нарисует казахстанская мультипликация?

Перспективы развития остаются неясными. Возможно, некие итоги будут подведены после выхода на большие экраны полнометражных мультфильмов «Музбалак» и «Культегин». Адай Абельдинов не скрывает своего беспокойства. «Судьба мультфильма зависит от прокатчиков, рекламы. В США рекламные бюджеты сопоставимы с бюджетом фильма. Но так как у нас заказчик – государство, не всегда считается задача окупить фильм. Главное – довести до зрителя, завоевать аудиторию», – говорит он о ближайших планах.

Что касается развития мультипликации в целом, то «Казахфильм» ставит задачу создания анимационного сериала. «Есть цель запустить анимационный сериал, который мог бы продаваться, прорваться на зарубежные детские каналы. Идеи есть, но пока не утверждены. В «Казахфильме» есть экспертный совет, где мы обсуждаем персонажей, героев, линию сюжета. Прогнозируем, что получим на выходе, сможем ли мы его продать, аналоги изучаем. Потом подадим заявку в министерство. Изобретать велосипед не будем, изучили феномен «Маши и Медведя». На одну 7-минутную серию у них уходит $300 тыс. Не знаю, сможем ли мы добиться такого бюджета. Всем в мире мультипликации нужно что-то новое, если угадаем – выиграем», – говорит Адай Абельдинов.

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Те же деньги за меньший объем

Рынок детского питания в Казахстане сжимается три года подряд

Ольга Миронова

Прошлый год, по данным компании, несмотря на незначительное падение в объемах

(-0,5%)

Индустрия имеет прирост в денежном выражении

(+2%)

в продажах в штуках

(+0,8%)

Основными игроками на рынке детского питания, в денежном выражении, являются

Nestle 43%

PEPSICO 29%

NUTRICIA Advanced Medical Nutrition 17.6%

Компания Nielsen, проведя аудит данных по таким категориям в инфанс-при детского питания, как: сухие детские соки, сухое/вязкое детское питание и смеси, поделилась результатами с «Капитал.kz».

«Индустрия детского питания падает в последние три года в объемах (в указанных выше категориях, – ред.). Больше всех потеряли в продажах детские смеси и сухое детское питание. Но нужно отметить, что рынок в 2017 году улучшил свои показатели по сравнению с 2016 годом», – комментирует Амина Калимова, менеджер по продажам и обслуживанию клиентов Nielsen.

Прошлый год, по данным компании, несмотря на незначительное падение в объемах (-0,5%), индустрия имеет прирост в денежном выражении (+2%) и в продажах в штуках (+0,8%).

«Повышение продаж в штуках и падение в объемах говорит о снижении средней веса упаковки. Мы оцениваем это снижение в среднем на 1,3%, но при этом видим растущую цену в индустрии. Иными словами, покупатель платит почти не же деньги за продукт, который стал меньше в объемах в упаковке», – делает вывод Амина Калимова.

Резкое снижение продаж скорее было характерным для 2016 года (по сравнению с 2015 годом). Продажи в деньгах тогда упали на 1,1%, в объемах – на 10,5% и в штуках – на 7,2%. Причиной столь резкого падения индустрии стала кризисная волна, которая одинаково повлияла на потребителей, которые уменьшили спрос на 7,1%, и на производителей, которые увеличили среднюю цену (на 10% по сравнению с 2015 годом).

Кто лидирует?

Основными игроками на рынке детского питания в денежном выражении являются Nestle, Nutricia, Pepsico, Progress и Humana. Nestle занимает почти половину рынка – около 43%. «Но, несмотря на лидирующие позиции, Nestle теряет долю по продажам», – комментируют в Nielsen.

Второй по продажам идет Nutricia с долей 17,6% в 2017 году. При этом за последние три года Nutricia потеряла около 7 п.п. в доле рынка. Такая же негативная тенденция наблюдается у игроков Progress и Humana. А замыкающий тройку лидеров Pepsico является единственным игроком, который не только повысил долю на рынке в деньгах (+3 п.п.), но и значительно улучшил продажи – порядка 29% за последний год. «Основной успех Pepsico заключается в хорошей представленности в растущей категории «вязкое детское питание», – поясняет Амина Калимова.

Перспективные категории для производителей

После чувствительной инфляции в 2016 году продажи детских смесей и сухого детского питания ежегодно снижаются. Остальные категории, а именно детские соки и вязкое детское питание, куда входят детское пюре и вязкие каши, в продаже показывают позитивный растущий тренд.

«Предполагается, что переход на более мягкие упаковки дал категории вязкого детского питания возможность развиваться. Такая упаковка очень удобна при приготовлении продукта как дома и значительно дешевле, чем привычная нам стеклянная упаковка», – говорит эксперт из Nielsen.

Активные новички

За последние три года на рынке появились три новых игрока: Urbis international marketing – в сухом детском питании с брендом Baby sitter, Maspex wadowice group poland – в жидком детском питании с брендом Tedi baby и Nurture – также в жидком детском питании с брендом Happy baby.

«Несмотря на маленькую долю на рынке, эти игроки показывают стремительный рост в продажах», – говорит Амина Калимова.

Основным местным растущим игроком является «Амиран». «Надо оценить, что наш отечественный производитель попадает в топ-10 игроков в последние три года. Преимущественный прирост «Амирана» наблюдается в категории «вязкое детское питание». Он также является единственным производителем в этой категории, кто упаковывает свой продукт в пластмассовые чашки (cup mono)», – рассказала эксперт Nielsen.

Тернистый путь к успеху

Как компании с более чем полувековой историей удается сохранять лидерство

Индира Мальтиева

У каждой компании свои законы успешного бизнеса. Для одних ключевой фактор успеха – годы кропотливой работы, для других – благоприятное стечение обстоятельств. Однако и сегодня никто не лишен шанса выиграть конкуренцию и занять свое место под солнцем. Это доказывает история успеха акционерного общества «Шымкентмай», одной из немногих компаний, которая в самое сложное для страны время смогла переориентироваться на рыночную экономику. За 76 лет работы она прошла все: от полнейшего кризиса до международного признания.

Крупнейшее предприятие масложировой промышленности – маслоэкстракционный завод, а ныне АО «Шымкентмай» – запущено в эксплуатацию 7 ноября 1942 года. В сложные военные годы начали с выпуска хлопкового масла. Год спустя 278 сотрудников комбината наградили медалью «За доблестный труд в Великой Отечественной войне (1941–1945)». Несмотря на непростой период, предприятию удалось увеличить рентабельность производства, сократить расход топлива и поднять производительность труда.

«После войны завод вышел на новый этап развития: совершенствовалась технология производства, проводилась модернизация оборудования и расширялся ассортимент выпускаемой продукции. Были введены в эксплуатацию такие цеха, как форпрессовый, линтерный, расщепительный, литой тары для мыла, бурат и пурифайер подготовительного цеха. Также расширили мыловаренный и рекондиционировали экстракционный цех», – рассказал «Капитал.kz» Данияр Адирбеков, президент АО «Шымкентмай».

По его словам, техническое перевооружение значительно повысило производственную мощность завода. Только за первую военную пятилетку она выросла на 220%. Выпуск валовой продукции на одного рабочего по сравнению с 1945 годом увеличился почти в 2 раза. А первоначальная мощность в 280 тонн в сутки с годами выросла до 1150 тонн.

С распадом Советского Союза для завода наступили тяжелые времена: производственные мощности упали и предприятие было на грани закрытия. Однако благодаря четким действиям руководства, терпению и преданности сотрудников завод удалось сохранить. В 1993 году на базе Чимкентского масложирового комбината создано АО «Шымкентмай». Как вспоминают в компании, в годы перестройки многие организации прекратили свое существование. Продолжать работать и в то же время расширять бизнес смогли лишь единицы.

«1998 год стал переломным для нашей компании. За счет собственных средств мы построили котельную, которая обеспечивает автономное снабжение технологическим паром. А благодаря кредитам закупили семена подсолнечника и впервые осуществили его переработку. Жесткая экономия и грамотная политика по сохранению и работоспособном состоянии оборудования позволили нам стабилизировать положение дел и удержать падение производства», – объясняет Данияр Адирбеков.

Отметив, что за последние 20 лет предприятие не только полностью восстановило свои мощности, но и превысило прежние показатели. Сегодня АО «Шымкентмай» – один из крупнейших представителей масложировой отрасли в Казахстане с полным циклом производства: от закупки семян и выжимки масла до расфасовки и доставки готовой продукции на прилавки магазинов. Ежегодно компания выпускает около 30 тыс. тонн подсолнечного масла, около 40 тыс. тонн кормового шрота и порядка 9 тыс. тонн хозяйственного мыла.

«В апреле 2016 года мы ввели в эксплуатацию новый цех непрерывной рафинации и дезодорации растительного масла. Проект обошелся компании в 1,6 млрд тенге, почти треть финансирования предоставил Банк развития Казахстана (БРК). Запуск цеха позволил нам увеличить мощности по глубокой переработке подсолнечного масла с 80 до 300 тонн в сутки, хлопкового масла – со 120 до 200 тонн. Сейчас наше предприятие способно перерабатывать практически все виды масличных культур, не допуская потерь полезных свойств и сохраняя вкусовые особенности каждого вида масла», – говорит Наталья Харипова, финансовый директор АО «Шымкентмай».

По ее словам, ассортиментный ряд представлен почти 130 наименованиями продукции. В их числе: хлопковые, подсолнечные, рапсовые, сафлоровые и горчичные масла, выпускаемые под торговой маркой «Дона», а также шрот, соапсток и жмых. Причем процесс производства абсолютно безотходный: шрот и шелуха идут на производство кормов для животноводства, а часть масла используется в производстве хозяйственного мыла, которое по своим характеристикам намного превосходит аналоги, создаваемые на основе искусственных и животных жиров. Кстати, все масличное сырье закупается исключительно у казахстанских поставщиков. Выгодное географическое расположение способствует упрощению логистической цепочки доставки сырья на предприятие. В результате – снижение транспортных издержек, а, соответственно, и себестоимости продукции.

При выпуске фасованных масел на предприятии используют 6 степеней очистки – гидратация, рафинация, промывка, отбелка, винтеризация и дезодорация. Это позволяет улучшить потребительские качества, товарный вид масел и удлинить гарантийный срок хранения. Требования к качественным характеристикам фасованных масел «Дона» у нас жестче, чем установленные ГОСТом. Наша компания одна из первых в Южно-Казахстанской области внедрила сертифицированную интегрированную систему менеджмента (ISO). А качество нашей продукции подтверждают многочисленные медали и сертификаты», – поясняет Данияр Адирбеков.

Инфраструктура АО «Шымкентмай» соответствует мировым стандартам: введена и сертифицирована локальная сеть, обновлена компьютерная техника, произведена частичная автоматизация производственного процесса. К тому же в распоряжении компании собственный подъездной железнодорожный путь и котельная, ориентированная на использование различных видов топлива – природный газ, дизтопливо, сжиженный газ и мазут. Это позволяет предприятию, при неблагоприятном изменении цены на тот или иной вид топлива, подобрать наиболее оптимальный вариант. Все оборудование предприятия расположено на одной промышленной площадке площадью 21,05 га.

«АО «Шымкентмай» – это финансово устойчивая компания, имеющая безупречную кредитную историю, отсутствие налоговой задолженности, компания отличается серьезным отношением к исполнению своих обязательств перед партнерами по бизнесу. Нас по праву можно назвать системообразующим и градообразующим предприятием..... », – рассуждает Наталья Харипова. Нас по праву можно назвать системообразующим и градообразующим предприятием. На заводе задействованы около 700 жителей Шымкента, которые производят стратегически значимую продукцию для жизнеобеспечения ЮКО и республики в целом», – рассуждает Наталья Харипова.

Подчеркнув, что стратегия развития компании строится на нескольких принципах. Во-первых, постоянное совершенствование выпускаемой продукции и поиск новых неудовлетворенных потребностей покупателей. Во-вторых, нацеленность на географическое расширение рынка, а также развитие дистрибуции партнерских отношений. Все это позволяет компании поддерживать высокий уровень качества и удовлетворять спрос.

«Интересы потребителя для нас первостепенная ценность. Мы видим приоритеты своей деятельности в обеспечении нашего качества жизни казахстанцев через возможность потребления экологически чистой отечественной продукции. В настоящее время мы выстраиваем эффективную систему доставки и распределения продукции с охватом всех субъектов розничной торговли путем предоставления более выгодных, чем у конкурентов, условий по ценам, скидкам и акциям», – говорит Данияр Адирбеков.

Около 50-70% произведенной АО «Шымкентмай» продукции отгружается на экспорт. Только в прошлом году компания экспортировала 25,6 тыс. тонн растительных масел, 4,8 тыс. тонн хозяйственного мыла и 54,7 тыс. тонн шрота. Среди основных потребителей казахстанской продукции – Россия, Китай, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Афганистан и ОАЭ. В ближайшие годы отечественный производитель намерен выйти на рынки Турции и Азербайджана.

«С АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» мы сотрудничаем с 2015 года по сегодняшний день. Сначала воспользовались таким инструментом, как торговое финансирование, а с 2017 года уже работаем в рамках программы предэкспортного финансирования. Под страхование экспортных контрактов мы привлекли финансовые ресурсы для пополнения оборотных средств. Получив кредитные ресурсы от KazakhExport через банки второго уровня, мы смогли приобрести масличное сырье и материалы для выполнения экспортных обязательств. Без этой поддержки все было бы гораздо сложнее», – считает Наталья Харипова.

Напомним, KazakhExport – это единственное в Казахстане специализированное экспортное страховое агентство. Ключевая задача – поддержка казахстанских экспортеров несырьевого сектора экономики и страховая защита внешнеэкономических контрактов. В арсенале KazakhExport 13 финансовых инструментов. В их числе: страхование займов и финансового лизинга, инвестиций и авансовых платежей, документарных аккредитивов и банковских гарантий, международного факторинга и гражданско-правовой ответственности экспортера по срочным валютным сделкам, а также предэкспортное и торговое финансирование.

«Мы помогаем экспортерам не только заключить сделку с контрагентом, но и структурировать ее так, чтобы она удовлетворяла все заинтересованные стороны. Например, если импортер хочет отсрочку платежа, а экспортер в силу собственных причин, допустим, из-за ограниченных оборотных средств ее не дает, то мы можем решить эту проблему двумя способами: либо берем на себя риск по отсрочке платежа, либо финансируем экспортера», – объясняет Куаныш Макажанов, директор департамента страхования АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport».

По его словам, казахстанские компании заинтересованы в расширении рынков сбыта. Объективно говоря: экспортно ориентированное производство меньше зависит от спроса внутри страны и увеличивает валютную выручку компании. Другими словами, выход на экспорт дает отечественным производителям дополнительную ликвидность, диверсифицирует и нивелирует риски в случае экономической нестабильности.

«За годы работы KazakhExport поддержал десятки казахстанских экспортеров из самых разных отраслей экономики: сельское хозяйство, металлургия, машиностроение, пищевая и текстильная промышленность. Обратиться к нам может любая компания, причем как только планирующая выход на внешние рынки, так и уже действующий экспортер. Для этого достаточно обратиться в наше представительство в Алматы или в головной офис в Астане. Если сделка находится на этапе заключения и необходимо наше личное присутствие, то мы готовы выехать в регионы экспортера и провести переговоры с зарубежным контрагентом», – резюмировал Куаныш Макажанов.

Излечима ли криптозависимость?

Дмитрий Чепелев

За прошедшую неделю рыночная капитализация криптовалютного рынка снизилась на 12,66% и на утро 30 мая общая стоимость всех криптовалют составляла $324,2 млрд. При этом текущая совокупная стоимость всех криптовалютных активов кажется оптимистичной, если принять во внимание исследование о тенденциях в отрасли от Китайской академии информационных и коммуникационных технологий (CAICT). Исходя из результатов анализа, проведенного этим учреждением, из 80 тыс. созданных в мире блокчейн-проектов лишь 8% до сих пор активны. Продолжительность жизни оставшихся 92% не превысила в среднем 1,2 года. Однако руководитель CAICT Хи Баохун также отметил и позитивные тенденции, которые в долгосрочной перспективе окажут благоприятное воздействие на выживших проекты: усиление темпов роста криптоактивов за счет выхода технологии в мейнстрим и увеличение интеграции данных и активов. «Эти проекты появляются очень быстро, но также быстро и исчезают. Правительства по всему миру придают цифровым продуктам, чтобы создать единые стандарты и помочь блокчейн-проектам добиться реальных результатов», – заявил Баохун.

Пока сильные мира сего ломают голову на тем, как регулировать обращение криптовалюты в экономике на государственном уровне, врачи думают о том, как избавить людей от криптозависимости. Специалисты медицинской клиники Castle Craig, которая находится в Шотландии, разработали программу, направленную в лечение от криптовалютной зависимости. Сотрудники реабилитационного центра диагностируют этот тип психологического расстройства с помощью специально созданных анкет. Как сообщают представители учреждения на своем официальном сайте, торговля криптовалютными активами перерастает в настолько сильную зависимость, что трейдеры безостановочно следят за колебаниями курса, а это негативно сказывается на качестве жизни.

«Наша клиника Castle Craig предоставляет лечение людям, которые увлеклись дневной торговлей криптовалютами, такими как Bitcoin, Ethereum, Ripple и Litecoin. Мы рассматриваем это как форму азартных игр», – сообщается в пресс-релизе клиники.

Симптомами криптозависимости, по мнению шотландских ученых, являются мышечная напряженность, бессонница, постоянный мониторинг цен на криптовалюты (в том числе и ночью), мысли о криптовалютах, сопровождающие человека при любой деятельности.

Как отметил один из специалистов учреждения доктор Тони Марини, «некоторые люди используют торговлю криптовалютами как способ побега из объективной реальности в другой мир, по той причине, что мир, в котором проходит их жизнь, им не нравится».

В Шотландском медицинском центре криптозависимые люди участвуют в групповой реабилитации, делясь своими историями с братьями по несчастью, и вместе со специалистами пытаются взять под контроль свою пагубную привычку.

1. Bitcoin (BTC). Цена на «цифровое золото» за неделю опустилась на 9,5% и на утро 30 мая составила $7444. При этом доминирование «цифрового золота» в капитализации крипторынка за прошедшие семь дней нарастило 1,2% и составило 39%.

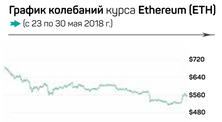
2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» за прошедшие семь дней потеряла 17,1%, что является крупнейшим снижением в топ-3 криптовалют. На утро 30 мая стоимость «эфира» составляла $560, а недельный минимум был зафиксирован 29 мая и достиг $512.

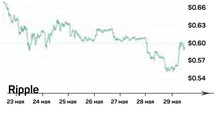
Подходящее к своему завершению ICO криптовалюты EOS может являться одним из факторов столь существенного падения стоимости ETH за неделю. Причина этого заключается в том, что разработчики блокчейна EOS изначально собирали средства с помощью Ethereum. На момент написания статьи на кошельках разработчиков EOS было аккумулировано 1,1 млн ETH, которые уже начали попадать на рынок и своими объемами толкать стоимость вниз. Насколько существенное влияние будет оказано на «цифровую нефть», можно будет судить лишь постфактум, так как дополнительно неизвестно, сколько ETH собираются продать создатели EOS.

3. Ripple (XRP) за прошедший недельный отрезок не выделялся на фоне общих тенденций криптовалютного рынка и, потеряв в цене 11,34%, на утро 30 мая торговался по цене $0,59 за 1 XRP. Минимальная цена за неделю составила $0,55.

На курс Ripple сильнейшим образом давят общие настроения, сложившиеся на рынке, при этом даже значимые успехи прошедшей недели, связанные с добавлением токенов XRP на две крупные площадки, не нашли своего отражения в цене. Однако эти успехи могут оказаться драйвером роста при переходе общего тренда рынка в «бычью» фазу. Первой площадкой, объявившей о старте работы с XRP, стала британская Revolut. Финтех-стартап, основанный выходцами из России в Великобритании, добавил возможность покупки и продажи XRP в свое мобильное банкинг-приложение. Помимо XRP, пользователи Revolut могут приобрести Bitcoin, Litecoin, Ethereum и Bitcoin Cash. При этом, помимо криптовалют, в приложении для торговли доступны 25 традиционных мировых валют. Помимо этого, к «фишкам Revolut» можно отнести возможность расплачиваться криптовалютой при помощи обычной банковской карты, привязанной к счету. «При совершении покупки с помощью вашей карты Revolut мы просто вычитаем стоимость ваших криптоактивов в традиционной валюте, при этом используя обменный курс на момент платежа», – сообщается на сайте компании. Второй значимой для Ripple площадкой, добавившей XRP, стало платежное приложение Uphold. Благодаря новым возможностям все пользователи сервиса могут вносить депозиты, выводить и отправлять XRP через приложение Uphold.

«Расширение нашего предложения за счет полной поддержки XRP было следующим стратегическим шагом нашей компании. В этой сфере появляется все больше кошельков, предлагающих доступ к криптовалютам, однако если вы прочтете информацию, напечатанную в пользовательских соглашениях мелким шрифтом, то обнаружите, что они не будут продают криптовалюты и этим могут оказывать негативное воздействие на рынок», – заявил Робин О'Коннелл, директор компании. Uphold же позволяет своим пользователям, в том числе и резидентам Соединенных Штатов (с которыми из-за крайне строгого законодательства США отказываются работать многие криптовалютные биржи), покупать XRP с помощью банковских карт.





Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 23 по 30 мая 2018 г.)

Топ-3 криптовалют	16 мая 2018 г.	23 мая 2018 г.	Изменение в %
1. Bitcoin (BTC)	$8232	$7444	-9,57%
2. Ethereum (ETH)	$676	$560	-17,16%
3. Ripple (XPR)	$0,67	$0,594	-11,34%

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Детские депозиты: риски и специфика

Фиксировать ставку депозита на весь срок до совершеннолетия ребенка пока рискованно

Николай Дрозд

Программе образовательных накопительных депозитов, предусматривающей выплату определенных премий со стороны государства, не слишком повезло в свое время. Начало ее активного осуществления пришлось на февраль 2014 года, то есть начало довольно продолжительного периода нестабильности на валютном рынке и давления в сторону ослабления тенге. Возможно, новый шанс для этого продукта, как и для детских депозитов, появляется именно сейчас, когда регулятор инициирует сегментирование депозитов физических лиц на срочные и до востребования. Есть ли место для образовательных и детских депозитов в новой конфигурации розничного депозитного рынка – прокомментировал по просьбе делового еженедельника «Капитал.kz» заместитель председателя правления «Халык Банка» Марат Альменов.

– Как вы относитесь к предложениям разделения сберегательных депозитов и депозитов до востребования?

– Мы участвовали в больших дискуссиях, проводимых Нацбанком по этому поводу. На самом деле это просто появление альтернативы, дающей возможность выбора. То есть очень верно, что определяются новые общие правила, потому что мы же видим тенденцию, что сейчас для многих банков текущий счет превратился просто во все, включая срочные и сберегательные вклады. Поэтому это правильно, если это не делать, усиливается влияние на пруденциальные нормативы, на коэффициенты, потому что сберегательные депозиты рассчитываются как долгосрочные обязательства и ликвидность. Поэтому мы поддерживаем такую инициативу, эта позиция была согласована, и мы видим, что это более правильный путь, который выделяет сберегательные депозиты без права досрочного расторжения. Наиболее высокая доходность и защищенность для клиентов физических лиц как раз по ним, есть депозиты до востребования, проценты текущие счета, которые тоже должны регулироваться и не отпускаться в зону больших процентов.

– Какое-то время назад была попытка введения детских депозитов, не очень удачная, они будут двигаться в сторону сберегательных?

– Думаем, что да. Смотрите, мы, как «Халык», запустили детские депозиты продолжаем. Они у нас есть – порядка 17 тыс. в рабле 2 млрд тенге. Просто вопрос сейчас в том, что фиксировать ставку на весь срок до совершеннолетия ребенка – до 16 или 18 лет – весьма рискованно. Мы видим, что базовая ставка снижается с определенной периодичностью. Конечно, может применяться механизм плавающей ставки, который достаточно детально регулируется. Поэтому детские депозиты будут всего лишь формой сберегательных. Есть обратная тенденция, которая может возникать государством. Эти подводы депозитов будут и оставаться. Если я хочу накопить себе на образование, то учитывая при принятии решения, что есть премия государства. Есть какие-то акции, которые мы стимулировать проводим, например, с фондом «Бобек», для детей-сирот по всему Казахстану. Мы открываем общий депозит и накапливаем. Фонд дает на основе благотворительности определенный взнос, мы начислем повышенную ставку вознаграждения. Это позволяет воспитанникам детских домов по достижении совершеннолетия иметь определенные накопления, которые могут быть использованы для получения образования или для решения жилищных проблем. Это абсолютно правильно.

– Могут ли настолько длинные депозиты пользоваться спросом с точки зрения стабильности тенге?

– Конечно. Программа в сфере дедолларизации работает. Мы видим, что депозиты переворачиваются в национальную валюту (г-н Альменов упомянул, что доля тенговых депозитов в рознице банка за первый квартал, в том числе в результате «переворачивания», выросла с 39% до 42%), предельные ставки вознаграждения по депозитам в валюте ограничиваются. Тенге становится привлекательным. Уровень годовой доходности в 12,9% по таким депозитам весьма привлекателен.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

КАЗАХСТАНСКОЕ КИНО ПЕРЕЖИВАЕТ БУМ

Число кинотеатров в Казахстане выросло за год на 2,1%, до 96 по итогам 2017 года. При этом количество кинозалов выросло сразу на 19%, до 313, а количество мест в них подскочило на 12,8%, до 46,7 тыс. Количество киносеансов увеличилось на 20% за год, до 695,6 тыс., из них 687,6 тыс. – полнометражные фильмы. Показательно, что число показов национальных фильмов, проведенных в кинотеатрах, подскочило при этом более чем в полтора раза, сразу до 78,2 тыс. Доходы кинотеатров в 2017 году достигли 18,5 млрд тенге – на 31,2% больше, чем в 2016. При этом ходить в кино казахстанцы стали чаще: количество посетителей киносеансов выросло на 21,6% за год, до 17,6 млн человек. Увеличилось и число маленьких зрителей – на 9,4%, до 3,5 млн детей. Отметим, что в этом году сектор казахстанского кино – на взлете: количество организаций, производящих кинофильмы, выросло сразу на 73,1% за год, до 45, число созданных фильмов – на 35,9%, до 348. Между тем в апреле посещение кинотеатров обходилось киноманам в среднем по 1221 тенге за билет – это всего на 0,8% дороже, чем в прошлом году. Самые высокие цены – в Астане (1533 тенге за билет, как и годом ранее), Алматы (1224 тенге, сразу +7,7% за год – заметный рост на фоне прочих крупных городов и мегаполисов РК) и Актау (1200 тенге, без изменений год-к-году). **(energyprom.kz)**

В АТЫРАУ РЫБНУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВЫВЕДУТ ИЗ ТЕНИ

В Атырау будет создан новый государственный орган, который будет заниматься вопросами развития рыбной отрасли. Об этом в ходе рабочего совещания с участием председателя президиума Национальной Палаты предпринимателей «Атамекен» Тимуром Кулибаевым рассказал аким Атырауской области Нурлан Ногаев. «В скором времени мы добьемся того, чтобы рыбу ловили только законным методом. В настоящее время наши предприниматели работают над внедрением углубленной переработки рыбы для получения продукции с большой добавленной стоимостью. У нас из 19 природопользователей, которые занимаются выловом и переработкой рыбы, пока только 1 имеет еврокод — это ПК «Амангельды», еще около ТОО скоро также получит еврокод и сможет экспортировать рыбную продукцию за рубеж. В наших планах оказать поддержку предпринимателям, увеличить количество экспортируемой продукции. Процесс переработки и производства рыбной продукции может проводиться непосредственно самими предприятиями на местах. После чего уже можно будет экспортировать готовую продукцию с маркой «Сделано в Атырау» на зарубежный рынок», – сообщил Нурлан Ногаев. **(kapital.kz)**

В МАНГИСТАУ ПОЯВЯТСЯ ВИЗИТ-ЦЕНТРЫ

В Мангистауской области построят 10 визит-центров для туристов. Об этом сообщил аким региона Ералы Тугжанов. «Мы планируем построить не менее 10 визит-центров, где будут размещаться экскурсионное и выставочный центр, магазин сувениров, лавка национальных продуктов, кафе и санитарные зоны. Сейчас идет строительство дороги, осталось 85 км, которые мы закончим в этом году до границы с Узбекистаном. По всей ее протяженности будут построены визит-центры со всеми необходимыми удобствами для туристов», – сообщил аким области. Он добавил, что туристов, которые посещают Мангистаускую область, в первую очередь интересуют сакральные места. «Мы смогли сохранить все это практически в первозданном виде. Народ Казахстана смог сохранить традиции и культуру в самые трудные периоды истории. У нас в стране проживает 130 народов со своей культурой, традициями и языками. У нас большой опыт по сохранению самобытности. Поэтому никакие внешние модернизационные процессы не могут повлиять на культуру и традиции нашего народа», – добавил Ералы Тугжанов. **(mangystau.gov.kz)**

В АЛМАТЫ РАСТЕТ ЧИСЛО МАЛЫХ И СРЕДНИХ КОМПАНИЙ

За год число действующих субъектов малого и среднего бизнеса (МСБ) Алматы выросло на 5,7%. И сегодня доля действующих в общем объеме зарегистрированных предпринимателей составила 64%. Об этом рассказал руководитель управления предпринимательства и индустриально-инновационного развития города Максат Кикимов. «У нас производители более четверти всей продукции малого и среднего бизнеса. Объем выпущенной продукции МСБ составил 5,3 трлн тенге. Объем кредитов, выданный банками субъектам малого бизнеса, за 2017 год составил 697,8 млрд тенге. Это 45,8% от всех кредитов по стране. Доступ к кредитным ресурсам является сегодня одним из ключевых вопросов для бизнеса. С этой целью в Алматы активно реализуются правительственные и городские программы поддержки бизнеса. Так, на реализацию программы «Дорожная карта бизнеса-2020» (ДКБ-2020) в 2017 году было выделено 4,5 млрд тенге. Одобрено 247 проектов. В том числе 141 проект на 52 млрд по субсидированию, 41 проект на 2,3 млрд тенге по гарантированию, 64 проекта на 145 млн тенге по грантам, – сообщил Максат Кикимов. В текущем году на программу «ДКБ-2020» выделено 5,7 млрд тенге. С начала года по этой программе одобрено 19 проектов, из них 10 на 9,7 млрд тенге, по субсидированию. Кроме того, в Карту поддержки предпринимательства города включено 109 проектов на 211 млрд тенге. На 2018 год запланирована реализация 23 проектов на 54 млрд тенге с созданием более 2 тыс. рабочих мест. **(kapital.kz)**

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Как «Мама, почитай…» завоевывает маленьких читателей

История книжного магазина, который стал франшизой

Елена Тумашова

Книжный магазин для детей, в котором продают сервис. «Мы начинали с интернет-магазина и когда решили открыть офлайн-магазин, многие крутили пальцем у виска: вы что, сейчас все уходят в онлайн, а вы – наоборот, идете в офлайн, тем более с книжной продукцией. Но супруг четко видел формат магазина и понимал, что такого на рынке нет», – Нажен Кулмурзина, сооснователь и руководитель сети магазинов «Мама, почитай…», говорит о концепте своего книжного магазина. Основная идея – сделать так, чтобы у ребенка остались воспоминания о том, как в детстве он ходил в книжный магазин, где проводил время с родителями. С чего все начиналось и как «магазин-приключение» стал франшизой – об этом Назкен Кулмурзина рассказала деловому еженедельнику «Капитал.kz».

Хороших книг не нашлось, открыли свой магазин

Все началось в 2013 году. Я в то время находилась в декретном отпуске со своим первым ребенком и, как и все мамы, была озадачена вопросом развития своего малыша. Искала книги, но не смогла найти что-то качественное, красивое и содержательное. В определенный момент нам с супругом пришлось переехать по работе на запад страны. А там эта проблема проявилась еще острее. Приходилось покупать книги в интернет-магазинах соседних стран. Тогда-то и зародилась идея: почему бы не открыть собственную онлайн-площадку. Я была уверена, что таких мам, как я, которые хотели бы заказывать и получать книги как можно быстрее, было немало.

Мы начали разрабатывать сайт, работать над ассортиментом с издательствами. Я уже знала, какие книги хотела бы привезти, – такие, каких не было в казахстанских книжных магазинах. Более того, их невозможно найти и в России: мы жили в Западно-Казахстанской области, вблизи от границы, и часто выезжали в соседнее государство, но и там не могли найти то, что хотели.

Первоначальные вложения составили 700 тыс. тенге. Это была сумма моих накопленных декретных отчислений. После мы вкладывали еще, но точную сумму назвать сложно: этот процесс непрерывный, потому что есть ощутимая конкуренция, и в ее условиях приходится постоянно думать о развитии. В развитие мы сейчас вкладываем всю прибыль, которую получаем.

Магазин, который продает сервис

Начали именно с интернет-магазина, потому что в маленьком городке, в котором мы жили, не было смысла открывать физический магазин. Виртуальная площадка же дает возможность доставлять книги по всему Казахстану. Тогда мы работали в основном с Алматы, для меня это было что-то вроде фриланса.

К открытию офлайн-магазина пришли спустя три года работы, когда увидели, что спрос на детские книги очень большой. Многим людям нравится держать в руках красивую книжку, пахнущую «типографией», листать ее, рассматривать (частенько за обложкой скрывается что-то интересное, объемное).

К тому моменту супруг закончил свой проект по работе, мы вернулись в Алматы и стали воплощать в жизнь ту идею книжного магазина, которая зародилась у меня в голове. А идея заключалась в том, чтобы создать «магазин-приключение» – пространство, куда родители приходили бы с детьми, и дети могли бы спокойно передвигаться по магазину, бегать, прыгать, то есть делать то, что они любят. И при этом чтобы они могли сами брать книги с полок, листать, выбирать. Основной элемент нашего интерьера – яркий подиум, куда малыши могут забираться и брать книги, которые им нравятся. Есть место, где дети могут сидеть и рассматривать книжки. Такой формат – это наше отличие от других магазинов. Такого формата до нас не было и, как нам кажется, нет до сих пор. Многие клиенты уже приходят к нам каждые выходные, дети сами просят родителей привести их к нам.

Офлайн и франшиза

Первый офлайн-магазин открыли в начале 2016 года. Сейчас их уже восемь по всему Казахстану. Два находятся в Алматы, они работают под нашим управлением, остальные шесть работают по нашей франшизе: в Уральске, в прошлом году открылось четыре магазина – в Астане, Атырау, Темиртау, Таразе, в этом году – в Шымкенте.

Когда начали работать по франшизе, стало поступать очень много запросов от потенциальных франчайзи. Для открытия магазина по нашей франшизе необходима сумма от 5 млн тенге, в нее входят все расходы, закупка товара и инвентаря. Более точная цифра зависит от места расположения магазина. Бывает, в торговых центрах нужно вносить первоначальный взнос, есть свои условия по аренде.

Помимо этого есть первоначальный взнос – 3 млн тенге. Роялти как такового у нас нет: мы не производим сам товар, мы его только привозим. К тому же начинать всегда сложно, даже если работать по франшизе, поэтому мы решили не усложнять жизнь своим франчайзи. Мы делаем определенную надбавку на товар, это и есть роялти. Размер надбавки зависит от объема общего заказа, но обычно до 10%. По условиям франшизы, весь товар необходимо закупать у нас: мы понимаем, что наши объемы не сравнятся с объемами магазинов франчайзи, и предоставляем им возможность получать товар по хорошей цене.

Сколько книг в месяц можно продать?

Наш основной ассортимент – книги и настольные игры, которые рассчитаны и на взрослых, и на детей. К настоящему времени у нас более 20 партнеров, у которых мы покупаем товар. Книги получаем в основном от российских издательств – примерно 70% от общего ассортимента, а также от казахстанских издателей и зарубежных, в частности из Великобритании. В России много молодых издательств, которые зарождались примерно в одно время с нашим магазином. В Казахстане, по сути, только одно издательство, подходящее нам по профилю, но, бывает, кто-то в частном порядке издает одну-две книги, и мы с удовольствием поддерживаем таких издателей.

Кстати, когда мы только начинали, принятым форматом работы была 100-процентная предоплата за товар. Сейчас со всеми партнерами у нас установились дружественные отношения, со многими знакомы лично, поэтому, если нужно, нам дают отсрочку платежа.

Средний чек у нас составляет примерно 10 тыс. тенге. Конечно, в каждом из восьми магазинов он чуть отличается, это зависит от самой точки продаж. Сейчас мы продаем примерно 12 тыс. книг в месяц. Много это или мало? Нам по большому счету не с кем себя сравнивать – слишком узка специализация: книжные магазины в офлайне ориентированы в основном на взрослую аудиторию.

И мы прекрасно понимаем, что не можем конкурировать со смартфонами и планшетами, это совсем другое. Поэтому и предлагаем альтернативу гаджетам – поиграть с ребенком перед сном 15-30 минут в настольную игру, почитать вместе книжку. Это то, что называется «качественно проводить время вместе», и в этом заключается цель создания нашего магазина.

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

«Шашечки» для беби

Как зарабатывают такси для детей

Елена Тумашова

Сейчас в сфере перевозок детей в Алматы работают одна крупная компания и два небольших игрока. Также некоторые таксопарки оказывают аналогичные услуги. Кроме того, частный извоз занят в этой сфере: родители нередко ищут знакомых таксистов или интересуются у друзей, не могут ли они возить их детей; люди обычно доверяют своих детей тем, кого знают (поэтому безопасность в этом деле не пустое слово). Такую картину представляет Ержан Жуманов, директор компании Kids Taxi. «Конкуренция есть, но так как рынок не развит, работы хватит всем, главное – безопасность и качество услуг», – комментирует он. Для «Капитал.kz» эксперт рассказал, сколько средств необходимо для открытия такого бизнеса, насколько востребована услуга и почему стоимость поездки у детского такси выше, чем у обычных агрегаторов.

Сколько нужно для создания детского такси

О том, как пришла идея создать компанию в сфере перевозки детей, Ержан Жуманов рассказывает так: «Мы с партнерами были наемными сотрудниками в различных компаниях, занимались предпринимательской деятельностью. Возили своих детей в школы и детский сад. Видели большое количество родителей, которые хотели бы иметь возможность безопасной и комфортной развозки детей. Поэтому и решили создать свой бизнес в этой сфере».

По словам собеседника, регистрация ИП не составила труда, все со стороны госорганов сделано вполне доступно и быстро. «Провели аналитику конкурентов и их охват, посчитали количество учащихся 1-5 классов, детских садов, количество потенциальных клиентов, нашли подходящий офис, закупили мебель, оргтехнику, дали рекламу, создали сайт», – вот так выглядел процесс создания компании.

Средств для открытия дела потребовалось не так много – порядка 1,5 млн тенге. «Вложения еще не окупились, так как для развития, рекламы и прочего продвижения требуется постоянное финансирование», – говорит собеседник. На данный момент, поясняет он, прибыль не самое главное: любому бизнесу требуется время, чтобы начать приносить какой-то доход.

По его словам, обороты незначительные: требуется время для наработки клиентской базы. «Рентабельность не превышает 10-15%, так как есть расходы на оплату труда водителей, налоги, накладные расходы и т.д.», – говорит собеседник.

Особенности организации бизнеса

Услуга развозки детей делится на несколько видов: индивидуальная развозка на легковых авто, групповая развозка двух-четырех детей на легковых авто, группная развозка 5-16 детей на минивэнах и микроавтобусах.

«Поскольку перевозка пассажиров не междугородняя и не международная, не имеет постоянных маршрутов, то лицензия на эту деятельность не требуется. Такой ответ мы получили официально в департаменте предпринимательства, куда обратились по направлению от департамента транспорта Алматы», – рассказывает Ержан Жуманов.

В настоящее время компания имеет собственный парк автомобилей и также работает с наемным автопарком и водителями. Как диспетчерская служба является официальным партнером «Яндекс.Такси» в Алматы. В общей сложности в развозке задействовано 25 автомобилей.

Водителей компания выбирает по опыту вождения (не менее трех лет), в приоритете – семейных, без вредных привычек, есть в том числе предпочтения по возрасту. Также от кандидатов требуется полный пакет документов (справки о прописке, о несудимости, из нарко-, псих- и тубдиспансеров).

К службе детской развозки родители предъявляют те же требования, что к «взрослым» такси – проверенный, адекватный и профессиональный водитель, безопасное и комфортное транспортное средство, пунктуальность, доброжелательность.

Кто основные клиенты компании

В день у компании бывает 5-50 заказов, в начале учебного года – иногда больше, иногда меньше. «Так как работаем первый год, еще не все ознакомлены с этой услугой», – поясняет директор.

Услуга перевозки детей достаточно востребована среди родителей, имеющих доход выше среднего и занятых на работе, чьи дети учатся вдали от дома, либо кому очень нужно забрать или отвезти ребенка.

Стоимость поездки складывается из расстояния и времени. Также нужно ли заходить в помещение за ребенком, доводить его до помещения, помогать снимать верхнюю одежду и так далее. «На цены влияет множество факторов. Порой родители удивляются, почему стоимость разовой поездки составляет от 1500 до 3000 тенге, в то время как вызов обычного такси обходится в 500-1000 тенге. Нужно учитывать, что при вызове такси по программе агрегаторов родители не имеют никакой информации о водителе, о его квалификации и документах, неизвестно, на каком авто приедут за ребенком. Все наши авто имеют удерживающие средства, страховку пассажирской ответственности», – говорит Ержан Жуманов.

Кроме того, по его словам, требуется время, чтобы доехать до клиента, в какой бы точке города он ни находился, доставить его и отчитаться в доставке. В то время как агрегаторы работают по другой схеме: они имеют возможность найти и предоставить авто, находящееся рядом с клиентом.

Петр Троценко

Бизнес на рывке

Штангистка Майя Манеза зарабатывает на иглоукалывании

После завершения спортивной карьеры известные казахстанские штангисты (а еще они муж и жена) Вячеслав Ершов и Майя Манеза открыли в Алматы центр восточной медицины. Супруги рассказали «Капитал.kz» о пользе точечного массажа, китайских докторах и о том, что тяжелее: поднимать штангу или заниматься бизнесом?

От штанги до иглоукалывания

Когда настало время попрощаться с большим спортом, супруги-тяжелоатлеты – победитель Азиады-2006 Вячеслав Ершов и двукратная чемпионка мира Майя Манеза – решили открыть центр восточной медицины. О методике лечения восточных докторов они знают не понаслышке: именно китайские специалисты помогали восстанавливаться после серьезных спортивных травм.

«В 2008 году, буквально за две недели до пекинской Олимпиады, у Майи случилась серьезная травма – полный вывих локтя с повреждением связок, – вспоминает Вячеслав Ершов. – Вопрос стоял уже не о продолжении спортивной карьеры, а о том, чтобы просто рука восстановилась. В то время в казахстанской сборной был врач-китаец, который при помощи точечного массажа, иглоукалывании и травяных компрессов буквально за три месяца восстановил руку. Спустя еще несколько месяцев Майя приступила к тренировкам и в 2009 году выиграла свой первый чемпионат мира».

Сам Вячеслав Ершов завершил карьеру в 2014 году, Майя – в 2016-м: после допингового скандала спортсменку дисквалифицировали на два года, и она решила уйти из большого спорта навсегда. Свой поступок штангистка объясняет просто: к 30-летнему возрасту начинают проблемы со связками и суставами, и как бы спортсмен ни восстанавливался, ни разминался, выступать становилось все сложнее.

«К тому времени мы уже думали о собственном бизнесе и в итоге решили открыть центр восточной медицины, – рассказывает Майя Манеза. – Я долгое время жила в Китае, занималась спортом, после травм и нагрузок восстанавливалась иглоукалыванием и массажем, взаимодействовала с врачами, поэтому и сама немного разбираюсь в подобном лечении».

Буквально через несколько месяцев супруги оформили ТОО и взялись за работу.

«Свои сбережения, включая премиальные, заработанные на спорте, мы не тратили, а откладывали, чтобы по завершении карьеры открыть собственное дело, – рассказывает Вячеслав Ершов. – Стартовая сумма составила около $200 тыс. с учетом покупки помещения, приобретения оборудования, оформления всех бумаг».

Как поставить диагноз по пульсу?

По воспоминаниям Вячеслава и Майи, самым сложным оказалось найти хорошего врача: в Китае немало специалистов высокого уровня, но переманить такого доктора в Казахстан было непросто. Тем более что в Алматы хотели пригласить именно специалиста широкого спектра, разбирающегося как в лечении опорно-двигательного аппарата, так и внутренних органов. В результате выбор остановился на докторе Ши – специалисте, который уже работал Казахстане некоторое время назад.

«Доктор Ши действительно оказался достойным, с высшим медицинским образованием, потомственный специалист по восточной медицине, – продолжает Майя Манеза. – Как только он приехал в Алматы, остальной штат начал формироваться вокруг него».

По словам Вячеслава и Майи, постепенно доктор превратился в компаньона: сейчас он занимает должность главного врача, занимается лечением и травами, участвует в отборе персонала.

Сегодня в штате центра восточной медицины работают 25 сотрудников, включая врачей, медсестер и обслуживающий персонал. Вячеслав рассказывает, что доктор Ши умеет ставить пациентам диагноз по пульсу: «Разумеется, он не только слушает пульс, а еще и осматривает кожу, цвет глаз, просит показать язык, и в итоге у него вырисовывается общая диагностическая картина. Одной пациентке он сумел выявить онкологию на ранней стадии и порекомендовал немедленно провериться. Женщина поехала в Южную Корею, и врачи действительно выявили онкологию на ранней стадии. У нас, как правило, онкологию диагностируют довольно поздно».

Имя-бренд и демократические цены

По словам Вячеслава и Майи, успешному старту бизнеса здорово помогла популярность спортсменки. Клиенты не раз признавались, что среди прочих центров восточной медицины выбрали именно этот, потому что на вывеске написано «Майя Манеза». Шарлатанов, говорили пациенты, в такой центр точно приглашать не будут. Известность спортсменов выгодно отражалась и на прибыли.

«Так как мы выкупили помещение и не платили аренду, практически сразу пошли на плюс, – говорит Вячеслав Ершов. – А если взять ту сумму, которую мы вложили в центр, то нужно еще полтора-два года, чтобы она вернулась. В центре представлен практически весь спектр восточной медицины: иглотерапия, разнообразные виды массажа, лечение травами. Среди клиентов больше обычных людей, чем спортсменов». Вячеслав приводит данные: ежедневно в центр обращаются 20-30 человек, поэтому в помещении стало уже тесновато.

«Цены у нас бюджетные: пульсовая диагностика стоит 1000 тенге, а дальше – в зависимости от показаний, – продолжает он. – Десятидневный курс лечения травами – от 30-40 тыс. тенге. Массаж – от 3 тыс. до 8 тыс. за сеанс. Процедура иглоукалывания – 5 тыс. тенге, но в один сеанс доктор может включить несколько проблемных зон».

Планы на будущее: бизнес должен расширяться

В 2017 году в Казахстане стартовала программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства, рассчитанная на пять лет. Основная цель программы – оказать финансовую помощь малому и среднему бизнесу. На открытие или поддержку действующего бизнеса предусмотрены кредиты размером до 19 млн тенге. Вячеслав Ершов и Майя Манеза решили воспользоваться этой возможностью: низкие цены и большое количество посетителей натолкнули на мысль о расширении бизнеса.

«Через фонд «Даму» мы взяли 19 млн тенге и решили открыть стационар: медицинский центр, а рядом бюджетную гостиницу на восемь двухместных номеров, чтобы люди могли спокойно лечиться, не переплачивая за жилье в других гостиницах и не думая об аренде квартиры, – говорит Майя Манеза. – Ремонт практически закончен, поэтому мы постепенно запишем пациентов на прием».

В бизнесе у супругов разделение обязанностей: ведением документации занимается Вячеслав, а Майя, которая свободно говорит на китайском, ищет врачей, организовывает закупку трав, ведет переговоры с китайскими партнерами. Вячеслав говорит, что у Майи есть предпринимательская жилка: она отлично умеет торговаться и сбивать цену.

«В будущем мы хотим расширить взаимодействие нашего центра с государством – планируем лечение казахстанских спортсменов по госпрограмме – поставить на поток восстановление и реабилитацию, – делится планами Майя. – Еще мечтаем помогать людям с ограниченными возможностями, чтобы в нашем центре могли лечиться и дети с ДЦП».

В ближнее время, по словам супругов, начинают поступать предложения от потенциальных франчайзи: люди хотят открыть аналогичные центры восточной медицины в других городах Казахстана.

«Нам уже звонили из Павлодара – работать от нашего имени, если мы найдем для их клиники хороших специалистов, – продолжает Майя Манеза. – Из Атырау женщина звонила, у нее центр восточной медицины, который работает порядка 10 лет, но тоже не хватает врачей. Она говорит: если вы найдете мне 2-3 доктора, то я могу даже название клиники поменять. Так что поиском специалистов придется заняться именно нам, хоть это не так просто».

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Сколько стоит стресс ребенка

Существуют условия, при которых психологи готовы помогать со скидкой, в рассрочку и даже бесплатно

Георгий Ковалев

Психические расстройства детей – очень серьезная проблема, которую в Казахстане часто недооценивают. Между тем большинство психических расстройств начинаются именно в детском возрасте. По мировой статистике, половина «взрослых» такси – проверенный, адекватный и профессиональный водитель, безопасное и комфортное транспортное средство, пунктуальность, доброжелательность.

С чего начинается расстройство

Психология, психотерапия – пограничная тема даже для такого достаточно продвинутого города, как Алматы. Зачастую и образованные люди здесь чураются «мозгоправства», описаясь «замешательства, манипуляций и перепрограммирования». У каждого есть право самостоятельно решать свои личные проблемы, однако о детях лучше позаботиться.

Поводом для обращения к специалисту может стать любое заметное изменение в поведении ребенка. Если оно проявляется в детском саду, в школе или в отношениях со сверстниками во дворе, не надо заблуждаться – главная причина всегда внутри семьи. «Треть моих клиентов – дети. И особенность моей работы в том, что у ребенка не может появиться психологической проблемы без влияния родителей. Детские проблемы, особенно психосоматического характера: аллергия, энкопрез, энурез, неврологические расстройства и отклонения, – это сигналы о том, что в семейной системе что-то не так, в том числе и по отношению к ребенку, – говорит Жанат Биржанова, психолог, психотерапевт Центра семейного развития «Жануям». – Если ребенок школьного возраста, часто обращаются по двум проблемам: неуспеваемость и общение со сверстниками. Но это все равно сигналы о том, что что-то не в порядке в семье. В этом я убеждаюсь с каждым новым ребенком-клиентом. Причина – нарушение равновесия в семье, и для решения проблемы необходима работа всех членов семьи».

Одна из самых серьезных проблем современной школы, – буллинг, травля, физическое или моральное подавление одноклассников, – тоже берет начало в семье. «Если у ребенка появляются негативные изменения в поведении, в характере, пора меняться родителям. Если в семье конфликты, пусть даже «тихие», ребенок это чувствует и переносит в окружение сверстников, – говорит Жибек Жолдасова, психотерапевт клиники лечения неврозов и болезни Альцгеймера. – Не всегда насильник агрессивен дома, на многих оказывается давление дома. И по этой же схеме они подавляют одноклассников. Он это делает, потому что внутренне желает отыграться».

Перманентные реформы системы школьного образования также вносят много избыточного напряжения во взаимоотношения детей и родителей. «Появилась тенденция – приводит детей 10-11 лет с запросом: проблемы в школе и вранье. В итоге оказывается, что у ребенка-то как раз проблем нет, зато есть проблема с оценкой родителей, это они страдают от того, что ребенок учится не так, как им бы хотелось, ведет себя не так, как им бы мечталось, – говорит Анна Сухачева, психолог. – Конечно, реформа школы сильно влияет на детей. Но это же нормально, что есть трения, проблемы. Но родителям хочется решить появившуюся проблему немедленно, они требует срочных перемен. Это большая ошибка».

Достаток семьи и либеральные отношения – спутники тревожности

Жанат Биржанова отмечает очень интересную деталь: чем больше достаток в семье, чем меньше в ней четкой иерархии – тем неуверенней дети, они больше склонны к расстройствам. «Если на прием пришла семья и я спрашиваю у ребенка, кто в семье главный, и он неуверенно оглядывается – это значит, что в этой семье не выстроена иерархия и ребенок растет в неуверенности. Иметь иерархию лучше, здоровее. Ребенок не сомневается. Основа невроза – сомнения на уровне чувств, не на уровне мыслей. Когда понятно, кого нужно бояться, есть одна четкая эмоция, пусть даже страх, тогда не возникает невроза. Страх одного конкретного человека намного здоровее, чем когда ребенок боится неопределенности. Может, это не так четко и не во всех случаях, но все равно это есть, – говорит Жанат Биржанова. – Чаще всего с такими трудностями сталкиваются обеспеченные семьи. Семьи, не могущие похвастаться достатком, как правило, выстроены четко, иерархично, там есть главный. В таких семьях неврозов не возникает, потому что нет сомнений, кто главный».

Обращаясь за помощью к специалисту, родители должны знать, что от будет выступать на стороне ребенка. «Если ребенок растет во враждебной среде, а психолог займет позицию родителей и добавит этой враждебности, пользы не будет. Зато психолог даст ребенку понимание родителей, в силу каких особенностей они ведут себя так и почему иначе они пока не могут, – говорит Жибек Жолдасова. – Идеально, когда родители параллельно занимаются со своим психологом. Такая сейчас тенденция, это хорошо. Потому что если родителя не хотят меняться, приходится ребенка учить выживать в этой семье, готовим его к тому, чтобы все преодолеть».

Еще одна тенденция – все чаще за помощью обращаются жители провинции. «Они обращаются с более запущенными детскими случаями: сексуальные травмы, педофилия, инцест тоже есть, – говорит Жанат Биржанова. – Для меня такие обращения очень ценны, помощь ребенку важнее мести преступнику. В погоне за преступником многие забывают о психике ребенка, считая, что само заживет, затянется. Но нет, с этим приходится жить».

Сколько стоит помощь психолога

Средняя цена консультации психолога-психотерапевта в Алматы сейчас – 12-15 тысяч тенге. Замечено, что главное ограничение на обращение к специалистам, помимо предубеждения – отсутствие гарантий результата. Тут надо заметить, что деньги играют важную роль во взаимоотношениях клиента и специалиста. Для обеих сторон они отражают готовность клиента искать выход из кризиса. И часто эта готовность дает сигнал для специалиста к тому, чтобы сделать условия сотрудничества мягче. «С одной стороны, индивидуальная терапия требует много вложений: интеллектуальных, эмоциональных, душевных. Для психолога важны душевный настрой и мотивация. Но иногда нужно приплачивать за то, что ты делаешь, – говорит Жанат Биржанова. – Сейчас у меня есть несколько бесплатных клиентов, я могу себе это позволить. Дело не в тяжести их проблем, дело в умении просить. Меня надо убедить в готовности 100 процентов вкладываться в нашу общую работу. Человек должен прийти и попросить так, чтобы я поняла, что ему нужна именно моя помощь. Это не так просто сделать, но когда я понимаю, что энергия отчаяния запредельна, я могу работать бесплатно. Есть клиенты, которые осмеливаются попросить скидку или оплачивать мои услуги в рассрочку. Если я взвешиваю внутри себя и понимаю, что готова пойти на это – всегда иду навстречу».

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

ALIBABA В ТОП-10 БРЕНДОВ МИРА

Интернет-гигант Alibaba стал уже вторым китайским брендом в десятке самых дорогих марок мира после того, как в прошлом году к этому списку присоединилась телекоммуникационная компания Tencent. В рейтинге BrandZ Top 100 Most Valuable Global Brands 2018, проведенном агентством Kantar Millward Brown по заказу крупнейшей рекламной компании мира WPP, Alibaba занимает 9-е место со $113,4 млрд (+92%), тогда как Tencent поднялась с 8-й на 5-ю строчку, увеличив стоимость бренда за год на 65% – до $179 млрд. Остальные восемь позиций в топ-10 сохраняют компании из США, причем Google остается первой по стоимости бренда в мире уже третий год подряд и в восьмой раз за последние 12 лет. За минувший год бренд Google подорожал на 23%, до $302 млрд. На втором месте Apple, бренд которой оценивается в $300,6 млрд, что на 28% больше, чем в 2017 году и на 21,7% больше, чем в 2015 году, когда Apple в последний раз возглавляла рэнкинг. **(«Интерфакс-Казахстан»)**

BOMBARDIER ВЫПУСТИТ ДВА НОВЫХ БИЗНЕС-ДЖЕТА

Bombardier сообщила о намерении запустить две новые линии по производству бизнес-джетов. Таким образом компания отреагировала на возросший спрос на самолеты класса люкс. В сообщении пресс-службы канадской компании указывается, что джеты моделей Global 5500 и Global 6500 в скором времени будут запущены в производство, а их появление на рынке стоит ждать к концу 2019 года. При этом выпускаться они будут параллельно с ныне существующими моделями Global 5000 и Global 6000. Ожидается, что самолеты, оснащенные новыми двигателями Rolls Royce, будут отличаться от существующих ныне моделей большей дальностью полета. Так, Global 5500 сможет преодолевать без посадки расстояние в 5700 морских миль (10 550 км), что примерно равно расстоянию от Парижа до Сан-Паулу или от Москвы до Лос-Анджелеса. Дальность Global 6500 составляет 6600 морских миль (12000 км), что позволит напрямую добираться из Лондона в Гонконг. Помимо этого, Bombardier уверяет, что сумела сократить расход топлива на 13%. Еще одним преимуществом новых самолетов станет то, что они смогут приземляться в аэропортах для лайнеров с коротким взлетом и посадкой. Таким образом, доступным для Global 5500 и Global 6500 окажется аэропорт Лондон Сити, обслуживающий деловые районы британской столицы. **(РБК)**

DE BEERS НАЧНЕТ ПРОДАВАТЬ СИНТЕТИЧЕСКИЕ АЛМАЗЫ

Крупнейший в мире алмазодобытчик (компания De Beers) объявил, что начнет продавать ювелирные изделия с синтетическими бриллиантами. Это исторический сдвиг в стратегии De Beers, которая годами заявляла, что будет продавать камни, созданные в лабораториях. Добыча природных алмазов остается приоритетом компании. Однако De Beers, ориентируясь на более молодых потребителей, запустит новый бренд – Lightbox – и попытается привлечь клиентов, которые не покупают дорогостоящие ювелирные изделия с натуральными камнями. Алмазы, созданные в лаборатории, имеют те же физические характеристики и химический состав, что и добытые камни. Технология настолько продвинута, что экспертам требуется специальное оборудование, чтобы различать синтезированные и добытые драгоценные камни. При этом De Beers собирается продавать новую продукцию по значительно более низкой цене. Цена за 1 карат искусственного бриллианта составляет около $4 тыс., за карат природного бриллианта – примерно $8 тыс. Созданные в лабораториях De Beers бриллианты будут продаваться по цене около $800 за карат. **(vestifinance.ru)**

SAMSUNG ОБЯЗАЛИ ВЫПЛАТИТЬ APPLE $539 МЛН

Федеральный суд Сан-Хосе (штат Калифорния) накануне поставил точку в многолетней тяжбе компаний Apple и Samsung, связанной с копированием элементов дизайна смартфонов Apple. В ходе рассмотрения дела присяжные решали, должна ли сумма компенсации для Apple рассчитываться на основе объема продаж смартфонов Samsung или их компонентов, нарушающих патенты Apple. Согласно вердикту, Samsung должна будет выплатить Apple компенсацию за нарушение нескольких патентов в размере $539 млн. Комментируя решение суда, представитель Samsung заявил, что оно противоречит принятому ранее решению Верховного суда США, которое касалось размера компенсации по иску Apple. По его словам, южнокорейская компания рассмотрит все возможности, чтобы в результате не возникло помех для «творчества и конкуренции компаний и потребителей». В заявлении Apple отмечается, что этот спор всегда был больше, чем простой спор о деньгах. «Мы глубоко верим в ценность дизайна и наши команды без устали работают над созданием инновационных продуктов, которые радуют наших клиентов», – отметили в компании. Напомним, две компании судятся по поводу заимствования Samsung дизайна iPhone в устройствах Galaxy с 2011 года. Изначально суд удовлетворил требования Apple, обязав Samsung выплатить конкурентам $930 млн, однако в мае 2015 года Samsung добилась пересмотра дела, что привело к снижению размера компенсации до $548 млн. Южнокорейская компания выплатила эту сумму Apple в декабре 2015 года, однако подала иск в Верховный суд США. **(newsru.com)**

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Можно ли найти хорошую няню в Казахстане?

Елена Тумашова

Представители агентств по подбору домашнего персонала рассказали деловому еженедельнику «Капитал.kz» о том, сколько зарабатывают няни, какие требования к ним предъявляют работодатели и какие няни на вес.

Спрос на бэби-ситтеров растет

«Спрос на нянь стремительно растет с каждым днем», – Жазира Рыспаева, директор «Бюро добрых услуг «Добродея» (Астана), делится наблюдением, которое она сделала, работая в сфере предоставления услуг домашнего персонала 18 лет. Тенденцию эксперт объясняет тем, что, во-первых, увеличивается рождаемость в целом, и, во-вторых, появляются семьи с пятью-шестью детьми и нередко рождаются двойни и тройни.

Мамочкам с несколькими детьми, в том числе новорожденными, няня просто необходима. «Даже с помощью бабушек и дедушек сложно справиться без няни, ведь есть еще старшие дети. По времени дети могут быть заняты больше, чем иной раз взрослые – с 7 утра до 9 вечера, и каждого нужно сопроводить в школу или детский сад, в кружки и секции, покормить, с каждым погулять и поиграть. Некоторые семьи не хотят нянь нанимать», – продолжает собеседница. По ее опыту, многие молодые мамы, родившие впервые, обращаются в агентство, поскольку нуждаются в помощи опытного специалиста с медицинским образованием и навыками по уходу за грудничками (купание, массаж, прикорм и т.д.).

Алена Ларикова, менеджер по подбору персонала агентства «Империя Персонала» (Алматы), также указывает на высокий спрос на услуги няни. «К сожалению, статистики, отражающей число людей, прибегающих к услугам нянь, по Казахстану нет. Наше агентство работает в Алматы уже пять лет, и мы на своем опыте поняли, что эта услуга достаточно популярна, занимает большую долю в подборе домашнего персонала – примерно 50-60%.», – говорит она.

Жазира Рыспаева отмечает, что на предоставлении услуг няни агентство получает такую же прибыль, как и от предоставления услуг другого домашнего персонала, в среднем выход составляет от 300 тыс. тенге в месяц. «На особенность предоставления данных услуг является сезонность: сезон, когда данные услуги востребованы, – с августа по ноябрь, с апреля по июнь. Во время каникул и в период отпусков, к сожалению, спрос на услуги няни значительно падает», – отмечает эксперт.

Хороших нянь передают «из рук в руки»

По сравнению с другими позициями в подборе кадров домашнего персонала няни наиболее сложная позиция, продолжает Алена Ларикова. «Квалифицированные и опытные няни – очень ценные кадры. Их, как правило, передают «из рук в руки», и они не частые клиенты агентств. Поэтому мы как профессионалы сразу видим таких кандидатов, и, разумеется, они не задерживаются в списке безработных», – отмечает она.

При подборе няни наиболее важными критериями для работодателя являются опыт работы, любовь к детям, наличие медицинских справок и рекомендаций, перечисляет Алена Ларикова. В Казахстане, по ее словам, не предъявляют каких-то специфических требований – в целом все, как и в других странах. Единственное, что можно отметить, – это либо знание казахского языка, либо требование разговаривать на казахском или русском чисто.

Няни с проживанием – на вес золота

Жазира Рыспаева также говорит о впечатляющей конкуренции на рынке. «Но конкурентоспособных нянь нужно еще поискать, вернее, отобрать из всех кандидатов – чем мы и занимаемся», – продолжает эксперт.

По ее словам, родители выбирают нянь по разным параметрам, но требования в целом идентичные. Это внимательность, уравновешенный характер, любовь к детям, педагогическое или медицинское образование, стаж, опыт работы не менее пяти лет, рекомендации. В качестве кандидата ищут няню интеллигентную, с грамотной речью, русскоговорящую (казахский и английский приветствуются). Также многим семьям важны мобильность няни, возможность задерживаться, выезжать на совместные поездки за границу, отсутствие у нее маленьких детей.

«Сложность поиска персонала возникает в связи с тем, что работодатели предъявляют жесткие требования по графику работы. Чаще рабочее время составляет более 12 часов, и очень востребованы няни с проживанием. Каждая вторая заявка – на няню с проживанием. Здесь вообще нет конкуренции, то есть желающих работать на таких условиях – единицы: у всех свои семьи, ответственность перед родными», – говорит Жазира Рыспаева. По ее словам, в этом специфика работы няни, с другим домашним персоналом (репетиторами, домработницами, сиделками) легче, так как там, как правило, нормированный график и пятидневная рабочая неделя.

От чего зависит зарплата няни?

Заработная плата няни напрямую зависит от графика работы, отмечает Алена Ларикова. Второстепенное влияние оказывают количество детей, за которыми следит няня, и дополнительные обязанности. «В среднем месячная заработная плата няни составляет 100-120 тыс. тенге. Максимально специалист может рассчитывать на доход в размере 250-300 тыс. тенге в месяц, и при такой оплате требования будут очень высокими!» – комментирует эксперт.

По данным Жазиры Рыспаевой, стоимость услуги няни в Алматы и Астане практически одинакова: в среднем – 150 тыс. тенге в месяц, но может колебаться в пределах 120-200 тыс. тенге. В регионах сумма значительно ниже – в среднем 40-120 тыс. тенге, это зависит от конкретного региона и востребованности данной услуги. Оплата труда зависит от компетенции кандидата (образование, опыт, стаж, рекомендации) и от функциональных обязанностей, которые предъявляют работодатели, поскольку нередко няни, помимо основных обязанностей, предоставляют работодателям услуги помощницы по дому. График работы и занятость также являются факторами, определяющими заработную плату.

СКОЛЬКО ЗАРАБАТЫВАЮТ «ЗВЕЗДНЫЕ НЯНИ»

Няня Семьи Анджелины Джоли и Бреда Питта

$9500 в месяц

Няня близнецов Дженнифер Лопез

$9000 в месяц

Няня для двойняшек Бейонсе и Джей Зи

$8500

Няня для детей семьи Аллы Пугачевой

$1000

БИЗНЕС ДЛЯ ДЕТЕЙ

Детские сады – бизнес на энтузиазме?

Шымкентская бизнесвумен делится опытом

Алия Бекова

Чем состоит главная отличительная особенность «детсадовского» бизнеса, можно ли его назвать прибыльным, с какими проблемами сталкиваются владельцы частных детсадов – об этом и многом другом рассказала «Капитал.kz» учредитель-заведующая ТОО «Ясли-сад «Керемет-Оңтүстік» Диана Караманова.

За ее плечами – опыт создания уже двух садов – в Астане и Шымкенте. Заняться этим делом финансиста-банкира и юриста по образованию, проработавшую как в госучреждении, так и нацкомпании, вынудили личные обстоятельства. Переехав из Алматы в Астану, она родила там ребенка, и когда сын достиг детсадовского возраста, Диана столкнулась с тем, что ребенка попросту некуда было вести.

«Нехватка дошкольных учреждений в Астане в 2006 году была огромной, – вспоминает она. – В госсадах были переполненные группы по 60 человек, а частных садов было очень мало». Тогда у нее и появилась идея самой открыть детсад, которую поддержали подруги, оказавшиеся в таком же положении. Окончательно взяться за ее реализацию решилась после того, как приступившему с большим трудом в частный сад сыну пришлось спать в музыкальном зале, так как в спальной комнате все дети не помещались. Тогда Диана пообещала самой себе, что создаст для своего ребенка гораздо лучшие условия.

Стартовый капитал и первый детский сад

Деньги на воплощение задумки трем подругам дали мужья: каждая вложила равную долю, примерно по $8 тыс. Начали с поиска помещения – нашли здание, строившееся под гостиницу. Его плюсы были том, что в каждой комнате имелись санузлы, однако все же пришлось провести громадную реконструкцию. Получение лицензии затянулось почти на год: комиссии находили какие-то шероховатости и недоделки, которые устранялись, но потом выявлялись новые. В итоге детсад отворил свои двери только в 2007 году. Сначала взяли только одного наемного работника – воспитателя, все остальное – приготовление еды, уборку и т.д. – делали сами. Недостающие мебель и принадлежности приносили из дому. Приходилось экономить на всем.

Главная проблема и задача на тот момент заключались в том, чтобы набрать детишек в еще никому не известный садик. «В первые месяцы ходили единицы, – признает Диана. – Да и те были из числа детей наших друзей, знакомых, родственников. Но постепенно, шаг за шагом, число наших воспитанников стало увеличиваться. Дело, наверное, не только в том, что мамам и папам нужно было оставлять где-то ребенка, чтобы выходить на работу. Мы ведь не просто кормили и поили, но и много занимались с детьми, старались дать им достойное дошкольное образование. Никто не перекладывал свою работу на других – каждый делал все возможное. В общем, мы полностью выкладывались. К слову, мы долго думали, как назвать наше детище и остановились на «Керемет», что означает «самый лучший, самый хороший». То есть именно таким мы хотели сделать свой сад. Как бы то ни было, родители оценили нашу добросовестность, а потом уже сработало сарафанное радио.

С ростом воспитанников соответственно увеличивалось число наемных работников, расширялся штат. Каждый стал заниматься своими непосредственными обязанностями: нянечки – уходом за детьми, техники – уборкой, повар – готовкой еды, музработник – эстетическим воспитанием и т.д. В целом на этот период становления ушло примерно два года. К 2009 году «Керемет» принимал уже 150 детишек, тем самым прочно закрепившись на рынке.

Из столицы – в Шымкент

Правда, к тому времени Диане снова пришлось поменять место жительства. Переехав в Шымкент, она некоторое время еще продолжала садик в Астану и управлять детсадом. Но, устав жить на два города, в конце концов передала бизнес партнерам. На новом месте она сначала не могла найти себя и не знала, чем заняться. Супруг посоветовал: займись тем, что умеешь делать, – открой детсад. Для Юго-Юга как региона с традиционно высокими показателями рождаемости, испытывающего острейший дефицит детских садов, это направление предпринимательства актуально уже много лет. Так, по данным отдела образования Шымкента, сегодня в очереди на получение мест в детсадах стоят свыше 41 тыс. детей.

Открыть второй детсад для Дианы оказалось гораздо легче и быстрее, чем в первый раз. От зарождения до воплощения идеи ушло менее полугода. «У меня уже был опыт – я знала все нормы и требования, старалась не допускать предыдущие минусы», – говорит она. Провела колоссальную работу по поиску и обустройству здания, подведению коммуникаций, облагораживанию двора и территории. Как и в Астане, работала в подготовительный период едва ли не сутками, многое делала своими руками. После открытия в апреле 2010 года некоторое время ушло на рекламу и привлечение аудитории. А вот завоевывать ее практически не пришлось. «Люди приходили, смотрели, видели разницу с другими частными детсадами, а их на тот момент в Шымкенте было около 30, и все – оставались, приводили своих детей», – описала этот процесс наша собеседница. Сегодня в «Керемете» действуют пять групп, которые посещают в общей сложности около 130 детей, и число желающих растет.

Проблемные вопросы частных детсадов в Казахстане – большая, порой нездоровая, конкуренция, отсутствие стабильности: дети сейчас довольно часто меняют садики, что не позволяет отслеживать эффективность обучения ребенка и его сединца. Сегодня в «Керемете» очередь на пять групп, которые посещают в общей сложности около 130 детей, и число желающих растет.

Как отметила Диана, также требует решения вопрос об увеличении суммы госдотаций, которая на сегодня составляет более 20 тыс. тенге на одного ребенка. По ее мнению, дотации должны индексироваться в соответствии с ежегодным ростом МРП. От адекватности этой суммы, как заявила Караманова, зависит уровень работы детсадов, педсостава, технического состояния здания, учебно-методологической базы и т.д. То есть базовых вещей, на которых нельзя экономить.

Насколько выгоден в Казахстане бизнес частных детсадов?

«Все зависит от самого предпринимателя. Если видеть в этом деле только бизнес, то, как показывает мой опыт, он нерентабельный. Я не окупила вложенных затрат ни в первый, ни во второй проект. В шымкентский садик, в частности, будучи единственным учредителем, на начальный этап я потратила порядка $50 тыс. Эти деньги еще не вернулись, более того, ежегодно идут новые затраты, то есть мы продолжаем вкладываться», – говорит она.

Ежемесячная оплата за одного ребенка в коммерческой группе – 20 тыс. тенге, по госказаказу – чуть больше 11 тыс. тенге. Сегодня в садике 115 детей – по госказаказу, в коммерческой группе – 15 детей. Расходы на одного ребенка в месяц – в среднем 20-30 тыс. тенге (то есть больше суммы госдотаций). А общие ежемесячные расходы детсада по всем статьям составляют примерно 2,5 млн тенге. Причем, по словам Дианы Карамановой, это только планово возникают непредвиденные расходы.

«Мои коллеги часто спрашивают: когда мы поднимем вопрос о доле прибыли предпринимателей? И если он возникает, значит они не видят этой доли. И, наоборот, если бы они получали прибыль, то просто не говорили бы об этом вслух. Так что если судить с этой точки зрения, наше дело скорее убыточное. И те, кто превратил его в голый бизнес, думаю, рано или поздно закроются из-за отсутствия прибыли, примеры уже есть. И оставутся только те, кто хочет работать в этой сфере, кто делает это с душой, не зацикливаясь на материальной выгоде», – говорит она.

Диана поделилась, что, несмотря на материальные трудности, продолжит работать в этой сфере и намерена в ближайшем будущем создать еще один детсад, скорее всего, коррекционного характера. Напоследок она поделилась советом для тех, кто также хотел бы заняться таким делом: «Прежде чем открыть детсад, в первую очередь промониторьте район и место его будущего расположения. Если район уже обеспечен детсадами, не стоит создавать конкуренцию, лучше поискать другое место. В том же Шымкенте много новых микрорайонов, где остро не хватает дошкольных учреждений. Потом проанализируйте: сможете ли вы собрать детей и чем сможете привлечь их и удивить. Ищите свою «фишку».

На сегодня в Шымкенте действуют 102 государственных и 337 частных садов. Как проинформировали «Капитал.kz» в отделе образования Шымкента, в этом году в городе планировалось построить три детсада, один из них уже возведен в рамках ГЧП. Аналогичная ситуация наблюдается и в государственных детсадов: первые не имеют доступа к бесплатным образовательным курсам и программам, не имеют льгот при распределении социального арендного жилья по государственным программам и получению соцпакета, хотя и те, и другие делают одно и то же дело – воспитывают наших маленьких сограждан. При этом зарплата обеим категориям начисляется по одинаковой тарифной сетке.

Такси в Казахстане становится цифровым

Страхование пассажиров, биометрический контроль состояния водителя, расширение географии услуг и инструментов контроля за качеством услуг – ближайшее будущее сервиса «Яндекс.Такси»

Георгий Ковалев

Год назад стало известно о слиянии двух крупнейших сервисов онлайн-заказа такси – Uber и «Яндекс.Такси». По версии российского издания Forbes, это событие стало «сделкой 2017 года».

Получившаяся в итоге объединенная платформа повлияла на рынок такси в России, Армении, Беларуси, Казахстане и еще нескольких странах СНГ. В январе этого года суммарная стоимость поездок через сервисы объединенной компании составила 206 млн рублей.

Сегодня «Яндекс.Такси» считает рынок Казахстана вторым по важности после российского. Что это значит для клиентов, какие перемены сервиса нас ожидают – об этом «Капитал.kz» рассказал Мушег Саакян, директор по международному развитию «Яндекс.Такси».

– Какие преимущества получил сервис, объединивший платформы «Яндекс.Такси» и Uber?

– От «Яндекса» – лучшие на наших рынках технологии: картография, навигация, поисковая система, распознавание речи, компьютерное зрение, машинное обучение, умение работать с большими данными. От Uber – глобальную экспертизу на рынке онлайн-заказа услуг перевозки. Наконец, и мы, и Uber – одни из буквально нескольких компаний в мире, которые разрабатывают полноценные беспилотные технологии. Так что мы решили объединить усилия, чтобы вместе создать действительно устойчивый бизнес. Из конкурентов мы превратились в партнеров, которые принесут на рынок Казахстана лучшее, что есть в обоих сервисах, помогут развивать транспортную инфраструктуру городов и регионов страны. «Яндекс.Такси» работает уже в 20 городах Казахстана, Uber пока в трех.

– Насколько сложной технически была интеграция двух систем?

– Объединение технологических платформ «Яндекс.Такси» и Uber заняло больше трех месяцев, сейчас мы завершаем этот процесс. Города Казахстана в числе первых перешли на объединенную платформу на базе «Яндекс.Таксометра» – на прошлой неделе мы переключили на нее Алматы, Астану и Шымкент. Все прошло хорошо, нареканий нет, довольны все. К пользователям сервиса теперь еще быстрее приезжают машины – потому что база водителей теперь общая, приложениям проще найти машину близко к пользователю. Водители тоже получают еще больше заказов, чем раньше, и меньше простаивают за рабочую смену, это хорошо отражается на их заработке.

Но общими стали не только платформа для приема заказов, карты и навигация. Мы распространили на водителей, подключенных к Uber, наш подход к безопасности и управлению качеством сервиса – взять хотя бы тот же дистанционный контроль качества. Все водители, которые ранее работали напрямую с Uber, теперь подключены через таксопарки, следовательно, появилось больше контроля. Более того, переход на новую платформу поможет исключить ситуации, когда водитель за плохую работу или некорректное поведение был заблокирован в одном из сервисов, но продолжал приезжать к пользователям другого. Мы считаем, что объединение позволит повысить надежность и безопасность сервиса в целом.

– Как это отразилось на финансовых показателях?

– Данные по доле прибыли мы не раскрываем. В целом по странам ситуация разная. В Казахстане число заказов, сделанных через «Яндекс.Такси», всегда было намного большим. Суммарно в январе этого года через сервисы объединенной компании было сделано 62 млн поездок, и с тех пор их число выросло еще сильнее.

– Какие перспективы это объединение открыло для рынка Казахстана?

– Казахстан – самый большой по рынок объединенной компании за пределами России, и мы планируем и дальше его расширять. Будем внедрять собственное бесплатное страхование пассажиров и водителей, как сделали это в России. Заканодательство РК не требует этого от нас, но мы хотим, чтобы пользователи и водители обоих сервисов чувствовали себя защищенными. Водитель и все пассажиры автомобиля (в количестве, разрешенном для перевозки в этом автомобиле) будут автоматически застрахованы на все время поездки. Это никак не повлияет на тарифы и на заработок водителя – они останутся прежними. Сейчас мы выбираем партнеров среди крупных страховых компаний Казахстана, с которыми заключим эту программу. Также планируем выходить в небольшие города и наращивать обороты в городах, где мы уже есть. Такси уже давно перестало быть элитным видом транспорта для мегаполисов, оно нужно везде. Наконец, будем развивать программы поддержки парков по закупке новых машин. Мы уже начали это делать в Алматы и Астане – это тоже повысит безопасность перевозок, ведь не секрет, что менять подвижной состав очень дорого, не всем таксопаркам это по плечу.

– Существование таких технологических проектов, как «Яндекс.Такси», часто опережает законодательными нормам, сформированным еще в «доцифровое» время. Как это отражается на работе вашей системы?

– В любой стране мира темпы обновления законодательства значительно отстают от темпов развития технологий. Мы сталкиваемся с этим во всех странах

нашей работы и совместно с регулирующими органами обсуждаем такие правила и нормы, которые будут содействовать развитию и рынка такси, и деятельности онлайн-сервисов заказа такси. В конечном итоге важно, чтобы и водители, и пассажиры были в безопасности, первые при этом получали от взаимодействия с платформами стабильный заработок, а вторые – качественные и безопасные услуги. В Казахстане мы видим очень активную работу органов власти и бизнеса, связанную с цифровизацией экономики, – наши партнеры уделяют много внимания анализу мировой практики, общаются с представителями ИТ-сообщества. Это позволяет надеяться, что шаги в сфере нормотворчества будут выверенными и конструктивными.

– Клиентам важно, чтобы машина была комфортной, а водитель – адекватным, не утомленным круглосуточной погоней за заработками. Как справляетесь с этими задачами?

– Постоянно совершенствуемся в этом направлении. Визуальный контроль качества автомобиля у нас уже есть – это и дистанционный фотоконтроль с помощью компьютерного зрения и ассесоров, и контроль на стороне парков, и «тайные покупатели», и работа с жалобами пользователей. А контролировать нагрузку водителя можно по времени, которое он провел в системе приема заказов без перерыва. Но этого, конечно, мало. Кто-то отключится и поспит, но всего час-два, кто-то отработает 12 часов на заказах таксопарка и затем подключится к нам. Поэтому мы начали разрабатывать собственную биометрическую систему, которая сможет следить за глазами, выражением лица водителя, отслеживать другие параметры его состояния и поведения. И если система считает, что он устал или находится «не в тонэмоциональном состоянии, она будет советовать ему отдохнуть, а далее просто лишит его возможности принимать новые заказы. Мы уже тестируем ее в нескольких машинах, а до конца года планируем внедрить массово во всех странах.

– Рынок такси в Казахстане не отрегулирован. Власти поощряют неофициальный извоз, мотивируя это важностью расширения денежного оборота. Вне закона оказываются право пассажира на получение качественной услуги и возможности для развития официальных таксопарков. Тарифы на поездки балансируют на границе нормы самоокупаемости. Планирует ли «Яндекс.Такси» лоббировать наведение порядка в этой сфере?

– Безусловно, важно, чтобы в стране было хорошо проработано регулирование сферы таксомоторных перевозок с учетом современных реалий и помогало развивать рынок. Законы не должны загонять водителей и таксопарки в «серые» схемы – напротив, они должны способствовать «обелению» рынка, повышать его прозрачность. Государство и бизнес должны вместе определять правила игры, вести диалог. Только тогда будут созданы условия для появления действительно цивилизованного рынка. И технологические платформы готовы участвовать в этом диалоге. У нас накопился большой опыт по этой части.

Москве понадобилось пять-шесть лет, чтобы городские власти и онлайн-сервисы заказа такси в тесном сотрудничестве друг с другом смогли навести порядок на рынке таксоизвоза, и наши усилия дали результат. В этом году «Яндекс.Такси» впервые заработало в странах Евросоюза – Латвии, Эстонии, – и могу сказать, что выходить в страну с понятным и прозрачным регулированием, где законы четко отделяют информационный сервис от перевозчиков, где продуманы все моменты их деятельности, легко и приятно. Да, много правил, но они понятны и логичны. Нужно просто им следовать.

В Казахстане мы находимся в тесном контакте со всеми государственными органами, ответственными за развитие рынка перевозок: у нас налажен диалог, мы обмениваемся мнениями по различным вопросам. Одновременно мы в одностороннем порядке принимаем на себя обязательства, которые не зафиксированы законодательно. Пока что никто не заставляет нас разрабатывать те же системы контроля усталости водителей, вводить страхование, проводить фотоконтроль машин. Но мы понимаем, что тем самым повышаем стандарты рынка. Да, не все местные игроки способны позволить себе то, что могут крупные международные платформы – но мы можем и видим в этом свою ответственность, пусть и добровольную.

– Акимат Астаны проводит эксперимент, в рамках которого отказался от собственного автопарка, доверив оказание транспортных услуг для чиновников столичным таксопаркам. Общеизвестно сотрудничество городских властей Москвы с таксопарками того же. Какие перспективы, исходя из этого опыта, возможны в Казахстане?

– Подобные эксперименты, когда госорганы вместо своих автопарков пользуются услугами такси, проводятся и в России, в ряде городов - с участием «Яндекс.Такси».

– Мы видим серьезное изменение всей парадигмы развития общественного транспорта. Каким вы видите будущее на рынке автомобилей в целом?

– Во всем мире идет постепенный отказ от личных автомобилей, и очень хорошо, когда власть становится примером для остальных. В больших городах с пробками, ограниченным местом для парковки, с чистой потребностью бросить машину в одном месте, а забрать в другом или не забирать вообще, собственный автомобиль становится, скорее, головной болью. Добавьте к этому проблемы экологии. В то же время, благодаря технологическим платформам и тому, что наши, такси из услуги для избранных превратилось в еще один вид дешевого и безопасного общественного транспорта. Появились тарифы и сервисы для совместных поездок, появился каршеринг. Уже тестируются беспилотные автомобили, которые уберут влияние пассажира от опыта и состояния водителя. Своя машина становится, в общем-то, и не нужна. Так что будущее – определенно за совместным потреблением и отказом от личных автомобилей.

«Вы должны двигаться в одном направлении, чтобы преуспеть», – эксперт о цифровизации в Казахстане

Камилла Рашид

О том, что подразумевает под собой цифровая трансформация в мире и как правильно ее реализовать в Казахстане, в своем интервью «Капитал.kz» рассказал сооснователь FinTechStage Маттео Риччи. За его плечами 20-летний опыт работы с международными банками. Сегодня он сотрудничает с огромным количеством стартап-компаний и инвесторов, развивая финансово-технический сектор в странах Западной Европы

– Как вы считаете, почему сегодня на повестке дня у всех стран мира курс на цифровизацию?

– В наше время цифровизация – двигатель прогресса. И неудивительно, что минимум, часто – максимум государства ставят перед собой задачи, связанные именно с этим процессом. Это своего рода тренд, который охватил мир. И если ты не в рамках этой темы, то в будущем можешь столкнуться со спектром сложностей. Живя в эпоху глобализации, опасно не следовать мировым тенденциям.

Но я бы хотел попытаться дать более узкий ответ на ваш вопрос. Ведь цифровизация – это немного обобщенный термин. Моя ниша – финансово-технический сектор. В его рамках я взаимодействую с новаторами, стартап-компаниями и инвесторами. Поэтому я рассматриваю цифровую трансформацию именно через призму финансового сектора. Вообще, люди должны понимать, что цифровизация – это не просто информация на бумаге, перенесенная в электронный формат. Это нечто более масштабное и охватывающее все сферы развития.

Так вот когда я, как специалист, говорю о цифровизации, то подразумеваю трансформацию качества обслуживания клиентов в финансовом секторе. Например, наши цифровые банки. У них отсутствуют филиалы, они мобильны и ориентируются на данные. Они открыты и взаимодействуют со стартапами для реального улучшения предоставляемых услуг.

Цифровая трансформация может происходить и в обычных банках. Для этого необходимо наладить сотрудничество с существующими стартапами, поделиться с ними API, то есть своего рода «данными». И впоследствии эти данные могут быть использованы стартаперами для предоставления более качественных услуг в финансовой сфере.

О чем я говорю? Да, сегодня на повестке дня у вашей страны и у многих других цифровая трансформация, и это верный курс. Казахстан в этом плане находится на волне мировых трендов, что очень похвально.

Но нельзя забывать, что все процессы взаимосвязаны и дополняют друг друга. Развитие финансового сектора и стартап-среды так же важно, как, например, и цифровая трансформация агропромышленного сектора. Потому что внутри это даст максимально положительный выхлоп. Конечно же, на это потребуется немало времени. Но раз уж вы вступили на путь цифровой трансформации, значит это вам по силам.

– Таким образом, Маттео, какие сферы можно назвать ключевыми в рамках цифровой трансформации?

– Как вы уже могли понять, финансовый сектор. Но для качественной цифровой трансформации страны, конечно же, внедрение цифровых технологий должно вестись повсеместно. Экономика, сельское хозяйство, инновации и многие другие направления также должны быть охвачены. Однако, расширяя доступ к финансовым услугам, вы открываете новые горизонты как для народа, так и для государства. Это выглядит следующим образом, да вы и сами наверняка это знаете. Вы – «никто», пока не имеете банковского счета. Как только он появляется, условно говоря, вы уже «в системе». То есть ваши передвижения по счетам оцифровываются, и, основываясь на этой информации, вы можете получить кредит. Понимаете, все начинается с данных. Вы можете построить свой бизнес и разбогатеть благодаря своим данным. Или чужим. Например, у человека в смартфоне есть приложение, которое считает, сколько вы сделали шагов в течение дня. Если бы эти данные были у третьих лиц, допустим, у страховой компании, то она могла бы предложить свои услуги.

Конечно, абсолютно все сферы важны. Но я бы посоветовал вам задуматься, как и где следует использовать данные для получения максимальной выгоды и упрощения повседневных процессов, в том числе и в сфере финансов.

– А это возможно в полной мере реализовать в Казахстане?

– Я думаю, нет разницы, где этим заниматься: в Казахстане или в любом другом государстве. Это возможно в любой стране, если правильно обозначить ключевые задачи.

Например, проведение таких мероприятий, как АЭФ, нацеленных на развитие технологий и построение цифрового будущего, уже считается серьезным шагом в этом направлении. Здорово, что вы приглашаете людей из-за рубежа. Это говорит о том, что вы подходите к теме цифровой трансформации основательно.

Следующий этап в этом направлении – углубление. Вы должны видеть не только то, что на поверхности, но и предполагать, что за ней скрывается. Может быть, сделать акцент на страховании здоровья, управлении частными капиталами, финансовых технологиях, и, конечно же, приглашайте зарубежные стартапы. Из-учайте их и берите пример. Невозможного нет.

– Как вы думаете, не поздно ли мы встали на путь цифровой трансформации?

– Я так не считаю. Внедрение цифровых технологий идет очень быстро, и догнать другие страны в этом плане не составит труда. Умные головы и стабильное финансирование в этом помогут. Если в вашей инновационной экосистеме участники двигаются в одном направлении, то есть вероятность даже преуспеть в этом деле. Например, если правительство, банки, представители стартап-среды и многие другие начинают действовать сообща, то нет причин задумываться о том, поздно или нет.

– Какие трудности могут быть на этом пути и как можно их преодолеть?

– Непонимание. Часто банки не понимают, что им это сотрудничество необходимо. Далее органы контроля также должны полностью включаться в этот процесс, а не строить препятствия. То есть, условно говоря, они с банками должны быть по одну сторону баррикад. В каждой стране есть свои предприниматели и стартаперы. Для них нужна отдельная площадка, где они могли бы не только взаимодействовать друг с другом, но и с представителями власти. Понимаете, если вы отпустите своих генераторов идей в свободное плавание, то после будет очень трудно их собрать. Многие из них вообще могут покинуть страну. Так вот необходим некий катализатор, который будет направлять и давать дельные советы.

– У нас есть такой катализатор для развития инновационной экосистемы – создается технопарк Astana Hub.

– Прекрасно. Теперь вам надо заниматься привлечением людей извне. Необходимо перенять лучший опыт ведущих стран мира по данному направлению. Не повторять чужих ошибок, а учиться на их ошибках. Чувствуете разницу? Дерзайте и не забывайте о целеполагании. Всегда держите конечную картинку в своей голове.

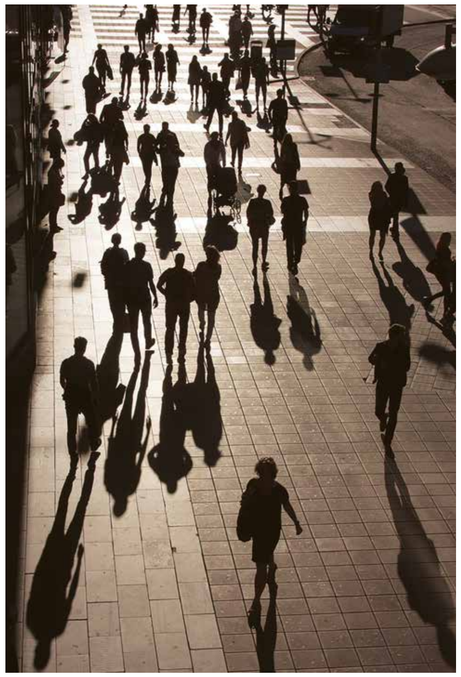
– Благодарю вас, мистер Риччи, за беседу и желаю вам дальнейших успехов и процветания!

– Спасибо большое. Это моя первая поездка в Казахстан, и, честно признаться, я приятно удивлен. Желаю, чтобы ваша программа «Цифровой Казахстан» дала старт новой эре цифровой трансформации в стране.

Как Актобе станет городом-миллионником

Уже сейчас в городе на Белом холме живут почти полмиллиона человек

Владимир Бурьянов



Генплан по развитию Актобе предусматривает строительство областного центра в две очереди на период с 2015 по 2030 годы. Генеральный план города был утвержден постановлением Правительства РК № 643 от 31 октября 2016 года. Его разработка была начата в 2015 году. Первая очередь строительства была предусмотрена на 2015-2020 годы, вторая очередь – на 2021-2030 годы.

Земля и строительство

За последние 10 лет численность населения города увеличилась с 306,7 тыс. до 477 тыс. жителей, ежегодный прирост населения составляет 10-15 тыс. человек. В перспективе планируется, что Актобе станет центром одноименной агломерации и городом-миллионником.

Территория Актобе составляет 2,3 тыс. кв. км. Численность населения областного центра на начало 2015 года составляла 439,3 тыс. человек, проектная численность населения в 2030 году предусматривает рост населения до 625 тыс. человек.

Однако стоит учесть, что если на первоочередном этапе развития города до 2020 года планировалось, что в Актобе будет проживать 470 тыс. человек, то уже сегодня здесь проживает более 480 тыс. жителей.

Как рассказали в городском отделе земельных отношений, только в этом году планируется выделить под ИЖС 10 тыс. земельных участков (в 2017 году выделено 10 400). В настоящее время в целях обеспечения потребности очередников 2007 года произведен возврат в запас города около 1489 га земельных участков вблизи коммуникации из категории сельскохозяйственных земель с целью дальнейшего перераспределения под ИЖС. Вообще же, на сегодняшний день в очереди на получение 10 соток под индивидуально-жилищное строительство стоят почти 132 тыс. человек.

Кроме того, по городу были проведены инвентаризационные работы по земельным участкам, предоставленным под коммерческие цели. В результате выявлены собственники 81 земельного участка площадью 154 га, не использующих земельные участки по целевому назначению. На сегодняшний день для принятия административных мер по выявленным правонарушениям направлены соответствующие материалы в земельную инспекцию по Актюбинской области.

Также проводится работа по инвентаризации дачных участков.

Касательно развития Актобе по Генеральному плану руководитель городского отдела архитектуры и градостроительства Танат Шегебаев сообщил, что предусматривается значительный территориальный рост с учетом строительства международного транспортного коридора «Западная Европа – Западный Китай». Если в границах Генерального плана 2003 года площадь города составляла 42 846,9 га, то перспективная территория города вырастет до 71 248,4 га. Основными направлениями развития Актобе являются, согласно Генплану, Уральско-Хобдинское направление с уже развивающимися жилыми массивами Батыс, Юго-запад, Жанаконыс и Орско-Хромтауское направление с поселками Заречный, Каргалы, Рауан, районом многоэтажного жилищного строительства Нур-Актобе и малоэтажной застройкой по программе «Нұрлы жер».

Также будут осуществляться реконструкционные мероприятия в застроенной части города, главным образом в районах Москва, Сазда и Старый город.

Актобе определен одним из центров агломерации республики. В связи с этим строительный сектор является стратегическим приоритетом, где сохраняются высокие темпы развития. В городском акимате пояснили, что объем строительных работ за 1 квартал 2018 года составляет

9,2 млрд тенге, индекс физического объема – 111%, это на 817 млн тенге больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

За 1 квартал текущего года введено жилья за счет всех форм собственности 117,2 тыс. кв. м (в 1 квартале 2017 года – 99,5 тыс. кв. м).

Успешно реализуется государственная программа «Нұрлы жер». За прошлый год возведено около 200 домов различной этажности, в том числе двухэтажных домов коттеджного типа. В текущем году планируется сдать 3268 квартир, или 204,5 тыс. кв. м жилья по данной программе.

Рост объемов жилищного строительства в городе влечет за собой необходимость строительства новых инженерных сетей. В прошлом году было сдано в эксплуатацию 43 проекта, это почти 624 км сетей инженерно-коммуникационной инфраструктуры. В текущем году планируется строительство 4 новых и завершение 11 объектов, переходящих с 2017 года.

Социально-экономическое развитие Актобе

«Говоря об итогах 1 квартала 2018 года, стоит отметить, что сохранилась положительная динамика социально-экономического развития города. Объем произведенной промышленной продукции в I квартале составил 135,7 млрд тенге, индекс физического объема – 106,7%. Объем инвестиций в основной капитал достиг 18 млрд тенге, что показывает рост на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года», – сказал аким Актобе Ильяс Испанов.

По словам градоначальника, одним из важных приоритетов является дальнейшая реализация инвестиционных проектов. В Актобе запланирована реализация 43 проектов на общую сумму 33,4 млрд тенге с созданием 1375 рабочих мест.

Интенсивно развивается сельское хозяйство. Так, объем валовой продукции отрасли составил 3 млрд тенге. Посевные площади увеличены до 28,7 тыс. га, что на 1,6 тыс. га больше по сравнению с 2017 годом. Площадь теплиц довели до 25,2 га (в 2016 году – 15,6 га).

Благоустройство

В текущем году запланирована посадка свыше 210 тыс. саженцев и сеянцев зеленых насаждений. Для придания эстетического вида городу площади цветников и газонов будут увеличены до 131 тыс. кв. м.

Для улучшения архитектурного облика города уже установлено более 20 современных малых архитектурных форм («Танцующие девушки», «Верблюды», «Алтыбакан», «Юрта», «Торшер», «Журавли» и др.) и декоративно-световая подсветка на зданиях и улицах города.

Планируется установка 321 единицы евроконтейнеров и приобретение 229 урн, на что из городской казны намечено выделить 5 млн тенге.

«В целях обеспечения комфортных условий для проживания актюбинцев и гостей нашего города мы начали реализацию программы «Туған жер – туған аулдан басталадық».

Она дает возможность горожанам совместно с городским акиматом осуществить работы по асфальтированию дворов, установке детских площадок. А также установить видеокамеры для обеспечения безопасности жителей и сохранения имущества. Это в свою очередь будет способствовать реализации проекта «Умный город». В прошлом году было установлено 88 детских игровых площадок, отремонтированы дворовые территории. Эта работа будет продолжена», – отметил аким Актобе.

Программа комплексного благоустройства «Туған жер – туған ауладан басталады» проводится в Актобе с 15 мая по 1 сентября среди органов управления объектов кондоминиума (в том числе КСК, ПОК, управляющих компаний и объектов кондоминиумов) и собственников квартир.

Самый большой в Западном Казахстане семейный парк отдыха откроется в Актобе на пересечении проспектов им. К. Нокина и 312-й Стрелковой дивизии. Его общая площадь составит 3,5 га, а объем инвестиций в проект – более 658 млн тенге. Заказчиком выступает АО «Nurai Invest Group». Здесь будут огромный лабиринт, всесезонный ледовый каток, спортивные и игровые площадки, батуты, веревочный парк, скалодром, тир, боулинг, контактный зоопарк, этноаул, мобильный планетарий, площадки для мини-гольфа, летняя библиотека и многое другое.

Отметим, парк отдыха является частью большого проекта Yurta Park, второй этап которого планируется реализовать до 2020 года. В частности, к этому времени инвесторы намерены завершить строительство культурно-развлекательного комплекса стоимостью 9 млрд тенге.

Общая площадь комплекса – 40 тыс. квадратных метров.

Транспортная инфраструктура

В 2018 году на ремонт автомобильных дорог города из бюджета выделено 2,5 млрд тенге на реализацию 20 проектов по строительству, капитальному и среднему ремонту дорог. Общая протяженность отремонтированной дороги составит около 30 км.

Вместе с тем для разгрузки транспортного потока на магистральных улицах начаты работы по строительству моста через реку Сазда по улице М. Маметовой и путепровода по улице Арынова, реконструкции дороги по улице Тургенева до улицы Г. Жубановой.

В целях обеспечения безопасности дорожного движения и удобства пешеходов планируется строительство 3 надземных переходов: по проспекту Абилкайыр хана в районе ЖК «Актобе Ажары», по проспекту Алии Молдагуловой в районе ДСК и по проспекту 312-й Стрелковой дивизии в районе автовокзала. Кроме того, планируется обустройство тротуаров площадью 30 тыс. кв. м и укладка бордюров свыше 9 км на общую сумму 195 млн тенге.

Авиакомпания SCAT расширяет горизонты

В 2017 году авиакомпания SCAT перевезла порядка 1,9 млн пассажиров. В сравнении с показателями 2016 года рост пассажиропотока составил более 47%. Следуя собственной программе расширения маршрутной сети, авиакомпания ежегодно открывает от 7 до 10 новых направлений, а также увеличивает частоту уже существующих рейсов, предоставляя больше возможностей для пассажиров. В марте этого года воздушный флот авиакомпании пополнился новым типом судна – Boeing-737 MAX 8, – прибывшим в Казахстан напрямую с завода-изготовителя. Он стал первым самолетом этого типа не только в Казахстане, но и в Центральной Азии. В ближайшее время парк авиакомпании SCAT пополнится еще пятью такими же воздушными судами. Расширение парка воздушных судов позволяет увеличить географию полетов SCAT и сделать ее еще шире. Лето этого года ознаменовано открытием трех новых направлений из Казахстана: Томск, Челябинск и Вильнюс! Каждый рейс будет выполняться дважды в неделю, на всех рейсах предусмотрены удобные стыковки со многими городами Казахстана, а цены очень привлекательные. Итак, чем же могут быть интересны эти города для туристов и не только?

Томск – город студентов

Чем знаменит город Томск? Это город студентов, ученых, оваров и милых деревянных и каменных зданий XVIII-XX веков. Также этот небольшой, но очень популярный среди студентов город знаменит своим названием – «Сибирские Афины», здесь находится множество вузов, так популярных среди казахстанских студентов. Томск с некоторых пор считается чуть ли не главной инновационной площадкой Зауралья. Этот город – один из старейших в России, а также крупнейших городов Сибири, который за свою более чем 400-летнюю историю видел всякое, но сохраняет свою особенную атмосферу, которая отличает его от всех прочих. Стоит он на большой реке Томь, и, бесспорно, это ему очень идет, ведь так приятно прогуляться по набережной даже в прохладную погоду. Деревянная архитектура поражает мастерством и фантазией строителей. В домах соединились мотивы северного русского зодчества с элементами барокко, классицизма и модерна. Не зря только архитектурой красен Томск. К Томскому государственному университету вплотную примыкает университетская роща, которая является частью целого университетского историко-архитектурного комплекса. Здесь можно не только встретить различные виды деревьев: кедр, сосну, черемуху, но и найти языческие изваяния, привезенные с разных концов России, или прийтись по мостику через Медичку. Университетская роща отнесена к числу памятников природы.

Заметим, что рейсы направлением «Томск» уже осуществлялись ранее, но в 2016 и 2017 годах их не было. Возвращение долгожданного рейса в Астану, первый вылет которого запланирован на 31 мая 2018 года, позволит не только студентам из Казахстана значительно сократить время на дорогу домой, но и сделает деловые и туристические поездки более удобными.

Как добраться: прямой рейс продолжительностью 1 час 45 минут будет выполняться с 31 мая 2018 года на комфортабельном судне канадского производства Bombardier CRJ 200. Рейсы будут осуществляться дважды в неделю по понедельникам и четвергам.

Также авиакомпания SCAT предлагает своим пассажирам удобные стыковки из других городов Казахстана.

Челябинск – самый суровый город России?

Город этот в первую очередь славится своими металлургическими и машиностроительными предприятиями. Во время Великой Отечественной войны именно здесь делали танки и «Катюши». Тогда его даже называли Танкоградом, неофициально, конечно. Славу Челябинску принесли и его знаменитые гусеничные тракторы, сделанные на ЧТЗ. Может быть, именно поэтому его и называют самым суровым городом России?

Герб этого города может многое рассказать о нем самом, а может и запутать человека, не знакомого с геральдикой. Вот, к примеру, на нем изображен стоящий на зеленой земле возле серебряной каменной стены золотой верблюд с поклажей. Что за город? Непонятно. А речь идет о Челябинске, расположенном на юге Уральского федерального округа. Зеленая земля означает изобилие края, стена указывает на то, что когда-то город вырос из крепости, золотой цвет и поклажа символизируют богатство города и покланяются успех в торговых делах, ну а трудяга-верблюд выбран потому, что Урал – это уже Азия. Архитектура Челябинска весьма разнообразна благодаря разным эпохам застройки. Здесь можно встретить православные церкви, мусульманские мечети, а также католические храмы. Встречаются старинные здания, массивные постройки советской эпохи и современные футуристические строения.

Органные концерты в очаровательной церкви из красного кирпича, посещение обширного краеведческого музея, Челябинского железнодорожного музея или изучение памятников на центральной пешеходной улице – вот лишь несколько видов активного отдыха, пользующихся популярностью как у местных жителей, так и у гостей города. Главной улицей города для всех туристов и челябинцев является пешеходная улица Кирова. Ее называют местным Арбатом, или чуть фамильярно Кировкой. На ней расположено множество кафе и ресторанов, нулевой километр города, откуда начинается отсчет расстояний до других городов, чудесные бронзовые скульптуры. Например, профессиональный нищий, которому нужно немного монет и попладать до лысине, чтобы сбылось загаданное желание. Плешь отполирована до блеска…

Как добраться: прямой рейс продолжительностью 1 час 20 минут будет выполняться с 1 июня 2018 года на комфортабельном судне канадского производства Bombardier CRJ 200. Рейсы будут осуществляться дважды в неделю по вторникам и пятницам.

Также авиакомпания предлагает удобные стыковки для своих пассажиров из других городов Казахстана.

Вильнюс – Великое Княжество Литовское

Вильнюс – один из древнейших и главных городов Литвы. Он имеет очень богатую историю: городу удалось стать крупнейшим центром Старого Света, а также столицей знаменитого князя Гедимина. Вильнюс завоевал славу во всем мире и гордо носил звание Великого Княжества Литовского.

Почему же необходимо поехать именно в Вильнюс? Как правило, путешествие в этот город имеет две причины: первая – отличный шопинг, вторая – насыщенная культурно-экскурсионная и развлекательная программы. Эти два направления с легкостью можно совместить, ведь никто не запрещает чередовать магазинные походы с осмотром старинных достопримечательностей Вильнюса! В столице собственный оживленный, но не лихорадочный ритм. Прогулка по торговым центрам заканчивается в небольших кафе Старого города, где невысокие, зато длинные дома спрятались под темно-красной черепицей. Современный же Вильнюс – это уютный зеленый город, где каменные стены замковых построек никак не контрастируют с небоскребами на другой стороне реки. Проплтяв в узких улочках Старого города, турист вдруг видит табличку-указатель на Ужупис и обязательно для себя еще один Вильнюс…

Вильнюс для детей

Вильнюс – город, где детям привольно. Помимо ярких исторических декораций, столица приглашает в уютные парки, забавные музеи, аквапарк и парки развлечений.

Осмотрев башню Гедимина, на которую обязательно стоит подняться на фуникулере, предложите ребенку продолжить знакомство со Средневековьем в Тракайском замке, который находится на острове в 30 км от города. Там в окрестностях пейзажи и древние стены, здесь круглый год проходят фестивали, концерты и соревнования. Экскурсионные программы включают рыцарские турниры и курсы по выпеканию хлеба или плетению из лозы. Что лучше: верховая езда или поход на воздушном шаре? Решать вашему ребенку!

Городской музей игрушек не оставит ни одного ребенка равнодушным. Здесь можно вдоволь насладиться игрой не только с современными игрушками, но и со старинными, правда, с ними нужно поаккуратнее, ведь время делает свое дело. Отдельного внимания в музее заслуживает зал с автоматами советских времен, которые вызовут не только массу эмоций, но и множество вопросов. Музей энергетики и техники расчитан на то, что все экспонаты можно вертеть, крутить, нажимать на кнопки и ставить опыты. Отдельный день стоит потратить на аквапарк Vichy с разнообразными бассейнами и горками. К слову, аттракцион «Волны Мюрэ» в Литве называют самым большим в закрытых аквапарках мира.

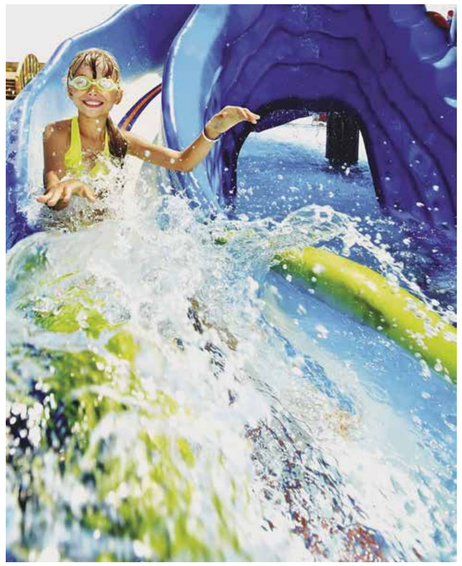
Как добраться: прямой рейс продолжительностью 4 часа 20 минут будет выполняться с 27 мая 2018 года дважды в неделю по четвергам и воскресеньям.

Также авиакомпания предлагает удобные стыковки для своих пассажиров из других городов Казахстана.

Топ-10 самых крутых аквапарков мира

Наталия Иодес

Аквапарки уже давно завоевали сердца любителей поплескаться в бассейнах, на огромной скорости спуститься на водных горках или посерфить на волнах. Конечно, наличие аквапарков в той или иной стране нельзя назвать основной причиной для выбора места для отдыха, но это отличный аргумент в пользу многих курортов, которые находятся рядом с ними. Дети будут просто в восторге, да и взрослым этот отдых точно запомнится! Специально в преддверии Дня защиты детей для любителей проводить время активно и разнообразно «Капитал.kz» собрал топ-10 самых больших, ярких и необычных аквапарков со всего мира.



Wild Wadi,
Дубай, ОАЭ

49 тыс. квадратных метров и целых 30 аттракционов для всей семьи! В этом аквапарке воплощен тот самый размах, с которым в Эмиратах подходят к реализации большинства проектов. Чего стоит только Jumeirah Sceirah – самая большая водная горка за пределами Северной Америки. За счет сильного напора воды вы сначала поднимететь вверх на высоту 23 метров, а затем через специальный люк провалитесь в туннель, где можно развить скорость до 80 км/ч. По ощущениям это сравнимо разве что со свободным падением. Кроме того, здесь расположен самый большой волновой бассейн Breakers Bay на Ближнем Востоке. Любители поплавать могут попасть на этом аттракционе в небольшой шторм – параллельные и пересекающиеся волны достигают высоты полутора метров. Помимо всего этого, здесь еще 14 видов водных американских горок Master Blaster, серфинг-аттракцион Wipeout and Riptide и множество других развлечений. Для совсем маленьких посетителей предусмотрены специальные развлечения.

Стоимость входа для взрослых – от 63 евро
Стоимость входа для детей – от 51,5 евро

Siam Park,
Тенерифе, Испания

Перед тем как открыть Siam Park, его создатели посетили более 50 водных парков по всему миру, и оно того стоило! Результат получился ошеломляющим. Благодаря такому скрупулезному подходу к созданию этого аквапарка Siam Park уже который год подряд входит в десятку лучших в мире. Более того, по мнению пользователей сайта TripAdvisor, это лучший парк водных аттракционов, и ставят они его на заслуженное первое место.

Любимые аттракционы посетителей: Singha – горка длиной 24 м, Tower of Power – 28-метровый почти отвесный спуск. Также Siam Park порадует тех, кто скучает по экзотике – это тайский оазис посреди пустынного острова Тенерифе. Статуи Будды, драконы и достопримечательности Бангкока, утопающие в пышной зелени, – согласитесь, очень неожиданно увидеть все это посреди испанского острова!

Стоимость входа для взрослых – от 37 евро
Стоимость входа для детей – от 25 евро

Sunway Lagoon,
Куала-Лумпур, Малайзия

Следующий аквапарк из нашего топа считается одним из самых больших парков развлечений в Юго-Восточной Азии. Sunway Lagoon состоит из 6 зон: аквапарка, парка аттракционов, экстрим-парка, парка ужасов, парка дикой природы и детского парка Nickelodeon. Посещению этого места действительно стоит посвятить время, так как здесь каждый найдет себе развлечения по вкусу.

Горки с водоворотами и крутыми порогами, серфинг-станция с 3-метровыми волнами, бассейн с течением и множество других аттракционов, а вдобавок ко всему огромная пляжная зона, на создание которой ушло более 6 тыс. тонн песка!

Стоимость входа для взрослых – от 39 евро
Стоимость входа для детей – от 32 евро

Disney's Typhoon Lagoon,
Орландо, США

Райская тропическая лагуна, претерпевшая шторм, – вот что представляет собой аквапарк Disney's Typhoon Lagoon. Влияние «Диснея» очень чувствуется, буквально в каждой детали: оформление парка настолько эффектно, что в первые несколько минут забываешь, где находишься.

За основу создания «Лагуны тайфунов» взяли идею о страшной катастрофе, которая внезапно обрушилась на изумительную лазурную лагуну в каком-то тропическом раю. Поэтому все в парке посвящено данной теме: на верхушках пальм развешены рыболовные снасти и сети, доски для серфинга попадаются в самых странных местах, повсюду встречаются якобы выброшенные на берег яхты, а одно рыболовецкая шхуна – символ парка – и вовсе была закинута волной на вершину вулкана. На «закуску» — возможность поплавать с леопардовыми акулами и яркими рыбками и дайвинг-аттракционе «Акулий риф».

Главный аттракцион – Mayday – горка высотой с пятиэтажный дом, с 9 спусками, водопадами и пещерами среди джунглей. Также здесь можно погрузиться с аквалангом, заняться серфингом в бассейне с 2-метровыми волнами, вместе с друзьями устроить сплав по водопаду или отдохнуть, неспешно осматривая весь парк, отдавшись течению аттракциона «Ленивая река».

Стоимость входа для взрослых и детей старше 10 лет – 56 евро
Стоимость входа для детей младше 10 лет – от 52 евро

Tropical Islands,
Краусник, Германия

Если до сих пор Германия мало ассоциировалась у вас с аквапарками, то все изменится после посещения Tropical Islands, что в 70 км от Берлина. Главная «фишка» этого парка в том, что он крытый, а потому его можно посещать при любой погоде и в любое время года.

Здание раньше принадлежало фирме по изготовлению дирижаблей, и его размеры впечатляют. Это позволило создать самый большой в Европе парк развлечений в виде огромного тропического леса.

К услугам гостей всевозможные аттракционы, SPA-центры, сауны, солярии, джакузи, рестораны, искусственный пляж, вечерние шоу. 25 мини-отелей, кемпингов и лоджий расположены прямо на территории парка Tropical Islands, здесь можно остаться на ночь, а наутро снова окунуться в самый разгар веселья.

Стоимость входа для взрослых – от 36 евро
Стоимость входа для детей – от 28,5 евро

Yas Waterworld,
Абу-Даби, ОАЭ

Огромный футуристический парк развлечений, который занимает площадь, сравнимую с 15 футбольными полями, и предлагает гостям 43 аттракциона, 5 из которых не имеют аналогов в мире.

Здесь находится первая в мире гидромагнитная водная горка длиной 238 м, которая имитирует настоящее торнадо. Также в Yas Waterworld вы сможете попробовать свои силы в бодиборде и флоубордe в бассейне с 3-метровыми волнами, прокатиться на 550-метровых водных американских горках, постреляять из водяных пушек и испытать множество других видов экстремальных приключений. Для самых маленьких гостей также предусмотрены развлечения, к слову, же все аквапарки могут предложить такие условия для детей от 1 года.

Стоимость входа для взрослых – от 58,5 евро
Стоимость входа для детей ниже 110 см – от 23,5 евро

Waterbom Bali,
Кута, Индонезия

Одно из самых популярных мест на Бали, особенно среди тех, кто отдыхает с детьми. Здесь вас ждет 12 разнообразных горок: для спуска одному, вдвоем или целой компанией на резиновых лодках, со свободным падением, со спуском головой вниз на специальном коврике, абсолютно темная горка для остроты ощущений – так что скучать не придется.

В парке также созданы все условия и для тех, кто просто хочет отдохнуть или сделать перерыв между экстремальными развлечениями. Шезлонги для желающих позагорать, бассейны с фонтанами и волейбольными сетками, бары, кафе, кондитерские, массажные салоны, магазинчики – все это позволяет ехать сюда всей семьей.

Стоимость входа для взрослых – от 27 евро

Noah's Ark,
Висконсин, США

Самый большой аквапарк США поражает не только своими размерами, но и количеством аттракционов. Очередей сходятся во мнении, что за один день практически нереально успеть посетить их все!

Здесь находится и самый длинный водный аттракцион в мире – сумасшедшая «Черная анаконда» длиной около 400 м и «Дыра времени» – огромная водная воронка глубиной 21 м. А еще «Свежая кровь», «Черная буря», «Бермудский треугольник», «Точка невозврата» – даже сами названия говорят о том, что уровень экстрима просто зашкаливает! Также к услугам туристов уникальный четырехмерный подводный кинотеатр и два водных бассейна с 3-метровыми искусственными волнами.

Стоимость входа для взрослых – от 30 евро
Стоимость входа для детей – от 21,5 евро

ChimeLong Water Park,
Гуанчжоу, Китай

Парк развлечений ChimeLong – оазис хорошего настроения и увлекательных приключений в сердце Гуанчжоу. С общей площадью более миллиона квадратных метров он является самым большим в Китае и одним из крупнейших в Азии развлекательных комплексов, включающий в себя парк аттракционов, сафари-парк, крокодилий питомник, аквапарк, цирк и пятизвездочный отель. Это еще и самый большой аквапарк в Азии, пропускная способность которого более 40 тыс. человек в день.

На территории ChimeLong Water Park находится самая длинная в мире искусственная река длиной 5 км, прокатившись на которой по периметру парка, можно сразу выбрать аттракционы, которые хотите посетить. Экстремальный подъем длиной более километра, горки с уклоном 45 градусов, водопады, бассейны с волнами, горки-торнадо – здесь есть из чего выбрать! Есть и секция парка для самых маленьких с почти игрушечными горками.

Стоимость входа для взрослых – от 27 евро
Стоимость входа для детей – от 19 евро

Beach Park,
Акирас, Бразилия

Именно в Beach Park находится легендарный аттракцион Insano, что в переводе означает «безумный». И нужно быть действительно безумным, чтобы на такое решиться. Горка высотой 41 метр, а это, на минуточку, примерно 14 этажей, имеет почти вертикальный спуск, который преодолевается всего за 4-5 секунд! При этом развивается скорость около 105 км/ч!

Стоит ли говорить о том, что среди остальных аттракционов, а всего их на территории Beach Park около 70, есть немало других интересных, захватывающих, изобретательных и экстремальных, которые не устунают Insano и подарят вам незабываемые эмоции.

Стоимость входа для взрослых – от 51,5 евро
Стоимость входа для детей – от 49 евро

СТОИМОСТЬ ВХОДА НА АТТРАКЦИОНЫ

● ВЗРОСЛЫЙ ● ДЕТСКИЙ

Wild Wadi, Дубай, ОАЭ	от €63	от €51.5	1
Yas Waterworld, Абу-Даби, ОАЭ	от €58.5	от €23.5	2
Disney's Typhoon Lagoon, Орландо, США	от €56	от €52	3
Beach Park, Акирас, Бразилия	от €51.5	от €49	4
Sunway Lagoon, Куала-Лумпур, Малайзия	от €39	от €32	5
Siam Park, Тенерифе, Испания	от €37	от €25	6
Noah's Ark, Висконсин, США	от €30	от €21.5	7
Tropical Islands, Краусник, Германия	от €28.5	от €36	8
Waterbom Bali, Кута, Индонезия	от €27		9
ChimeLong Water Park, Гуанчжоу, Китай	от €27	от €19	10

Как уехать в Дубай и заработать?

Казахстанская журналистка Алина Мустафина – о том, как выжить в Дубае на $500, почему Арабские Эмираты – страна эмигрантской мечты и дорого ли издать книгу в Алматы

Петр Троценко

В 2008 году Алина Мустафина уехала из Казахстана в Арабские Эмираты – вслед за мужем, которого пригласили туда на работу. За несколько лет жизни в Дубае девушка успела поработать продавцом сувениров, промоутером табачной продукции, журналистом в англоязычном журнале, сняться в кино, сфотографировать Тома Круза и написать книгу, героями которой стали обычные люди, переехавшие в Эмираты в поисках лучшей жизни.

О чем книга?

Я регулярно писала в «Живой Журнал» (тогда он еще был популярным) о жизни знакомых девушек – об их парнях, о работе. Разумеется, без упоминания имен, называла их только по буквам – «А», «Ж», «Н». Через некоторое время люди стали спрашивать: а что там у «Ж»? А как там «Н» поживает? А однажды написала о девчонках, которые в Дубае крутят мужиков на деньги и круто на это живут. Статья попала в топ-100 самых читаемых в ЖЖ. После этого я подумала: а почему бы не собрать все рассказы под одной обложкой? Так появилась книга «Как уехать в Дубай и остаться там».

Герои книги – кто они?

Большинство героев – женщины. У мужчин-то все просто: приехали на работу по контракту – перевели из одной страны в другую. Зато у женщин каких только вариантов нет: поехала за любовью всей жизни, нашла мужика побогаче, решила заработать миллион, попала в сексуальное рабство…

Меня интересовали люди, которые менялись, проходя через какие-то препятствия. Допустим, самая жесткая история – о девушке, оказавшейся в сексуальном рабстве. Через какое-то время ее выкупил один мужчина, и она полностью зависела от него. В итоге все закончилось прекрасно: она стала независимым художником, хорошо зарабатывает и все у нее в жизни классно.

Напечатать книгу – дорого?

Я издала книгу на семейные деньги, поэтому могу лишь сказать, что цены разные – нужно торговаться. Обращалась в три типографии: где-то говорили 1300 тенге, где-то – 1700. Цена зависит от количества тиража, типа обложки (твердая – дороже) и наличия картинок: если картинки появляются, вырастает и стоимость.

Окупится ли книга – будет зависеть от популярности и тиража. Сначала я хотела издать 200 книг, но потом решилась на 500 – чем больше книг выпускаешь, тем меньше себестоимость каждой. В магазинах книга стоит 3290 тенге.

Как прожить в Дубае на $500 и не умереть?

У меня есть история о турецком парне, который уехал в Арабские Эмираты с $500 в кармане. Он стал комнату с тараканами в похой части города, а впоследствии стал одним из ведущих специалистов в сфере строительства. Сейчас у него шикарная зарплата, бизнес, семья, спортивная машина. Это я к чему? Просто он хотел стать успешным, жил этой мечтой и ему повезло.

Высокие ли цены?

Разумеется. Арабские Эмираты – государство не из дешевых, а после нашей девальвации казахстанцам там стало еще дороже. За последние годы в плане услуг и продуктов цены выросли процентов на 20, а вот стоимость аренды квартир осталась на уровне пятилетней давности.

Прожиточный минимум в Эмиратах – около $500-800 (без учета аренды жилья, а также без шопинга, вечеринок и ужинов в ресторанах. Жизнь на более широкую ногу будет стоить примерно $1500 в месяц (опять же не считая затрат на жилье).

На двоих мы с мужем тратили примерно $3 тыс. (когда у нас еще не было детей). Не раскидывались деньгами, но и в небольших радостях себе не отказывали: ходили в кафе, покупали вещи. На квартиру уходило примерно $1500.

Как с жильем?

Аренда однокомнатной студии обойдется от $500 до $3000. Цена зависит от района. Те, у кого денег нет, снимают квартиру вскладчину и живут по два-три человека в комнате – цены на комнату варьируются от $300 до $1500.

А как с работой?

Средние зарплаты – около $1500. В Арабских Эмиратах казахстанцам можно целый месяц находиться без визы. Есть разные сайты с вакансиями, можно подать резюме (на английском, конечно же), назначить собеседование на ближайший месяц и приехать. Или же приехать и разнести свое резюме по торговым центрам, искать работу уже на месте (потому что придавцам неплохо платят). Знание английского приветствуется. Но я встречала людей, которые даже с базовыми знаниями языка (словарный запас на уровне «Привет! Я тебя люблю!») умудрялись находить работу – шубы продавали.

Какие еще варианты с работой?

В Арабских Эмиратах я устроилась в англоязычный строительный журнал. Поначалу стеснялась своего английского, но кто-то записалась на курсы, поняла, что зря: люди с моим уровнем языка давно работали.

На собеседовании редактор-немец предложил хороший оклад – около $2 тыс., и сказал, что тираж журнала – 12 тыс., а распространяется он во многих странах мира. Но когда я приступила к работе, оказалось, что тираж не превышал и тысячи экземпляров, к тому же редактор распространял его сам, а потом и меня заставлял. Плюс он свои расистские замашки начал показывать: говорил секретарше-филиппинке, что она из джунглей, а я – из леса, потому что в то время у меня не было банковского счета. Причем, чтобы получить счет, нужно было взять справку с места работы. Но работодатель мне эту справку не давал, видимо, не хотел делать все официально. В итоге я ушла оттуда со скандалом, и он не заплатил мне вообще ничего.

Затем устроилась в магазин сувениров. Зарплата была ниже – $1500, зато шестичасовой рабочий день. Там я проработала два месяца, посетителей было мало, поэтому время посвящала изучению английского. Параллельно с работой удалось сняться в фильме City of life, где за один съемочный день (у меня была эпизодическая роль) мне заплатили $600.

Промоушен и джекпот

Знакомые девушки уговорили меня поработать промоутером. Требовались девушки с хорошим английским, приятной внешностью и с визой от мужа – у меня все это было (скромная, да?). В итоге меня приняли на работу, и это был джекпот, потому что зарплата оказалась нереальной – в час платили $25, а работали мы ежедневно по 10-12 часов. За месяц удавалось получать до $6 тыс. Работа была стандартная промоутерская: мы стояли в аэропорту и предлагали людям купить сигареты (зажигалка в подарок) или какой-нибудь другой товар в зависимости от акции. Работать я могла месяц (без выходных (после этого нам все-таки давали месячный перерыв) очень тяжело, плюс там было множество ограничений: нельзя сидеть, нельзя некрасиво стоять, нельзя уходить на обед, не предупредив супервайзера. Немного напугало и то, что в Казахстане я была журналистом, а в Эмиратах продаю сигареты, пусть даже и за большие деньги. К тому же нервы стали шалить: в 4 утра я была уже на работе, а домой возвращалась только в 9 вечера. Но я сумела продержаться там полтора года.

Том Круз и бесплатный журнал

После работы промоутером я устроилась в еще один англоязычный журнал, который издавался отдельно для каждого из четырех районов Дубая. В журнале печатались районные новости: открылось новое заведение, сломался кондиционер на остановке, куда пойти и чем заняться на выходных. Распространяился он бесплатно, а на обложках – фотографии простых жителей района: таксист, который подвозит вас до работы, или бариста, который наливает вам кофе по утрам. Я занимала две должности: журналиста и фотографа, снимала людей для обложки. Когда в Дубай приезжали звезды и устраивали пресс-конференции, мы их тоже снимали. Так мне удалось сфотографировать Тома Круза, Ким Кардашьян и дубайского шейха. Платили хорошо – около $2 тыс. Вместе со мной работала индианка, у которой английский был лучше моего, а зарплата – ниже. Когда она попросила повысить нам зарплату, ей подняли, а мне понизили. В итоге стали получать одинаково.

Как искать жилье и работу

И напоследок: как не попасть в притон вместо квартиры. Существует множество разнообразных ресурсов по аренде жилья. Самым популярным считается сайт объявлений dubizzle.com (только на английском или арабском языках) – там публикуются объявления не только по жилью, но и по работе. Если интересна краткосрочная аренда квартиры или комнаты, то может быть полезен ресурс airbnb.com (существует русскоязычная версия сайта). Тот, кто хочет снимать комнату в общежитии в хостеле, может найти подходящий вариант на сайте hostelworld.com.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

MOTOR.KZ

БАРБИ-КАР ДЛЯ ВЕСЕЛОЙ ЕЗДЫ

Детский Ford Mustang снабдили взрослым мотором от мотоцикла Honda. Теперь на машинке можно гонять, как на трековом болиде. На постройку кабриолета розового цвета, поименованного как Barbie Mustang Go Kart, ушло четыре дня. Авторы переделки с YouTube-канала Grind Hard Plumbing Co за основу взяли кузов детской машины, имитирующей собой Ford Mustang, и установили его на укороченном шасси гоночного карта. А получившийся в результате свадьбы необычный микс снабдили 19-сильным 240-кубовым агрегатом с воздушным охлаждением от кросс-байка Honda CRF 230.

ТИРАЖОМ В 1 ЭКЗЕМПЛЯР

По заказу одного из коллекционеров в Ferrari построили уникальный суперкар-омаж SP38, являющийся данью памяти моделям марки эпохи 1980-х. Суперкар разрабатывался специалистами внутризаводского подразделения Special Projects, специализирующегося на создании эксклюзивных машин для особых клиентов. На постройку каждого подобного автомобиля обычно уходит не менее полутора лет. Источником вдохновения для авторов дизайна послужили такие известные модели не столь давнего прошлого, как 308 GTB и F40 – в современной обработке, разумеется. Несмотря на то, что все переделки происходили на шасси и агрегатной базе серийного 488 GTB, снаружи купе SP38 ничем не напоминает своего донора. Стандартный суперкар 488 GTB комплектуется 3,9-литровым двигателем V8 с двумя турбинами, развивающим 670 л.с. и 760 Нм крутящего момента и работающим в паре с 7-ступенчатой секвентальной трансмиссией. Остались ли указанные параметры прежними, или же отдача мотора была увеличена – неизвестно. Публичный дебют Ferrari SP38 состоится на конкурсе элегантности Villa d'Este в Италии, после чего автомобиль будет передан владельцу, имя которого не сообщается.

НОВЫЙ BMW X5: УЖЕ СОВСЕМ СКОРО

Пока весь Кавказ провожает на давно заслуженную пенсию недоразумение под именем Priora, BMW прощается с X5 (F15) образца 2013 года. F15-й прожил всего пять лет без единого рестайлинга, справедливости ради, необходимо уточнить – BMW X5 третьей генерации представляет собой глубокую модернизацию E70, дебютировавшего в 2006 году. Новый автомобиль с индексом G05 должен предстать во всей красе летом этого года. BMW X5 переедет на глобальную платформу CLAR, получит пневмоподвеску всех колес и накопленный багаж моторов модульной платформы – это двухлитровая турбочетверка 252 л.с. в версии xDrive 30i, турбошестерку xDrive 40i (340 л.с.), а также топовый мотор V8 4.4 с отдачей от 462 до 565 л.с. в версиях xDrive 50i и X5 M. Информации немного, BMW только подкинули видео и фотосет закамуфлированного кроссовера в различных климатических зонах. С первого взгляда автомобиль уж очень сильно напоминает как новый BMW X3, так и автомобиль предыдущего поколения. Неужто ждать появления официальных шпаргалок «Найди 10 отличий», как это было с BMW X4? Само появление на свет подобных мануалов говорит о том, что прогресс автомобильного дизайна уже не первый год топчется на месте. Коль раньше условно «старую» и совершенно «новую» можно было распознать с первого взгляда, то теперь для рядового потребителя необходимо напрячь извилины и приложить некоторые усилия.

Под знаком «Эко»

В одном из наиболее экологичных мест в окрестностях южной столицы – на высокогорном катке Медео – эксклюзивный импортер марки BMW «Автоцентр Бавария», входящий в КМК «Астана Моторс», представил всю линейку своих электрифицированных автомобилей

Под всей линейкой подразумеваются в том числе плагин-гибридные модификации компании, которые на сегодняшний день имеет большая часть моделей, плюс два, так сказать, эксклюзива – компактный электрокар i3 и самый в настоящее время гибридный спорткар i8. О, да, в конце прошлого года компания таки подписала i-контракт, и мы теперь тоже можем беречь окружающую нас природу/среду/себя.

Экотренд, возобновляемые источники энергии, нулевые выбросы CO2… У BMW на сегодняшний день 14 электрифицированных автомобилей в линейке. Они привезли на Медео их все. Точнее те из них, что к нам поставляются, а некоторые даже не посчитали. К 2025 году их, по заверению компании, будет 25. Но уже сейчас у баварцев весьма хорошие позиции. Судите сами. i3 вышел на рынок в 2013 году. Так вот, с 2013 года компания продала более 200 тысяч электрифицированных авто. Причем только в прошлом году их было 103 тысячи. И это при том, что в мире всего было реализовано 1 300 000 подобных авто. То есть доля рынка компании была равна 10%. Символично…

К 2025 году баварцы намерены довести продажи электрифицированных автомобилей только внутри бренда до 15-25%. А по миру… Впрочем, по миру им уже есть чем гордиться: i3 занимает 15% продаж в сегменте компактных электрокаров. При этом он самый продаваемый компакт на электротяге в премиум-сегменте в мире в целом и самая популярная электромодель авто в Норвегии и Германии, в частности.

Кстати, если на i8 мы могли лишь «пускать слюни», то на i3 нам дали прокатиться за рулем. Что из себя представляет этот «электромалыш» – читайте в следующем номере.

Mercedes-Benz E-Klasse: «рычит», светится и сам паркуется

Mercedes-Benz E-Klasse считается одним из самых продаваемых бизнес-седанов. И самой популярной моделью в модельном ряду бренда. За что его так любят?

Оксана Черноножкина

Сейчас вы скажете, что у нас более популярен другой автомобиль – спорить смысла нет, рейтинги продаж говорят сами за себя. Но если отсечь тех же «японцев» и сфокусироваться исключительно на «немецкой тройке», то тут уже ничего не попишешь – «Ешка» в лидерах. И тому есть причины

С эффектом «звездной пыли»

Новый E-Klasse показали мировой общественности в начале 2016 года. И уже во второй половине года он стал доступен поклонникам трехлучевой звезды в Казахстане. То есть к сегодняшнему дню он уже, считай, почти два года на рынке, и интерес к нему не угасает. И дело тут в том, что мода – модой, а правила этикета и устоявшиеся традиции никто не отменял. А те же традиции в Mercedes-Benz чтут свято. Именно поэтому, работая над дизайном нового, уже десятого поколения «Ешки», они не позволили себе ничего лишнего. Стиль автомобиля выполнен согласно новому языку дизайна, начало которому положило первое поколение модели CLS. Сдержанно элегантный, утонченный, стремительный и в чем-то даже консервативный облик этой модели не кричит о том, что вот он, мол, я, любуйтесь. Нет, он просто с достоинством сообщает: я уже здесь, встречайте. Легкие росчерки выштамповок на боковинах, крупные воздухозаборники, 19-дюймовые диски… Наиболее эффектно здесь смотрится, пожалуй, светооптика: спереди – адаптивные фары с 84 независимыми светодиодами – они самостоятельно корректируют световой пучок в зависимости от дорожных и погодных условий, управляют дальним светом и даже при необходимости освещают повороты, сзади – светодиодные фонари с эффектом «звездной пыли». Конечно, в самой базовой комплектации «свет» попроще – но разве можно устоять от такой красоты?!

Кстати, для лучшей шумоизоляции, которая у «Ешки» и в базе-то на высоте, можно заказать акустический пакет, включающий помимо прочего двойное боковое остекление. Кроме этого, можно выбрать одну из трех линий исполнения экстерьера: Exclusive, Avantgarde и AMG Line.

Под лак ногтей супруги

До появления нового A-класса, который представили в Женеве в начале текущей весны, первой после флагмана новые технологии получала именно «Ешка». И десятая генерация не стала исключением. Именно в ее салоне вслед за S-классом появилась шикарная цифровая приборка, объединенная под одним стеклом с экраном информационно-развлекательной системы. Вообще-то вариантов передней панели три – два из них идут с аналоговыми приборами, а экран мультимедийки начинается с 8,4 дюйма и дорастает до 12,3. То есть топовый вариант этого тандема включает два экрана, диагональ каждого из которых 12,3 дюйма! И они… пока не сенсорные. Кого-то это, возможно, разочарует, но не забывайте, что на рулевом колесе «Ешки» вместо традиционных кнопок теперь тачпады, благодаря которым весьма удобно листать меню как бортового компьютера, так и разного рода настроек. Тачпад побольше для этих же целей есть на центральном тоннеле. Там же расположена и традиционная шайба-контролер системы Comand – кому-то сподручнее пользоваться ею, так что инженеры решили оставить покупателям выбор.

Вообще, в плане выбора «Ешка» предлагает очень много – только коричневых оттенков кожи для отделки здесь три, вариантов кресел – четыре, декоративные вставки могут быть выполнены под дерево, или под рояльный лак, или под карбон, а амбиентная подсветка насчитывает 64 возможных цвета освещения салона. 64! Два месяца подряд вы можете ни разу не повториться, выставляя освещение согласно цвету своего галстука, под лак ногтей супруги и просто согласно своему настроению. Ее (подсветку) хорошо заметно и днем, но в темное время суток она смотрится гораздо эффектнее – подсвечиваются передняя панель, торпедо, дверные карты… Кстати, если вам начнет казаться, что салон автомобиля смахивает на елку, обтянутую гирляндой, отдельные элементы подсветки можно отключить либо приглушить ее яркость.

Виртуальная приборная панель между тем тоже имеет несколько вариантов в плане дизайна – можно, например, выбрать классический вариант либо спортивный – кому что приятнее лицезреть. А можно к основным мотивам добавить информацию по своему желанию. Тонкой настройке можно подвергнуть и сиденья – сила боковой поддержки, активная поддержка, степень подогрева, массаж… Кстати, в «Ешке» можно дозаказать также обогрев подлокотников.

Дозаказать – хорошее слово. Часто употребляемое теми, кто предпочитает автомобили премиум-сегмента – здесь вам не предложат лишние функции, все, что нужно, вы выберите сами. Ту же панорамную крышу, например, или круговое теплозащитное остекление с зеленым ленточным фильтром, или ТВ-тюнер…

На втором ряду между тем весьма комфортно и без мультимедийных экранов – места предостаточно во всех направлениях, есть свой блок климат-контроля, подогрев сидений, подстаканники. Но комфортно все же вдвоем. В общем-то, места хватит и на троих, но тот, кому выпадет жребий сидеть посередке, вряд ли останется доволен – центральный тоннель высокий, спинка – она же откидывающийся подлокотник – жесткая… Не стоит без крайней необходимости портить впечатления.

Попробуйте ее немедленно!

Больше салона в «Ешке» (W213) может впечатлить только ее энерговооруженность в области систем помощи водителю и полуавтоматического управления. Безусловно, большинство из них также доступны исключительно опционально, но знания о том, на что способен этот автомобиль, лишними не будут.

Например, камера 360 . На экране вы можете видеть все препятствия вокруг машины. А при парковке можно вывести на экран изображение сверху. Да что там, парковаться этот автомобиль умеет сам – вам достаточно лишь скачать на смартфон нужное приложение и при этом стоять себе спокойно в сторонке.

А функция Drive Pilot? Попробуйте ее немедленно! При ее активации автомобиль способен держаться выбранной полосы (на скорости до 200 км/ч и даже при слабо видимой разметке), контролировать скорость в пределах заданных параметров, перестраиваться из ряда в ряд – при включении нужного поворотника, считывать дорожные знаки, следить за обстановкой вокруг, экстренно тормозить в случае возникновения внезапного препятствия… Но все это при вашем участии – вы, конечно, можете выпустить руль из рук, но не более чем на минутку – если автомобиль поймет, что его давно никто не контролирует, он просто остановится.

Все это работает благодаря целому комплексу электронных датчиков и систем слежения, куда входят 4 камеры кругового обзора, датчики парковки, радар дальнего действия (до 250 м) в эмблеме на решетке радиатора, стереокамера на лобовом стекле и 4 радара дальности до 80 м, встроенные внутри бамперов.

Также для модели предлагается превентивная защита водителя и пассажира Pre-Safe, срабатывающая при угрозе столкновения.

Муки выбора

Моторная линейка «Ешки» на нашем рынке включает только бензиновые двигатели. Это три четырехцилиндровых мотора объемом 2,0 литра и мощностью 184, 211 и 245 л.с. соответственно, а также 333-ссильный V6 объемом 3,0 литра. Коробка одна – 9G-Tronic. Есть еще три исполнения Mercedes-AMG, но это уже немного иная когорта, так что мы ограничимся «заводскими» версиями. Нам довелось опробовать модификацию E300, под капотом которой был 2,0-литровый бензиновый турбодвигатель мощностью 245 л.с.

Но выбрать двигатель – полбеды. Предстоит еще определиться с подвеской. Кстати, сама схема подвесок у «Ешки» немного поменялась – спереди теперь вместо McPherson двухрычажка, а сзади – по-прежнему многорычажка. Из вариантов есть обычная пружинная подвеска, заниженная на 15 мм, спортивный вариант с электронноуправляемыми амортизаторами и пневма с активными амортизаторами.

Из прочих новшеств – руль обрел более внятный отклик. Ни для кого уже не секрет, что готовя новое поколение «Ешки», инженерам был дан указ улучшить управляемость, не растеряв при этом привычный поклонникам марки комфорт. И им это удалось. Плюс ко всему автомобиль имеет 5 режимов вождения – «Комфорт», «Спорт», «Спорт+», «Эко» и индивидуальный. В зависимости от выбранного режима будут изменены настройки двигателя, коробки, системы ESP, рулевого управления, подвески, тормозной системы и даже выхлопа. Больше всего это чувствуется в режиме «Спорт+». Вот где все 245 «лошадок» нашей модификации развивали такую прыть, что невольно вставал вопрос: а под капотом действительно всего лишь четырехцилиндровый мотор? Увы, и даже «рык» выхлопной системы здесь не обманет – он искусственный. Эта специальная система усиления транслирует на колонки аудиосистемы якобы звук выхлопа, который в реальности не только таковым не является, но и не способен с такими «аккордами» пробиться в салон сквозь хорошую шумоизоляцию.

Но есть и обратная сторона – в спортивном режиме автомобиль становится жестче, так что каждая неровность дороги передается в салон. Впрочем, вряд ли кто будет гонять на «Ешке» в спорт-режиме по ухабам. А вот прохватить по серпантину или ощутить свое преимущество в потоке на автобане – одно удовольствие.

КАПИТАЛ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ

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

Мира Халина, генеральный директор, mira@musan.kz
Елена Брицкая, главный редактор, elena@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Елена Тумашова, заместитель главного редактора, tumashova@kapital.kz
Наталия Иодес, руководитель отдела распространения

Журналисты: **Георгий Ковалёв, Петр Троценко, Алия Бекова, Дмитрий Чепелев, Николай Дрозд, Оксана Черноножкина,**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Бильд-редактор: **Вячеслав Батурин**

Мнение авторов публикаций не обязательно отражает мнение редакции.
Коммерческий департамент – 224-91-44, 224-91-33
Адрес редакции: Казахстан, 050057, г. Алматы, ул. Мынбаева, 53/116 (уг. Клочкова), офис 401. Тел.: +7 (727) 224-91-31
Подписной индекс 65009 в каталогах АО «Казпочта», ТОО «Евразия пресс», ТОО «Эврика-пресс», ТОО «Казпресс»

Ответственность за содержание рекламы и объявлений несут рекламодатели.
Рукописи не возвращаются и не рецензируются.
При перепечатке ссылка на «Капитал.kz» обязательна. Официальный сайт: **www.kapital.kz**
Подписано в печать 30.05.2018 г. Заказ N 24938.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04