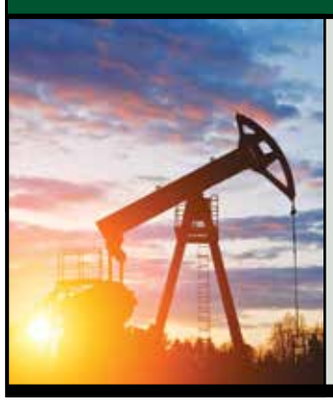
ИНТРИГА Стр.7



Есть ли перспективы у нефтяных проектов в Казахстане

АКЦЕНТ Стр.5

О чем говорит сохранение базовой ставки Нацбанка

МНЕНИЕ Стр.3

Виктория Моминбаева, основатель ТОО «Botanika»

КАПИТАЛ

№8 (654)

ИЗДАЕТСЯ С 2005 ГОДА

// ЧЕТВЕРГ, 7 МАРТА, 2019

ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Как разрешить тупиковые ситуации в компаниях

страница 6

Где в Алматы продают фотографии за 2 млн тенге

страница 8

Сити-фермеры готовы обеспечить продбезопасность

страница 10

Как спецодежда помогает в лечении детей

страница 9

Мы в сети

kapital.kz

Айгуль Соловьева: В МСБ женщины более успешны, чем мужчины

Ксения Бондал

Когда женщины начинают заниматься бизнесом, то могут быть более креативными и оригинальными, чем представители сильного пола. Такую возможность дает им природа, которая отличает их от мужчин, ориентированных на амбициозные проекты с большой прибылью. Женщины гораздо чаще открывают дело в области МСБ, где можно реализовать свой творческий потенциал, чем в сфере крупного бизнеса, рассказала в интервью «Капитал.kz» председатель правления Ассоциации экологических организаций Казахстана Айгуль Соловьева. Имея серьезный деловой и парламентский опыт, она поделилась мнением о том, как в Казахстане менялись условия для развития бизнеса и привела несколько личных примеров.

– Вы стали заниматься бизнесом на заре независимости Казахстана. Расскажите, как это было?

– В 1993 году я начала заниматься торговлей, а в 1998-м – производством молока и молочных продуктов, и получалось достаточно успешно. Могу сказать, что тогда создавать бизнес было очень интересно. Предприниматели были свободными, потому что законодательное поле было незарегулированным, и чем бы ты ни занимался, все приносило доход. Когда стали приходить первые большие деньги, то это вызывало удивление и страх, потому что было сложно осознать, что ты заработал их в рыночной экономике.

– Какие качества вам удалось развить или выработать в себе в те времена, когда вы занимались бизнесом?

– В первую очередь внимательно читать документы, затем стараться понимать клиентов, разрабатывать маркетинговую стратегию, выстраивать коммуникации. Вообще, приходилось жить по-новому, потому что мы выросли в Советском Союзе и не представляли, что значит иметь собственный капитал, и это был достаточно хороший опыт, потому что бизнес невозможно строить в замкнутом пространстве.

– Если сравнивать условия, в которых приходилось создавать бизнес в 90-х, в начале 2000-х и сейчас, что вы можете сказать?

– В те времена было намного больше свободы у предпринимателей. Мы несильно зацикливались на законодательстве, в том числе на налоговом. Помню, когда ко мне пришел налоговый инспектор, то я искренне не могла понять, почему должна платить налоги. Бизнес можно было делать на чем угодно. Я помню, что начинала с одного, и за полгода ниша расширялась в 3-5 раз. Так было с оборудованием, которым я торговала, вместе с ним удавалось продавать много сопутствующих товаров. Это было легко, и мы много зарабатывали, я даже покупала квартиры своим сотрудникам. В 90-х мы вообще не думали о государственном бюджете и госзакупках, тендерах, а зарабатывали сами. Это было интересное время.

– Какими качествами должна обладать женщина, чтобы быть конкурентоспособной в сравнении с мужчинами?

– Во-первых, ей нужно быть очень организованной. Во-вторых, видеть детали, которые не замечает мужчина, найти изюминку в своем проекте, которую никто не сможет повторить. Мужчина в силу своего характера может ее не разглядеть.

– Есть ли в нашем обществе патриархальная нотка, которая мешает женщинам заниматься собственным делом?

– В крупном бизнесе женщинам не получится себя реализовать. Туда, где крутятся очень большие деньги, женщин не допускают из-за какого-то пренебрежения. А вот в малом и среднем бизнесе нет дискриминации по половому признаку, более того, в МСБ мы более успешны, чем мужчины, которые ищут возможности заработать деньги прямо сейчас и много.

– То есть вы не сталкивались со стереотипами о том, что женщины не так умны, не так смелы в бизнесе, как мужчины?

– В 90-е это происходило постоянно. В то время я выступала за консолидацию бизнеса, и были ситуации, когда ты приходишь на переговоры, а в процессе мужчины могли встать из-за стола, чтобы пойти покурить. Показывали свое пренебрежение к тому, что в них участвует женщина.

– Почему вы решили оставить бизнес и уйти в парламент?

– Потому что бизнес не может развиваться, если для этого нет соответствующей законодательной базы, либо она несовершенна. Поэтому пришло понимание, что мой голос должен быть услышан с высокой трибуны, там, где идет законотворческий процесс. И принять участие в нем было осознанным решением. И так получилось, что партия «Нур Отан», увидев мою общественную активность, пригласила меня сотрудничать. Думаю, что два созыва парламента я честно отработала для блага бизнеса, для того, чтобы ликвидировать многие административные барьеры.

– А где женщинам труднее приходится: в бизнесе или во власти?

– Я думаю, что и там и там нелегко. Но все же многое зависит от тебя самой. Если ты не испытываешь комплекса от того, что в чем-то хуже мужчин, то перестаешь видеть границы для себя. И часто мужчины становились сторонниками моих идей, когда видели, что они осмысленны. Были моменты, когда они говорили: «Ты правильно предлагаешь, начни говорить, а мы тебя поддержим».

– Почему присутствие женщины во власти благотворно на нее влияет?

– Женщина всегда начинает свою активность с семейного бюджета. Она четко его распределяет и знает, как эффективнее и продуктивнее использовать ресурсы для того, чтобы улучшить жизнь. Женщина может увидеть мелочи, которые могут стать маховиком развития, поэтому в парламенте, в бизнесе мы – это мягкая сила, которая всегда может сделать эти сферы более человечными.

[Продолжение на стр. 2]

Цифра номера

$160 трлн

такую сумму, по данным ВБ, теряет мировая экономика из-за гендерного неравенства

Подробнее [Стр.2]

Спикер номера

Арман Сатимов,

советник председателя Kazenergy и эксперт в энергетической отрасли

Подробнее [Стр.7]

Цитата номера

«Крупные банки и подобные финансовые учреждения обладают значительными преимуществами при выпуске стабильных криптовалют, обеспеченных фиатом»,

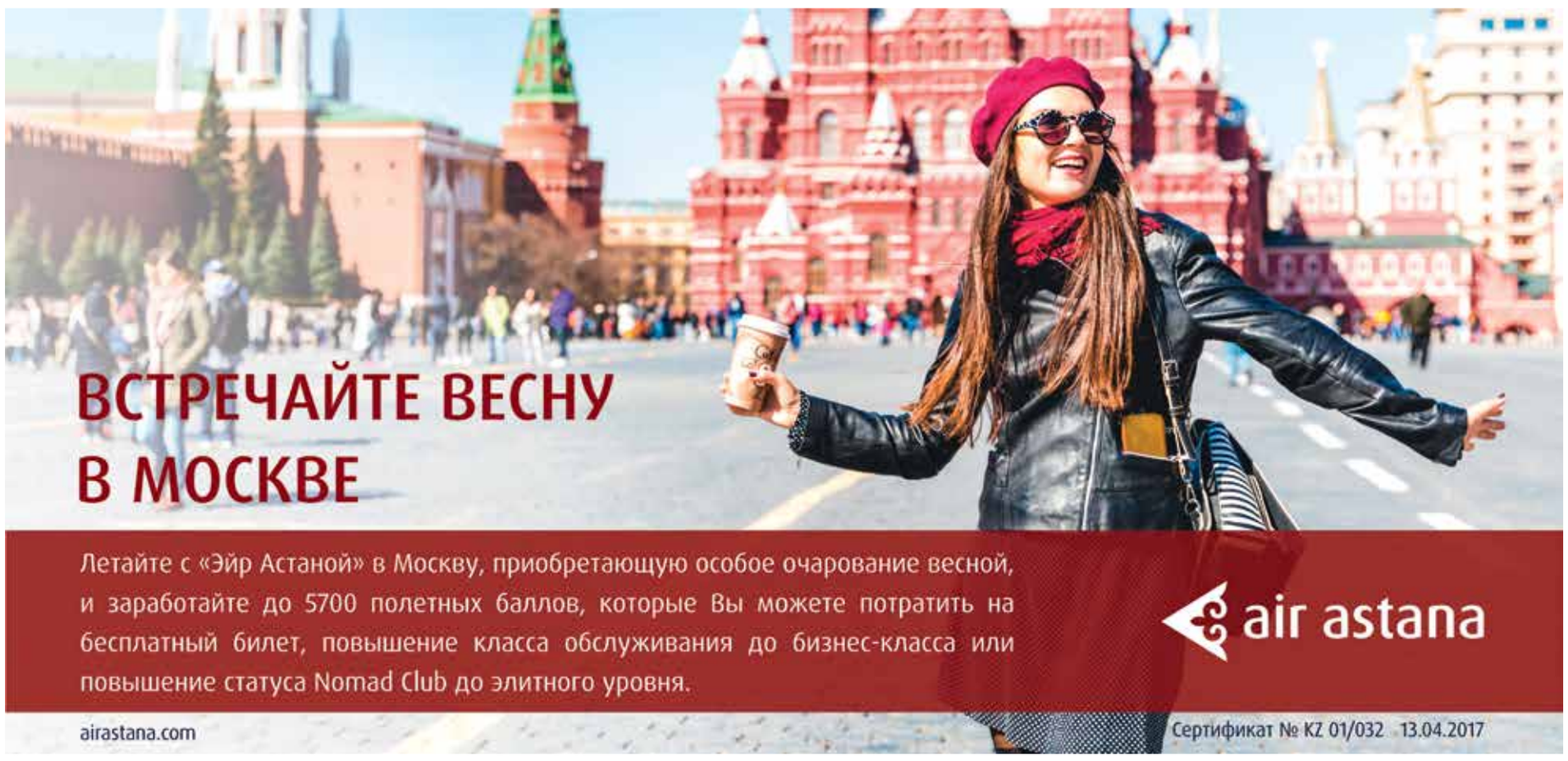
– аналитики Binance Research

Подробнее [Стр.5]

Автомобили

Главные новинки Женевского международного автосалона. Чем будут удивлять мировые производители

Подробнее [Стр.12]



Айгуль Соловьева: В МСБ женщины более успешны, чем мужчины

[Начало на стр. 1]

– Что для вас самое важное в жизни?

– В первую очередь быть здоровой, во вторую – семья, в третью – самореализация. Каждый человек должен быть занят, должен быть востребованным и тогда он живет полноценной жизнью.

– Как вам удавалось совмещать бизнес и карьеру?

– Я всегда чувствовала поддержку семьи. Ну и важно грамотно распределять собственное время. Я знаю много домохозяек, которые не успевают сделать все, что нужно по дому. У меня никогда не было полноценной домработницы, были помощницы, которые иногда помогали с уборкой. Но стирала, готовила, гладила я всегда сама.

– Сейчас вы занимаетесь каким-то бизнесом?

– Да, но я отдала его в управление, а сама сейчас занимаюсь общественной работой. И в преддверии праздника я хотела бы поздравить всех женщин Казахстана с 8 Марта. Наши женщины умеют сочетать в себе восточную культуру, гибкость и в то же время они очень прогрессивные. Хочу пожелать, чтобы у них всегда было здоровье, чтобы они улыбались, чтобы мужчины их любили и чтобы в семье всегда были уют и благополучие.

КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ И НАЗНАЧЕНИЯ

АЙБЕК КАЙЫП

\+ избран заместителем председателя правления – членом правления АО «Цеснабанк»

АЛИХАН СМАИЛОВ, АСКАР МАМИН, ЖЕНИС КАСЫМБЕК, РОМАН СКЛЯР, РУСЛАН ДАЛЕНОВ

\+ избраны в состав совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

АЛЬБЕРТ ХУБЕРТ, АНУАР УТЕМУРАТОВ, ЕЛЬДАР АБДРАЗАКОВ, МАГЖАН АУЭЗОВ, РУСТЕМ БЕКТУРОВ, ТИМУР ИСАТАЕВ

\+ избраны членами совета директоров АО «ForteBank»

БАКЫТЖАН САГИНТАЕВ

\+ назначен Государственным секретарем Республики Казахстан

БОЛАТ ЖАМИШЕВ

– исключен из состава совета директоров АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро»

ДАНИЯР АКИШЕВ

\+ назначен советником Президента Республики Казахстан

ДАРХАН КАЛЕТАЕВ

\+ назначен руководителем канцелярии премьер-министра Республики Казахстан

ЕРЛАН БУРАБАЕВ

\+ избран председателем совета директоров Фонда гарантирования страховых выплат

ЖАННА ОРАЗБАЕВА

\+ избрана членом правления АО «Рахат»

КУАНЫШ УЛАСБЕКОВ

– досрочно прекратил полномочия управляющего директора – члена правления АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»

САНЖАР ЕЛЮБАЕВ

– исключен из состава правления АО «Национальная компания «Казахстан темир жолы»

ТИМУР СУЛЕЙМЕНОВ

\+ назначен заместителем председателя Национального банка Республики Казахстан

Женщины могли бы обогатить страны мира на $160 трлн

Гендерный разрыв в зарплатах мешает росту мировой экономики

Дархан Нурумбетова

В Казахстане мужчинам платят на 27,16% больше, чем женщинам. Таковы данные рейтинга Women's Liveability Index 2019 (Индекс жизнеспособности женщин), опубликованного компанией Nestpick. Специалисты провели исследование 100 стран мира, чтобы понять, где женщинам могут предоставить лучшие условия для жизни. Несмотря на то, что верхние строчки рейтинга заняли европейские государства, разница в зарплатах мужчин и женщин здесь остается высокой. К примеру, в Великобритании разрыв в доходах составил 17,90%, в Германии – 15,51%, во Франции – 13,50%. По данным Всемирного банка, мировая экономика теряет $160 трлн потенциального дохода из-за гендерного неравенства. Эти данные демонстрируют то, как разрыв в доходах между мужчинами и женщинами влияет на экономический рост во всем мире.

Equal Pay Day, или как с неравенством борются в Европе

В странах ЕС активисты учредили День равенства оплаты труда (Equal Pay Day). С начала года и до этого дня женщины работают «бесплатно», в то время как мужчины получают зарплату с первого января. Выяснилось, что из-за гендерной дифференциации оплаты труда бесплатно приходится работать 2 месяца в год. И эту проблему борцы за права женщин пытаются решить уже несколько лет.

В совокупности в странах Евросоюза мужчины получают больше на 16%. Для сравнения: в России разрыв в зарплате составил 27,46%. При этом на Украине и в Армении разница между доходами мужчин и женщин, согласно исследованию, не превышает 6%, что ставит их в один ряд с такими странами, как Дания (5%) и Италия (5,56%).

Британский гендерный разрыв остается ключевым тормозом прогресса. К 4 апреля все предприятия, в которых работают как минимум 250 сотрудников, в Великобритании должны будут раскрывать любые расхождения в оплате труда между своими работниками мужского и женского пола. В противном случае работодателей будет штрафовать правительственная комиссия по вопросам равенства и прав человека, пишет Bloomberg. Именно публикация информации о зарплате помогает сократить разрыв в доходах мужчин и женщин почти на 7%.

С привлечением большего числа женщин на работу экономика Великобритании может получить прирост в $178 млрд. Увеличение занятости женщин в странах Европы может повысить ВВП более чем на $6 трлн.

Отметим, в Дании еще 12 лет назад потребовали от компаний со штатом более 35 сотрудников раскрывать сведения о зарплатах.

Фонды для продвижения женщин по карьере

Генеральный директор компании Meritz Asset Management Co в Сеуле Джон Ли пару лет назад основал первый в Южной Корее фонд, направленный на содействие участию женщин в местных компаниях. Подобные организации уже существуют в Японии.

Южная Корея занимает 115 место среди 149 стран по гендерному равенству. Разница между оплатой труда здесь составляет 34, 62%. К примеру, в Таиланде – 2,50%, Малайзии – 3,20%, Вьетнаме – 8,50%, Китае – 22% , Японии – 24,52%.

Джон Ли пытается доказать, что инвестировать в компании, которые стремятся к расширению прав и возможностей женщин, очень выгодно. Женщины менее терпимы к проступкам, что может улучшить корпоративное управление. Для компаний с индексом MSCI Asia Pacific, где хотя бы одна женщина является членом совета директоров, 5-летний годовой доход составляет 8,9%. Доход компаний без женщин в СД составил 7,3%, сообщает Bloomberg.

«В корейских компаниях доминируют мужчины сверху донизу, поэтому мнение оппозиции не допускается, даже если иногда высшее руководство принимает неправильное решение», – отметил Джон Ли.

Доля женщин на руководящих должностях здесь составляет 12%. В Казахстане женщин-управленцев, согласно данным Nestpick, – 34,87%. самый высокий процент женщин на руководящих должностях в Намибии – 48,6%. За ней следуют Латвия (44,1%) и Панама (43,5%).

Правительство США не готово к переменам

В США мужчинам платят больше на 18,17%. Между тем экономика Штатов заняла 23 место в ежегодном рейтинге PricewaterhouseCoopers о представительстве и благосостоянии женщин на рабочих местах среди 33 стран Организации экономического сотрудничества и развития.

В прошлом году президент США Дональд Трамп отменил правило прозрачности оплаты труда, разработанное во время правления Барака Обамы, еще до того, как оно вступило в силу. Таким образом, ни один закон в Штатах не заставляет компании анализировать свои данные по зарплате британским или каким-либо другим способом. Тем не менее такие компании, как Facebook, Amazon, Citigroup и Microsoft выступили с цифрами разрыва в оплате труда. Они ратуют за равный труд, – пишет Bloomberg.

В свою очередь, Google сделал объявление о том, что обнаружил дискриминацию своих сотрудников-мужчин. В компании считают, что платить должны за проделанную работу, а не за то, кто вы есть. Для того чтобы вносить корректировки в вознаграждения работника, нужно предоставить четкие обоснования. По результатам внутреннего исследования, в компании обнаружили, что мужчинам платят меньше, чем женщинам за аналогичную работу.

«Нашим первым шагом является анализ выравнивающего капитала, чтобы оценить, как сотрудники нанимаются, когда их нанимают, и можем ли мы улучшить наш уровень. Этот расширенный обзор является следующим шагом в нашей приверженности справедливой оплате. Мы продолжим работать над совершенствованием нашей практики и обеспечением того, чтобы Google был отличным местом для работы для всех», – опубликовано в блоге компании.

В связи с результатами исследования Google намерен выплатить $9,7 млн компенсации 10 677 сотрудникам. Однако количество женщин и мужчин в заявлении не приводится.

«Правительство» для женщин

Аскар Муминов

Согласно исследованию ОНН, проведенному в 2018 году, Казахстан занял 39-е место в мире по уровню развития электронного правительства. Сегодня услуги egov крайне востребованы, система электронного правительства предлагает целый спектр возможностей для граждан быстро и эффективно получать необходимые услуги. Женское население Казахстана также активно пользуется сервисом, что неудивительно, так как это заметно экономит время. Через систему egov женщины могут даже найти работу.

Если казахстанка безработная, то она может через портал электронного правительства получить возможности трудоустроиться по четырем направлениям: выдача направлений безработным гражданам на молодежную практику, безработным гражданам на общественные работы, безработным гражданам для трудоустройства на социальное рабочее место, а также выдача направлений для трудоустройства. Впоследствии получает уведомления о регистрации в качестве лица, ищущего работу, а также направления по занятости, услуга оказывается бесплатно и всего за один рабочий день.

Как на ладони

Кроме того, для женщин через систему egov доступна возможность подачи заявки на регистрацию брака. Процедура заметно облегчилась, так как раньше она могла занять более трех дней. Также система электронного правительства позволяет узнать обо всех своих правах в качестве многодетных матерей, на какие пособия они могут претендовать, их размеры, сроки выдачи, что тоже может существенно облегчить жизнь казахстанкам.

Говорят, что женщины хранительницы очага, поэтому, безусловно, актуальным для них также являются все процедуры, связанные с недвижимостью. Через портал egov для казахстанок доступны такие услуги, как купля-продажа жилья, проверка регистрации недвижимости, получение справки об отсутствии (наличии) недвижимого имущества физическим лицам.

Среди других услуг: получение справок о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество и его технических характеристиках, выдача справок о зарегистрированных и прекращенных правах на недвижимое имущество для физических лиц, выдача технического паспорта объектов недвижимости; выдача копий документов регистрационного дела, заверенных регистрирующим органом, включая план (схемы) объектов недвижимости.

Также можно получить приложения к техническому паспорту, содержащему сведения о собственнике (правообладателе) недвижимого имущества, выписку из реестра регистрации залога движимого имущества.

Бизнесвумен стало легче

Согласно данным Ассоциации деловых женщин Казахстана, доля женщин в бизнесе по республике составляет 50%, тогда как 10 лет назад она была всего 38%. Женщины руководят 42% предприятий МСБ, ими создано свыше 30% рабочих мест, а вклад в формирование ВВП страны достигает 40%.

Таким образом, для женщин становятся все более актуальными электронные бизнес-услуги.

Система электронного правительства позволяет женщинам открыть ИП, зарегистрировать свой бизнес, не выходя из дома. Казахстанки могут зарегистрировать юридическое лицо всего за 15 минут. Также есть возможность получения решения на изменение целевого назначения земельного участка.

Чтобы изменить целевое назначение земельного участка, на сайте электронного правительства нужно заказать услугу онлайн. На странице портала электронного лицензирования, открывшейся после заказа услуги, нужно выбрать подвид вашей деятельности.

Решить бытовые вопросы

Стоит отметить, что система электронного правительства предоставляет женщинам возможность решать и бытовые вопросы. Через egov можно оплачивать услуги ЖКХ, пени, получить информацию об очереди в детсады, найти ближайшую к дому аптеку и многое другое.

Если женщина гражданки активна, то egov предоставляет ей возможность участвовать и в общественно-политической жизни страны. У нее даже есть возможность онлайн подать заявку на прием к первым руководителям ведомств и министрам.

Для казахстанок актуальными остаются вопросы семьи и брака. Egov позволяет решить многие юридические аспекты подобных вопросов. Система открывает широкие возможности по смене ФИО, что актуально для женщин, недавно вышедших замуж. Можно получить данные об усыновлении детей, браке, о его расторжении, об установлении отцовства.

Без фискальных проблем

Женщины любят путешествовать, а чтобы не иметь проблем при вылете, нужно погасить любую налоговую задолженность. Через портал электронного правительства можно решить все фискальные вопросы. При поиске налогов на экране высвечиваются десятки ссылок. Пользователь должен выбрать одну из них, например, для физлиц, и уточнить категорию налога: транспортного, земельного, на недвижимость, таможенный пошлины или иного.

Таким образом, система электронного правительства предоставляет существенный спектр услуг для женщин. В целом же egov можно назвать одним из серьезных достижений Казахстана в сфере цифровизации.

Очень высокий уровень

ООН признала успех страны в этом направлении. В 2018 году международная организация представила результаты своего исследования о развитии электронных услуг по всему миру, Казахстан занял 39 место. Он получил 0,7597 балла из одного возможного и перешел из категории стран с высокоразвитым электронным правительством в группу с очень высоким уровнем.

«В 2013 году страна приняла программу «Цифровой Казахстан-2020», чтобы создать условия для перехода к цифровому обществу. Программа направлена на обеспечение и оптимизацию эффективности государственного управления посредством информационных технологий. Казахстан создает более мобильное правительство, используя информационно-коммуникационные технологии на всех уровнях государственных органов, внедряет ИКТ-проекты на национальном уровне», – отмечается в докладе ООН.

Рост популярности услуг

Популярность электронных услуг в Казахстане показывают и цифры. Если в 2016 году количество пользователей портала egov насчитывало 4,8 млн человек, то в 2018-м ресурс уже посетило свыше 7,8 млн клиентов. Ежедневный поток людей оценивается в 55 тыс. человек, совершающих платежи в объеме 50 млн тенге, ежемесячный – в 1,6 млн человек, совершающих свыше 6 тыс. транзакций.

Сейчас электронное правительство Казахстана находится на стадии egov 2.0, перед республикой стоит задача подняться на следующую ступень. Стадия 3.0 характеризуется внедрением таких инструментов, как «искусственный интеллект», «проактивные услуги», «оцифрованные жизненные моменты», «интернет вещей» и др.

На новую стадию

Согласно данным правительства, к 2021 году Казахстан планирует полностью перейти на стадию egov 3.0, хотя уже сейчас ряд ее элементов либо внедрены, либо находятся на стадии внедрения. Например, производится интеграция информационных систем, в рамках проекта «Смарт Бридж» внедряются элементы искусственного интеллекта, реализуются проактивные услуги.

Предполагается, что в этом году будет автоматизировано 80%, а в 2020-м – 90% госуслуг. На 110 млн документов в год сократится количество документов, представляемых в бумажной форме.

Продолжается развитие мобильного приложения электронного правительства mGov, сейчас через mGov доступно 87 услуг и сервисов, ведется работа по синхронизации мобильной и веб-версий. Пользователями приложения являются 1,3 млн граждан. Только за 2018 год посредством mGov оказано 3,6 млн услуг.

Ставка оказалась оправданной

Продвигается система egovKZbot, которая позволяет проверить социальный статус и получить информацию о размере базовой пенсионной выплаты, осуществить прикрепление к поликлинике как взрослых, так и детей, запись на прием к врачу и вызов врача на дом, бронирование очереди в ЦОН, поиск работы и сотрудников, получить справку о зарегистрированных правах (обременениях) на недвижимое имущество, адресную справку.

Для получения госуслуг через телеграм-бот необходимо зарегистрироваться в «Базе мобильных граждан». Впоследствии можно будет запрашивать справки и информацию сервисов с возможностью их перенаправления на электронную почту пользователя.

Таким образом, сегодня ясно, что сделанная в свое время ставка на развитие электронного правительства полностью себя оправдала.

Виктория Моминбаева: Чайный бизнес окупился через два года

Анна Видянова

Культура потребления чая в Казахстане формировалась многие годы. Душистым, ароматным горячим напитком встречали гостей, угощали на свадьбах, тоях. Чаи также помогали и при недугах, придавали сил. В 2015 году Виктория Моминбаева решила, что рынку Казахстана стоит предложить и чаи, основанные на травах. Она рассказала «Капитал.kz» о нюансах чайного дела, сколько потребовалось средств для запуска производства и о том, как она, мама шестерых детей, успевает сделать все дела.

– Виктория, какие у вас есть бизнес-проекты?

– У меня несколько проектов: производство фиточаев и девелопмент. 11 лет назад мы с супругом занимались строительным бизнесом, у нас была крупная компания в этом секторе. Позже мы понемногу стали сворачивать строительную деятельность, а бизнес по сдаче в аренду офисной недвижимости в Алматы остался. Сейчас это направление вполне доходно.

Раньше, 14 лет назад, у меня было агентство по подбору домашнего персонала. Идея открыть агентство пришла тогда, когда я не могла найти нянь и домашних помощников для своих детей. Я сама отбирала и обучала персонал, кандидаты проверялись у психолога, они проходили стресс-тесты. Агентство просуществовало 5 лет, пока подрастали мои дети. Когда дети стали взрослеть и стали почти обходиться без нянь, этот рекрутинговый бизнес становился для меня все менее интересным.

В начале 2000-х открыла картинную галерею, там были представлены также и работы итальянских художников. Картины пользовались спросом у иностранцев – этот бизнес себя окупал. Между тем 14-15 лет назад арт-рынок Казахстана не имел того масштаба, как сейчас. В настоящее время рынок галерей изменился, он стал более насыщенным, стало появляться все больше галерей.

В 2015 году был запущен еще один проект – было налажено производство фиточаев Botanika. Выпуск чая было организован в Алматы на базе завода «Кызыл май». Для запуска производственной линии потребовалось $60-100 тыс. Моя доля участия в проекте составила 50%, оставшиеся 50% – доля «Кызыл май». С моей стороны обеспечивались инвестиции в проект, со стороны «Кызыл май» – технологии, разработка рецепта, производственная часть. Одновременно я решала вопросы по продвижению чая, занималась подбором партнеров по упаковке.

– Как пришло понимание, что на рынке есть потребность в фиточае?

– Для начала мы стали изучать потребности рынков. Например, в Китае доля рынка, которую занимают продукты, контролирующие вес (weight management), огромна. Ежегодно объем этого рынка доходит до $5 млрд в год. На нем с 25%-ной долей лидирует компания Herbalife, она зашла со своей продукцией в спортивные залы. Россия также активно двигается в сегменте травяных продуктов. В Казахстане же это направление не развито, у нас даже нет статистики по травяным продуктам. И поэтому мы приняли решение создать такой продукт, который бы способствовал оздоровлению человека.

– Кем разрабатывался рецепт чая?

– Рецепт чая выстраивался на аюрведе, его разрабатывала фитотерапевт из «Кызыл май», автор 280 научных работ Галина Павелковская. Я также советовала «Кызыл май», какой эффект мне хотелось бы ощутить, выпив чай. Всего нами было разработано три вида чая: очищающий, для стройности и энергетический. В их составе травы, которые обладают определенными свойствами. Например, в фиточай для стройности входят душица, мелисса, листья сенны, кукурузные рыльца, цветки гибискуса, укроп, семена льна и другие.

– Где происходит сбор трав, в Казахстане?

– Более 90% состава чая – это травы, собранные у нас в стране. Мы живем в регионе, где есть горы, на которых произрастают различные травы. У «Кызыл май» есть свои травники, они владеют культурой сбора трав, они тщательно отбирают каждую травинку. Каждый вид травы получает паспорт экспертиз, в том числе радиологических. Производство трав сертифицировано по всем международным стандартам

– Задумывались ли о покупке основного сырья в других странах?

– Конечно, мы изучали некоторые зарубежные рынки. Например, Узбекистан после смены президента стал более открытым. И выяснилось, что там сбор трав

и сами травы обходятся намного дешевле, чем в Казахстане. Мои партнеры ездили в Узбекистан, изучали там сырье, но пока мы еще не сотрудничаем с этой страной. Хотя, думаю, что потенциально Узбекистан – хороший рынок, там горы, а значит и чистое сырье.

Если же говорить о нашем фиточае, у нас поставщики трав каждый год могут меняться. Уточню: мы никогда не связывались с частниками при покупке сырья для чая.

– Какова себестоимость чая?

– Себестоимость одной пачки чая весом 1,5 грамма – 845 тенге, цена реализации в аптеках колеблется от 1300-1600 тенге. В целом же годовой объем производства – 30 тыс. пачек каждого вида чая.

– Бизнес уже окупился?

– Окупился, где-то через два года.

– Есть ли проблемы, с которыми вы столкнулись?

– Одна из проблем заключается в том, что наши фиточаи по законодательству должны размещаться в супермаркетах на отдельной полке – на полке по спецпитанию. Но эти полки не популярны, мы хотели бы размещать наши чаи на стандартных полках.

– Как планируете развивать свой проект?

– Мы думаем над тем, чтобы сделать этот продукт более массовым. Одна из идей, которую мы продумывали, – продавать фиточай в жидком виде, в бутылках. Но, к сожалению, даже с горячим разливом получить качественный напиток без консервантов очень сложно.

Как-то мы вели переписку с одной из компаний из Кентукки (США), которая занимается производством концентрата из трав, ягод. У этой организации была вполне экологичная технология. Но трудность заключалась в логистике: мы должны были транспортировать травы в США, получать концентрат и импортировать его в Казахстан. Такая логистика очень дорогая.

Кстати, в Китае травяные чаи в банках очень популярны – объем этого рынка там достигает $7 млрд в год. Кстати, Китай ежегодно экспортирует из Казахстана огромные объемы солодки. Дело в том, что у нас лучше экология, чем в Поднебесной.

– У вас большая семья, шесть детей, несколько проектов. Как вам удается грамотно планировать свой день, чтобы все успеть?

– Все планирование у меня происходит через смартфон. В гаджетах заранее расписываю все дела на предстоящий день и в целом на месяц. Все дела распределяю по степени приоритетности, самые важные реализуются в первую очередь.

Конечно, семья, дети находятся у меня на первом месте – это самый большой пласт моей работы, можно сказать, что я работаю мамой. У меня шестеро детей: пять мальчиков и одна девочка, и все они достойны внимания. Четверо детей учатся в иностранных школах, связь с их образовательными агентами, чтобы узнать об успеваемости детей, держу через WhatsApp. Считаю, что образование – очень важный элемент в жизни.

Уверена, многодетность – это не показатель хорошего материнства. Зачастую бытует мнение, что многодетная мать – достойная мать. С моей точки зрения, хорошая мама – это мама, которая дала своему ребенку хорошее воспитание, обучение.

– Уроками занимаетесь с детьми?

– Все мои дети самостоятельно учат свои уроки. Только изредка помогаю своей девятилетней дочке с уроками. Последнее время она стала недопонимать математику, и я ее немного подтягиваю. Дело в том, что математика преподается на английском, а я знаю этот язык и могу доступно объяснить некоторые моменты.

Но при этом моя дочь очень самостоятельная, она сама готовится к различным экзаменам в школе, диктантам. Самостоятельность в уроках постепенно воспитывает самостоятельность по жизни. Все мои дети самостоятельны, они с 12 лет сами, без сопровождения, летают на самолетах.

– Давайте затронем тему многодетных матерей. Как считаете, государство должно поддерживать такие семьи?

– Конечно, но одновременно такие семьи не должны быть на иждивении у государства. В Казахстане давно хромает социальная политика, тех лиц, которые за нее ответственны, надо увольнять. Например, в России женщины, родившие второго ребенка, получают от государства материнский капитал (453 тыс. рублей, – ред.). В Казахстане, к сожалению, такой практики нет. Думаю, что для многодетных семей можно разработать несколько программ поддержки. Это может быть и материнский капитал, и программа по обеспечению доступным арендным жильем. К тому же для многодетных семей должны быть какие-то обучающие программы – они помогут мамам адаптироваться и идти уверенно по жизни. Одна из программ, которая должна быть в Казахстане, – программа по обучению молодых мамочек.

После родов в Швейцарии в клинике мне дали инструкцию: где у меня дома должны лежать лекарства, как должны быть закрыты углы в доме, установлены заглушки на розетках – этим стандартам мы также должны учить молодых мам. Нужно обучать семьи нормам безопасности, как оказывать первую помощь, как им вести себя в непредвиденных ситуациях.

Подытожу: государство должно обеспечить какой-то старт для многодетных семей, чтобы в дальнейшем мамы смогли своих детей воспитать достойными гражданами страны. А когда многодетные мамы заняты только хлебом насущным, это очень сложно сделать.

В будущем планирую запустить общественные проекты, связанные с многодетными матерями. Они будут направлены не столько на финансирование, сколько на обучение мам.

Новый виток в жизни «Семирамиды»

Как Наталье Ахшабаевой удалось создать собственный бренд одежды

Мария Галушко

Во время перестройки в 1997 году, когда многие производства начали закрываться, Наталья Ахшабаева приняла важное решение и открыла с коллегами по цеху собственную швейную фирму «Семирамида». Производство работало с госзаказами, силовыми структурами и параллельно занималось пошивом верхней одежды на заказ. После более чем 20 лет работы на рынке, чтобы стать независимыми и не продавать сшитое пальто через третьи руки, Наталья Ахшабаева регистрирует новую торговую марку Manera. На выходе получился казахстанский бренд верхней одежды, созданный совместно с европейскими специалистами. Корреспонденту делового еженедельника «Капитал.kz» генеральный директор ТОО «Семирамида» Наталья Ахшабаева рассказала о том, почему товары с лейблом «Сделано в Казахстане» стоят не меньше импортных аналогов, с какими сложностями приходится сталкиваться производителям, когда им можно выходить на международный рынок и что поможет развитию отечественной швейной промышленности.

Призвание

Я занимаюсь производством всю жизнь. Закончила текстильный институт в Москве по профессии «инженер-технолог». Второе образование – юридическое. Для работы рассматривала и прокуратуру, но меня перетянуло направление легкой промышленности. Когда-то я работала на большой промышленной фабрике: начинала швеей, потом стала мастером, потом начальником цеха, начальником отдела, в конечном итоге – вице-президентом производства швейной фабрики имени Гагарина. Мы занимались пошивом верхней одежды. Когда в 1996-1997 годах началась перестройка и производства стали закрываться, в том числе и наше, мы с коллегами вынуждены были что-то делать. На тот момент мне было 39 лет. Подумав, мы создали свою швейную фирму – ТОО «Семирамида». В этом году будет 22 года со дня ее открытия. Начинали работать с госзаказами, силовыми структурами и параллельно шили пальто для рынка. Сами закупали ткани. В то время даже Китай покупал нашу продукцию. На тот момент были очень востребованы пальто с воротниками. Для рынка мы шили под разными брендами по заказу с учетом всей технологической цепочки. Местные барахолки были особенно заинтересованы в нас.

Бренд Manera

Многие уже диверсифицировали свой бизнес, но мы работаем все по тем же направлениям. Некоторое время работали под собственным брендом SMD, но особо его не раскручивали. Покупателями были в основном женщины, которые не могли для себя найти одежду больших размеров. И буквально два года назад мы зарегистрировали новую торговую марку Manera и начали работать над коллекциями.

Наверное, мы стали первыми участниками программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Взяли кредит на сумму 70 млн тенге под 3%, деньги потратили на техническое переоборудование, покупку нового оборудования, открытие магазина и дизайнерского центра. Поскольку мы используем систему автоматического проектирования одежды, то все лекала переведены в электронный формат. В раскройном цехе из распечатывают в полную величину. Для того чтобы окупить дорогостоящее германское оборудование, нам нужно наращивать мощности.

Также мы воспользовались поддержкой Европейского банка реконструкции и развития, который помог нам в поисках консультантов и дизайнера. Услуги консультантов на 30% оплачивали мы, а 70% – ЕБРР, плюс оплатил 50% стоимости разработки сайта, это очень хорошая поддержка. Нам необходимы консалтинговые услуги в той области, в которой мы слабы, – мы можем произвести, но не знаем, как продать, поэтому нам нужна помощь специалистов.

Акцент на обучении

Создавая бренд, мы работали с консультантами из Испании, Финляндии, Голландии, с продвижением в соцсетях помогал специалист из Италии. Но пока мы хотим освоить внутренний рынок, а потом двигаться дальше. Прошлый год мы посвятили обучению нашей команды и продвижению коллекции. Я считаю, что вкладываться в обучение – это правильно. Всю жизнь мы производили, но никогда не продавали. Нужно было определиться с идеальным клиентом, стилем, чтобы стать узнаваемыми. У нас хорошая производственная база, но мы не знаем, как правильно создавать коллекции, позиционировать и продвигать себя на рынке.

Прощупывая рынок

По бренду Manera мы пока шьем около 2,5-3 тыс. единиц в год. Коллекции лимитированные, поэтому партии маленькие – от 10-20 штук. Это 4 коллекции и порядка 130 моделей. Работаем напрямую с комбинатами, которые производят натуральные, шерстяные ткани. В этом ценность наших изделий. Если многие производители переключились на ткани более низкого качества, то мы остались в том же сегменте: покупаем ткани напрямую из Италии и Китая. Мы мелкосерийное производство с фабричной технологией.

В год мы тратим около 5 млн тенге на разработку и запуск коллекций. Недавно стали производить и летнюю коллекцию, но совсем в небольших количествах. В этот период завозят много одежды, и конкурировать сложно. Продажи падают буквально на два месяца – июнь, июль. Пока мы прощупываем рынок, поэтому и коллекции в лимитированном количестве. Так как мы сами теперь и байеры, то смотрим, что продается на рынке, а что нет. Шить и продавать самим проще. Тут не нужно ждать, когда вы получите деньги от проданных пальто. Вы получаете их сразу. Но при этом нужно обучиться новому.

Склада у нас практически нет. Нужно производить ровно столько, сколько ты можешь продать. Если мы увеличим продажи, то и увеличим количество коллекций. Можно делать 4 коллекции в год, а можно 6 или 8. То есть увеличить не тираж моделей, а выпуск новых коллекций, потому что люди любят новое. Наша мечта – чтобы, приходя к нам в магазин, человек видел новые коллекции каждый месяц. Массовые бренды в год делают больше 100 коллекций, у них обновления каждую неделю, но там и ассортимент больше. Мы можем увеличить до 10.

Пока у нас по Казахстану 9 точек (Алматы, Актобе, Астана), планируем расширяться. Уже поступают предложения с выходом за пределы Казахстана, и я думаю, что мы их рассмотрим. Еще у нас есть филиал в Шымкенте. Туда мы вынесли B2B-сектор, где будем работать на заказы.

Зарубежное сырье и конкуренция

Из-за того, что у нас в стране нет сырьевой базы, мы все материалы завозим. Сейчас решается вопрос с шерстяным кластером. Нам нужно ставить комбинат, который будет это сырье перерабатывать и выпускать ткани. Но это большой и затратный проект. Тут необходимо большие инвестиции или наличие инвесторов. Необходимо развивать собственную сырьевую базу. Иначе приходится покупать ткани в Италии или Китае. А это напрямую отражается на стоимости продукции и делает ее дороговатой. Для развития в стране легкой промышленности и сельского хозяйства у нас есть все условия. Именно эти сферы станут локомотивом продвижения Казахстана на международном рынке. Мы об этом постоянно говорим.

Основная конкуренция идет с Китая, России, Беларуси, Турции. Но мы все разные. Мы выбрали свою аудиторию, свою нишу. В магазинах вы не увидите такое же качество и разнообразие верхней одежды. Мы можем находиться в конкурентной среде. Но при наличии у нас собственной сырьевой базы мы могли бы стать законодателями моды, потому что смогли бы заказывать свои принты, ткани, работать вместе с дизайнерами-текстильщиками. Сейчас в этом направлении лидирует Италия, потому что там производятся ткани и фурнитура. Сырьевая база – это главный вопрос, который нужно решать в легкой промышленности.

Стадия доходности наступит нескоро

Стадия доходности еще не наступила. Поэтому мы работаем в B2B-секторе, выполняем коммерческие заказы. Там маленькая рентабельность, но мы зарабатываем за счет объемов. Чем больше будет у нас клиентов, тем больше мы сможем наращивать мощность.

Риски неизбежны

Основной риск – это инфляция, которая съедает все наши оборотные средства. Это бесконечная девальвация. Мы закупаем сырье за доллары и евро при нестабильном курсе. Поэтому изделия получаются недешевые. Нет валютной стабильности. То же самое с оборудованием. В самом начале стоимость проекта была одной, теперь же все выросло в два раза. Если мы хотим быть инновационной компанией, то должны обновлять оборудование каждые 10 лет. Поэтому тут неизвестно, когда еще говорить об окупаемости. И еще один вопрос – это кадры. Пока у нас работают местные технологи. Но, так как отрасль не самая высокооплачиваемая, молодежь теряет интерес работать здесь.

Курс на будущее

К 2020 году мы запланировали стать стабильно растущей, текстильной, высокопроизводительной, инновационной компанией с сильными позициями на внутреннем рынке. Мы хотим стать экспортно ориентированными, создавать лучшие условия для профессионального роста и развития своих сотрудников. Это наше видение, которое мы прописали вместе с нашими консультантами. Без четкого видения нельзя работать. Сегодня я активно веду переговоры с Финляндией и Германией для будущего экспорта нашей продукции. Но пока первое место, куда мы собираемся экспортировать, – это Россия. На этом рынке мы уже были. Мы подписали соглашение с одной агентской компанией в Москве. Она займется продажами нашей одежды по всей России через свой офис. Но прежде чем успешно работать на экспорт, нужно, чтобы о нас узнали в Казахстане.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

«КАЗАХСКИЙ ЗАВТРАК» СТАНЕТ БРЕНДОМ

В Казахстане внедряют бренд казахской национальной кухни. Созданием будущего кулинарного хита занялись в Туркестанской области. Для этой цели в Туркестане собрались специалисты Казахской академии питания, рестораторы и отельеры региона, сообщили в пресс-службе областного управления туризма и внешних связей. Эксперты рассказали, что «Казахский завтрак» будет состоять из экологически чистых продуктов. В списке такие блюда, как тары и майсак, творог, кефир, кымыз, курт, жент, сухофрукты. Завтрак будет представлен 3 группами: молочная продукция, овощи и сухофрукты, а также выпечка. Член Диссертационного совета Казахской академии питания Юрий Синявский считает, чтобы открыть для себя широкую казахскую душу, нужно отведать «Казахский завтрак». «Ведь его состав остается неизменным на протяжении веков. Благодаря этому можно проследить не только гастрономические особенности региона, но и проникнуться традициями и менталитетом народа. К примеру, отличительной чертой казахского народа с давних времен является гостеприимство. Гостям в доме всегда оказывается должный прием и отводится почетное место», – считает эксперт. По задумке авторов идеи, «Казахский завтрак» будут подавать в отелях, ресторанах и других заведениях общественного питания Туркестана. Создание бренда «Казахский завтрак» позволит увеличить число иностранных туристов из-за рубежа. **(kapital.kz)**

SPICEJET НАЧНЕТ ЛЕТАТЬ В АЛМАТЫ

Индийская авиакомпания SpiceJet получила свидетельство об аккредитации иностранного воздушного перевозчика в Казахстане. Теперь авиакомпания имеет право выполнять до 6 рейсов в неделю по маршруту Дели – Алматы – Дели, об этом сообщили в пресс-службе Комитета гражданской авиации. Авиакомпания планирует выполнять регулярные рейсы на воздушных судах Боинг-737. «Открытие рейса будет способствовать развитию торгово-экономических взаимоотношений между странами, транзитного потенциала и туристической отрасли Казахстана», – отметили в КГА. С 2018 года для граждан 41 юрисдикции, имеющих транзитом через Казахстан, действует 72-часовой безвизовый режим. Он продлен до конца 2019 года. С 2017 года такой безвизовый режим действует и для граждан Китая. **(kapital.kz)**

ЦВЕТОВОДЫ СОБРАЛИ 24 МЛН ЦВЕТОВ

За 2018 год казахстанские цветочники собрали на 2,2% меньше растений, чем в 2017-м: валовой сбор составил 23,8 млн цветов. Впрочем, два из трех ключевых развитий по регионов — в заметном плюсе. Основными областями-«цветоводами» являются Павлодарская (7,6 млн цветов, +22,4% за год), Акмолинская (7,1 млн цветов, +16% за год) и Алматинская (4 млн цветов, –31% за год). В основном выращиванием цветов занимаются сельскохозяйственные предприятия (их доля в 2018-м увеличилась до 68% от РК). 30,4% выращивают хозяйства населения (доля также выросла). В то же время доля индивидуальных предпринимателей, крестьянских и фермерских хозяйств, напротив, сократилась за год с 5,3% до 1,6%. Именно сокращение производства у этих предприятий и повлияло на общее снижение валового сбора цветов в 2018 году. В денежном выражении выращивание цветов сократилось на 14,4%, до 6,6 млрд тенге. В целом для рынка цветов нехарактерна стабильность. Так, к примеру, в 2016 году наблюдался рост на 7,1% за год, а в 2015 году — сокращение на 5,8%. Ежегодно весной цветоводство становится топовой темой. Например, в Алматы площадь цветников увеличится с 66 тыс. до 100 тыс. кв. м. Разнообразные клумбы появятся во всех районах мегаполиса: петунии, тагетис, сальвия, кариковые и бархатные розы и герань — все, что подходит климату. В прошлом году в городе было 15 видов цветов, в этом будет уже 33. **(energyprom.kz)**

КАЗАХСТАНЦЫ ПОТРАТИЛИ В МАГАЗИНАХ 700 МЛРД ТЕНГЕ

Совокупный объем оптовой и розничной торговли за январь 2019 года достиг рекордных 2,2 трлн тенге, что на 14,2% больше, чем в январе 2018 года. Оптовая торговля составила 1,5 трлн тенге, розничная — 694,6 млрд тенге. Рост объемов оптовой торговли по сравнению с январем прошлого года составил 15,8%, розничная торговля за год выросла на 11%. По объему оптовой торговли среди регионов РК лидирует финансовый центр, Алматы, на долю которого приходится 44,5% от оптовой торговли РК — 668,5 млрд тенге, рост за год — на 5,9%. На втором месте Астана: 270 млрд тенге, рост на 8,9%, при этом доля от РК сократилась с 19,1% до 18%. Замыкает тройку лидеров Атырауская область: 207,3 млрд тенге — в 2,1 раза больше, чем в январе 2018 года. Доля от РК выросла с 7,6% до 13,8%. В розничной торговле также лидирует Алматы: 223,6 млрд тенге, рост за год на 13,5%. Доля от РК увеличилась с 31,5% до 32,2%. На втором месте Астана: 74,4 млрд тенге, рост за год на 14%. На третьем – РК выросла с 10,4% до 10,7%. Также в топ-3 вошла Карагандинская область: 68,3 млрд тенге, рост за год на 10,7%. Доля от РК уменьшилась с 9,9% до 9,8%. Объем официальной розничной торговли в сельской местности составил всего 7,6% от общего объема ретейла, или 52,6 млрд тенге. Соответственно, на города пришлись 92,4%, или 642 млрд тенге. Средний чек розничной торговли на 1 человека в РК составил 37,8 тыс. тенге. **(ranking.kz)**

Как городской транспорт становится «умным»

Мария Галушко

Мониторинг в режиме реального времени за скоростью, маршрутом и ситуацией в салоне может появиться в общественном транспорте казахстанских городов

«Умные» системы помогут сделать поездку в общественном транспорте более комфортной и безопасной. Компании «Кселл» и «Казахтелеком» продемонстрировали возможности «умного» автотранспорта участникам выездного совещания акимов областей и городов Казахстана в городе Акколе Акмолинской области.

Безопасность, удобство платежей для пассажиров и сокращение расходов транспортных организаций – это три основные проблемы, которые решает «Кселл» в сфере городского транспорта. Подробнее этот вопрос прокомментировал директор департамента развития бизнес-рынка АО «Кселл» Вадим Лю. Он также рассказал о новой системе заместителям акимов областей.

«Мы предлагаем готовое решение, которое поможет акимам городов построить эффективную систему управления муниципальным транспортом по принципу «умного» города. Но главное, наш продукт способен повысить комфорт и безопасность общественного транспорта для пассажиров. А это значит стимулировать отказ от личного автотранспорта в пользу общественного, что значительно улучшит экологическую ситуацию во многих крупных городах нашей страны и снизит трафик улиц утром и вечером. Кроме того, мы предложили разработать единое мобильное приложение для всего Казахстана, которое сделает более удобными оплату за проезд, доступ к актуальному графику общественного транспорта с возможностью отслеживания текущего местонахождения автобуса и функцией построения оптимального маршрута для пассажира», – прокомментировал Вадим Лю.

Компании «Кселл» и «Казахтелеком» показали участникам выездного совещания автобус, который оснащен сразу несколькими системами. Они позволяют эффективно решать основные задачи, стоящие перед муниципальными транспортными организациями, включая перевозку пассажиров. В автобусе установлена система GPS-мониторинга, есть подключение к WiFi с авторизацией через СМС. Камеры видеонаблюдения осуществляют мониторинг пространства внутри автобуса в режиме реального времени, в то время как услуга «Автомониторинг» позволяет контролировать скорость, расписание движения и отклонения от маршрута, время въезда и выезда в автопарк, идентифицировать водителя и оптимизировать расход топлива. Кроме того, в нем реализовано несколько вариантов оплаты за проезд: через привычную всем СМС, через NFC, QR-код, а также через специальное мобильное приложение.

Система GPS-мониторинга позволяет отслеживать в режиме реального времени текущий маршрут автобуса и анализировать предыдущие. Эта система может отслеживать скоростной режим, и, если он превышен, диспетчер моментально получит СМС с информацией об этом. В автобусе установлены 3 видеокамеры. Они направляют информацию о том, что происходит внутри салона автобуса во время его движения. Это значительно повышает безопасность поездок на общественном транспорте.

«В Алкоше мы используем лучшие мировые практики и успешные внедрения аналогичных продуктов в других странах. Подобные решения существуют в России и других странах, причем некоторые компании специализируются на контроле и мониторинге, в то время как другие сфокусированы на простых и удобных механиках оплаты. Мы объединили эти практики в единое решение и получили продукт с рабочим названием «умный» автотранспорт». Именно его мы презентовали в Акколе. Если говорить о технологиях, то мы используем средства подвижной связи. Это спутниковые каналы для отслеживания местоположения и M2M SIM-карты для передачи данных на портал мониторинга, к которому есть доступ у диспетчера», – поясняет Вадим Лю.

Применение системы автомониторинга может сократить затраты владельца автопарка. Это происходит благодаря установке специальных датчиков. Они позволяют контролировать уровень топлива, отслеживать, какое количество и тип топлива залили на заправке, и даже контролировать несанкционированный слив. У системы есть возможность контролировать время въезда и выезда с автопарка. Она видит маршрут и может следить за отклонениями от него, в том числе если превышается скоростной режим. При этом диспетчер получает СМС с точной информацией об инциденте. Анализ данных помогает автопарку оптимизировать маршрут и улучшать работу с персоналом. Это в комплексе снижает издержки благодаря дополнительному и точному контролю.

«Наши системы дают аналитику, контроль и позволяют вывести из тени недополученный ими доход. Мониторинг транспорта в режиме реального времени – это своевременное реагирование на инциденты, а значит повышение уровня безопасности, ведь для перевозчика безопасность пассажиров всегда на первом месте. Пассажиры видят, что проезд стал более комфортным, удобным, безопасным, и пользуются общественным транспортом чаще. Удобные и гибкие системы оплаты проезда увеличивают доход автопарков. Одно простое и доступное бизнес-решение от «Кселл» способно решить очень много задач, которые только кажутся очень сложными из-за целого комплекса процессов, связанных с ними», – отмечает Вадим Лю.

Кроме того, аналитические инструменты помогают понять, сколько машин находится в пути, сколько времени уходит на заправку, на сам маршрут и так далее. Эти решения применимы не только для городского автотранспорта, но и могут быть масштабированы на междугородные и международные перевозки.

«Пассажирам это решение помогает получить главное – комфорт при поездках. Ведь если водители знают о системе удаленного контроля за скоростью, за маршрутом, за ситуацией в салоне и даже за топливом, им вряд ли захочется байтовать на дорогах, делать внезапные и опасные перестроения, срезать маршрут. Будет меньше жалоб на грубое поведение водителей, кондукторов, пассажиров, меньше краж в салонах. Что касается оплаты, то сейчас мы предлагаем ее в трех удобных вариантах. Все уже привыкли к оплате за проезд через СМС. А есть еще оплата через QR-код и NFC. В планах сделать поездки в общественном транспорте нашей страны еще более удобными для пассажиров. Мы хотим создать единое для всех городов мобильное приложение. В нем пассажиры смогут узнать оптимальный маршрут до точки назначения, реальное перемещение конкретного автобуса на карте и, конечно, сделать оплату за проезд», – добавляет директор департамента развития бизнес-рынка АО «Кселл».

Компания «Кселл» также презентовала на совещании существующие решения в мобильных финансах и обсудила возможность их применения на государственном уровне. На примере собственного контакт-центра «Кселл» продемонстрировал возможности искусственного интеллекта для улучшения производительности государственных контакт-центров. Дополнительно компания показала уже реализованные проекты для государственных органов, включающие в себя решения на основе больших данных, предоставление устройств и защищенных каналов связи, СМС-информирование, телеметрию и другие решения.

«Над разработкой продуктов в «Кселл» трудится профессиональная команда специалистов. Мы используем только зарекомендовавшие себя на рынке решения и выбираем надежных и проверенных поставщиков. Отлаженные процессы внутри компании позволяют оперативно запускать пилотные проекты и делать понастоящему крутые вещи быстро и в срок. Так, на подготовку этого проекта у нас ушло всего 15 дней. В проектной команде было 5 человек из департамента по развитию бизнес-рынка. Это позволило реализовать такой достаточно сложный проект в рекордно короткие сроки», – объяснил Вадим Лю.

Проект Smart AqKol – часть государственной программы «Цифровой Казахстан» по внедрению концепции «умных» городов, реализован компаниями-партнерами: АО «Казахтелеком», «Евразийская Группа» (ERG), АРЭК и Tengrilab совместно с акиматами Акмолинской области и города Акколя.

Чем запомнился Mobile World Congress 2019

Ксения Бондал

Всемирный мобильный конгресс (Mobile World Congress) в Барселоне ежегодно является самым ожидаемым событием в сфере мобильных технологий, телефонии, больших данных и искусственного интеллекта. Впервые MWC прошел в 1987 году и тогда назывался Пангвропейская цифровая конференция». С тех пор название много раз менялось, а местом проведения были то Канны, то Лиссабон, то Лондон, а еще Рим, Ницца, Берлин, Афины и Мадрид. Но неизменна его значимость: с годами и на сегодняшний день от конгресса ожидают презентаций революционных новинок, битвы технологий и ярких презентаций мировых гигантов мобильной индустрии. В этом году «фишкой» MWC 2019 стала презентация самых передовых решений и гаджетов 5G, разработанных Huawei, и не только. Но обо всем по порядку.

Барселона была выбрана местом проведения MWC в 2006 году по инициативе фонда Mobile World Capital Barcelona – объединения из 800 мобильных операторов и 200 связанных с ними компаний, внедряющих и продвигающих мобильную телефонию GSM. С тех пор конгресс проходит в течение 4 дней в огромном выставочном павильоне Fira de Barcelona Gran Via, в этом году он длился с 25 по 28 февраля. Десятки тысяч посетителей выставки в рамках конгресса ходили, как завороженные, разглядывая презентованные решения Huawei, Google, Android, Nokia, LG, Samsung, Motorola, Alcatel, Sony, ZTE, HTC, Wiko, BlackBerry, Intel, Ericsson, Panasonic, Epson, BQ, Cisco, Ingram Micro, PayPal и Hisense7.

В этом году самую большую площадь Fira de Barcelona заняла компания Huawei. Перед началом выставки Huawei провела зрелищную презентацию своего смартфона Mate X, который СМИ и эксперты назвали самым ожидаемым событием конгресса. Он стал первым в мире смартфоном, который может поддерживать сеть 5G. Mate X имеет единый дисплей и складывается экраном наружу, при этом задняя и передняя части могут работать независимо друг от друга. А в раскрытом состоянии он представляет собой планшет с диагональю 8 дюймов. Только ленивый не отметил, что это больше, чем у конкурирующего смартфона Samsung Fold. Наблюдатели и эксперты рынка констатируют, что Huawei на сегодняшний день является главным новатором на рынке смартфонов, и вряд ли пока кому-то удастся его обойти.

«Это смартфон будущего. Скорость интернета в нем самая высокая в мире», – заявил CEO Huawei Ричард Ю.

Другие продукты компании, презентованные во время MWC, также оказались флагманскими. В трех больших павильонах подразделение корпоративных решений Huawei Enterprise представило «цифровую платформу» (digital platform), «доступ из любой точки» (ubiquitous connectivity), «повсеместный интеллектуальный сбор и обработку данных» (pervasive intelligence).

«Сейчас цифровая трансформация предприятий, экономики и всего общества создает как огромные возможности, так и новые задачи. Полагаясь на свой более чем десятилетний опыт в области цифровой трансформации, компания Huawei подтвердила, что цифровизации можно достигнуть только при условии полной интеграции цифрового и физического миров. Опираясь на эту идею, мы запускаем Huawei Digital Platform», – отметил президент подразделения Huawei Enterprise Business Group Ян Лида.

В эпоху перемен и цифровой трансформации корпоративный сектор должен повышать собственную операционную эффективность, совершенствуя бизнес-процессы и внедряя новые технологии. Это единственная платформа в мире, которая поможет компаниям интегрировать новые информационные и коммуникационные технологии (ИКТ): облачные данные, искусственный интеллект, интернет вещей, Big Data, конвергентную связь, видео. Она подходит для использования как крупному бизнесу, так и средним, малым компаниям. В частности, для финансового сектора, нефтяной отрасли, промышленности Huawei создала самые быстрые в мире хранилища данных OceanStor Dorado All Flash, а также базовое решение OceanStor Dorado3000 V3. Продукты есть как в среднем, так и в высоком ценовом сегменте.

Ну и поскольку концепция умных городов сейчас актуальна во всех странах мира, Huawei во время MWC продемонстрировала посетителям выставки цифровую платформу умного города, которая объединяет интернет вещей, большие данные, географические данные, видео и конвергентные коммуникации, позволяющие обслуживать сразу несколько объектов.

Чтобы не быть голословными, стоит привести пример использования цифровой платформы компании Huawei. Городские власти Сардинии сотрудничают с компанией, используя цифровую платформу для развития умного города.

Также партнером Huawei является немецкая компания DHL – один из лидеров мирового рынка логистики. DHL использует революционное мультисценарное решение Smart Logistics Solution на базе IoT-технологий Huawei, что помогает существенно повысить эффективность логистических операций.

В сфере железнодорожного транспорта Huawei расширяет сотрудничество с государственной железнодорожной компанией Austrian Federal Railways. Компания повышает и совершенствует эффективность перевозок на базе технологий связи Huawei.

«Huawei Enterprise стремится дать каждой организации доступ к цифровым технологиям для создания совершенного интеллектуального мира в разных отраслях», – констатирует Ян Лида.

В настоящий момент 211 компаний из списка Fortune Global 500, в том числе 48 из первой сотни, и более чем 700 городов по всему миру выбрали Huawei Enterprise своим партнером в области цифровой трансформации.

Что касается второго презентованного во время мобильного конгресса продукта компании – доступа из любой точки, – то речь идет о CloudEngine16800. Это первый в мире коммутатор для центра хранения и обработки данных на базе искусственного интеллекта. Он увеличивает возможности хранения данных на 30%, а вычислительные способности искусственного интеллекта – с 50% до 100%. При этом производительность коммутатора CloudEngine16800 превышает среднее значение по отрасли в пять раз.

В павильоне, где Huawei демонстрировала технологию повсеместного интеллектуального сбора и обработку данных, посетителям показали, как камеры серии Huawei X – первые в мире программно определяемые камеры – генерируют и обрабатывают информацию. Также можно было увидеть процессоры на базе искусственного интеллекта серии Huawei Ascend с гетерогенными вычислительными компонентами. Партнером Huawei по использованию интеллектуального сбора и обработки данных является дочерний банк сингапурского финансового холдинга DBS Bank. Технология позволяет ускорить цифровую трансформацию финансового сектора.

Примечательно, что в 2018 году Huawei заняла пятое место в мире по инвестициям в технологии, которые составили около $20 млрд. В течение последующих 5 лет компания планирует инвестировать в исследования и разработки более $100 млрд, что доказывает серьезность и амбициозность ее планов.

Сохранение базовой ставки – месседж для рынка

Приоритетом Нацбанка, помимо снижения инфляции, становится экономический рост

Николай Дрозд

Национальный банк в понедельник принял первое крупное решение после произошедшей смены руководства, сохранив базовую ставку на уровне в 9,25%. Накануне решения по ставке ожидания немедленной ревизии денежно-кредитной политики были не слишком велики, поскольку ситуация не дает оснований для мгновенных резких движений. Но одно важное изменение все же состоялось, и оно связано с упоминанием прогнозируемого влияния ставки не только на инфляцию, но и на темпы роста.

Тарифы против цен на еду

Одной из главных предпосылок для сохранения ставки стала крайне низкая февральская инфляция – 0,3% против 0,7% в феврале 2018 года, что предопределило снижение роста цен в годовом выражении с 5,2% до 4,8%. К тому же инфляционные ожидания в фокус-группах Нацбанка оказались на исторических минимумах. Сменившееся руководство регулятора при наличии четкой установки на немедленное смягчение денежно-кредитной политики и сокращение избыточной ликвидности с рынка, вероятно, могло бы использовать снижение инфляции в качестве основного аргумента. Составляющая снижения инфляции, связанная с монетарными факторами, оказалась не так велика, и сам Нацбанк указал на разнонаправленное движение различных инфляционных компонент.

Как отмечается в решении по базовой ставке, «заметно ускорилась инфляция продовольственных товаров (с 5,1% в декабре 2018 года до 6,6% в феврале 2019 года), причем практически по всем товарным позициям за исключением плодоовощной продукции. Снижение цен на платные услуги в первые два месяца года (на 0,2% и 1,3%, соответственно) было обусловлено усилением административных мер по сокращению тарифов на услуги естественных монополий, что в итоге привело к снижению годового изменения сервисной составляющей индекса потребительских цен с 4,5% до 1,3% с начала года. Инфляция непродовольственных товаров продолжает держаться и в феврале достигла 6,2% в годовом выражении».

Аналитик «Халык Финанс» Асан Курманбеков в своем обзоре также отметил, что считает произошедшее снижение инфляции носящим «искусственный характер» и связанным с административным сдерживанием тарифов государственных монополий, а также с отсутствием реакции непродовольственного импорта на слабость тенге. Если бы не эти факторы, «рост цен мог бы быть около 1% в январе и феврале». При реализации такого прогноза инфляция, вероятно, находилась бы сейчас близко к 6% – верхней границе нового прогнозного коридора Нацбанка в 4-6%. В прошлом году Нацбанк допускал такое развитие событий, считая, что в начале года инфляция может некоторое время находиться за пределами коридора.

Комментируя в январе для делового еженедельника «Капитал.kz» то, почему инфляция в конце прошлого года оказалась ниже прогнозов, в Нацбанке отмечали, что невозможно выделить чисто монетарную и немонетарную части ее снижения в 2018 году. Попеременно действовали то одни, то другие факторы. Кроме того, по поводу ограничений тарифов тогда отмечалось, что «работа по снижению тарифов на услуги естественных монополий активизировалась в четвертом квартале 2018 года, и ее полные итоги ожидаются в текущем году. В 2018 -м вклад регулируемых услуг в инфляцию сократился вдвое. Кроме того, рост тарифов на регулируемые услуги оказался самым наименьшим (2,1%) за последние пять лет».

Опасная сверхликвидность

Тема низкой инфляции по итогам 2018 года обсуждалась в ходе январского отчета фингрегулятора у главы государства. Президент оценивал инфляцию на уровне 5,3% как хороший показатель, достигаемый, однако, «за счет сокращения объема ликвидности на рынке, а не эффективности экономики». При этом последующее увеличение изъятия ликвидности могло бы «снижать инфляцию и в дальнейшем, но неизвестно, как бы это сказалось на экономике».

Позицией прежнего руководства Нацбанка было стремление активизировать кредитование на рыночной основе, поскольку за счет улучшения ситуации в финансовом секторе появляется возможность развития для здоровых рыночных игроков. Нацбанк в тот момент прогнозировал, что увеличение объемов кредитования в результате оздоровления ситуации в банковском секторе превысит 10% в 2019 году, что будет несколько выше номинального роста ВВП. В то же время такой рост кредитования был бы «балансированным, а не взрывным, способным принести в будущем проблемы».

Пока невозможно оценить, в какой степени смена руководства Нацбанка поменяет политику в части изъятия ликвидности. В решении по базовой ставке нет каких-либо намеков на это. Аналитики Ассоциации финансистов Казахстана в своем обзоре уже после решения по ставке отметили, что тем временем на депозитном аукционе происходило снижение объема размещения – Нацбанк привлек 39 млрд тенге (-21,5 млрд) при средневзвешенной доходности в 8,84% годовых. Очевидно, что рынок в текущих условиях предпочитает месячные ноты, нежели недельные депозиты. Так, спрос на ноты в понедельник превысил объем размещения почти в два раза и составил 516,9 млрд тенге. При этом фактический объем размещения составил всего лишь 260 млрд тенге при доходности 8,87% годовых.

По итогам прошлой недели нетто-объем изъятий ликвидности оставался весьма высоким, на уровне 4 трлн тенге. В тот момент аналитики АФК отмечали также относительно низкий интерес участников рынка к новому инструменту в виде недельных депозитных аукционов и рост объемов размещения месячных нот, после того как исчезли семидневные бумаги. (Замена недельных нот депозитными аукционами воспринималась как техническое решение, позволяющее регулятору лучше варьировать объемы привлечений и одновременно как реакция на замечание о том, как среагирует экономика на высокие объемы изъятия ликвидности.)

Нефть в феврале не подвела

В решении по базовой ставке оказался все же один комментарий, непосредственно затрагивающий центральную тему обсуждений прошлой недели. Фингрегулятор отметил: «В текущем году ожидается усиление тенденции роста потребительского спроса за счет фискальных стимулов. Тем не менее эффект на инфляцию не оценивается как высокий и не требует немедленного реагирования со стороны денежно-кредитной политики». Ранее вице-премьер Алихан Смаилов отмечал, что в этом году правительство настроено дополнительно потрать относительно скромную часть средств из более чем 2 трлн тенге на социальные расходы и программы развития, вливаемых по решению главы государства.

Еще одним важным упоминанием, сделанным Нацбанком, стали слова о том, что прежний уровень базовой ставки позволяет сохранить денежно- кредитные условия нейтральными, удерживать инфляцию в таргетируемом коридоре и обеспечивать прогнозируемые темпы экономического роста. Что касается реализации внешних рисков, с возможностью которой Нацбанк ранее связывал вероятность повышения базовой ставки, то по итогам февраля опасения не оправдались, и вероятность их реализации снизилась. Цена нефти марки Brent формируется выше $65 за баррель (против $55 в декабре). Глобальный индекс продовольственных цен в январе снизился на 2,2% в годовом выражении, несмотря на повышение индексов мировых цен на молочную продукцию и зерновые. Тем не менее «проинфляционные риски со стороны отдельных внешних факторов продолжают сохраняться. Инфляция в странах – основных торговых партнерах демонстрирует разнонаправленные тенденции. В январе годовая инфляция в России ускорилась до 5,0%, тогда как в Китае и Европейском союзе она замедлилась до 1,7% и до 1,5% соответственно».

Очевидно, что на мартовском заседании необходимость ужесточения денежно-кредитной политики не могла быть серьезным вызовом в силу сложившихся обстоятельств, причем вне зависимости от разных концепций нового и старого руководства.

Facebook и JP Morgan заходят в криптовалюты

Дмитрий Чепелев

Мнение: В 2021 люди будут жалеть, что не купили токены

Практически в конце семидневного периода, 4 марта, рынок «оступился» и начал падать вниз, за один момент потеряв $5 млрд капитализации, однако уже через сутки перешел к росту и оперативно восстановил потерянные позиции. Это позволило ему закрыть прошедшую неделю, продемонстрировав даже небольшой рост. На 6 марта 2019 на сайте Coinmarketcap.com, отслеживающем активные криптовалюты, было зарегистрировано 2102 цифровых актива. Сколько из них останется в живых и найдет применение в реальной экономике, не знает никто. Однако это не мешает людям, знакомым с ситуацией в индустрии, строить догадки. Своим мнением на страницах личного сайта поделился венчурный инвестор Крис Бернске. Он ставит на то, что в реальной жизни найдут свое применение не более 50 токенов и криптовалют. По его мнению, в прошлом основной фокус людей, инвестировавших в криптовалютные проекты, был нацелен на блокчейн-протоколы, однако в настоящий момент таких людей больше интересуют различного рода деривативы на основе криптовалют. Кроме того, Крис Бернске отмечает, что к 2021 многие криптоинвесторы станут испытывать FOMO (fear of missing opportunity – чувство страха из-за потенциально упущенной возможности) из-за стремительного роста небольшого числа токенов, которые получат мировое признание. Это в свою очередь должно способствовать еще большему росту их цены. «Я бы допустил, что в данный момент на рынке присутствуют не более 50 токенов, которые имеют практическое применение. Это очень мало. Это менее 2,5% от общего числа криптовалют, представленных на CoinMarketCap. Но данные 50 проектов представляют собой кладезь вдохновения», – считает он.

Тем временем в США признали огромное влияние криптовалютного рынка на экономику. Именно по этой причине Федеральная резервная система США рассматривает включение «сценария краха рынка криптовалют» в свою программу стресс-тестирования. ФРС рассматривает коллапс рынка Bitcoin и остальных криптовалют как один из актуальных рыночных рисков. «Подобные контрольные стресс-тесты специально созданы для того, чтобы предоставлять руководству публичных компаний, общественности и регуляторам информацию, с помощью которой можно будет оценить могущий быть эффект стрессовых условий на способность крупных банковских организаций поглощать убытки, одновременно выполняя свои обязательства перед кредиторами и другими контрагентами и продолжая осуществлять свою деятельность в области кредитования», – сообщается в опубликованном ФРС документе. В случае, если поправки будут приняты, то новый регламент вступит в силу уже с 1 апреля.

Facebook может составить серьезную конкуренцию ведущим криптовалютным игрокам. По информации The New York Times, крупнейшая мировая социальная сеть провела переговоры со множеством криптовалютных бирж по поводу листинга собственной «стабильной» криптовалюты. По данным источника издания, сотрудники Facebook поделились с представителями бирж информацией о том, что запуск токена запланирован на первую половину 2019 года. При этом сообщается, что токен будет привязан не к доллару США, а к целой корзине различных мировых валют.

«Facebook будет гарантировать цепочки монеты, обеспечивая ее определенным количеством долларов, евро и других национальных валют, хранящихся на банковских счетах компании», – заявляет The NY Times. Вероятно, социальной сети не дает покоя планируемый запуск криптовалюты GRAM, которая будет использоваться в популярном мессенджере Telegram и тестовый запуск которой запланирован на весну 2019 года.

За прошедшую неделю общая капитализация криптовалютного рынка прибавила 1,07% в сумме, до 6 марта 2019 года, составила $131,8 млрд против $130,4 млрд на конец предыдущего семидневного периода.

1. Bitcoin (BTC). За прошедший семидневный период «первая криптовалюта» прибавила всего 0,44%. Однако стоит отдать должное тому, что «цифровое золото» достаточно быстро отыграло падение до $3750, которое произошло 4 марта. На текущий момент основное внимание приковано к отметке $4100, закрепление выше которой станет признаком дальнейшего укрепления цены BTC.

На утро среды, 6 марта 2019 года, стоимость Bitcoin составила $3882, что на 0,44% меньше, чем на конец прошлого семидневного периода. Рыночная капитализация «цифрового золота» снизилась до $68,2 млрд, а доля BTC в общей рыночной капитализации на фоне еще большего падения остальных криптовалют практически за неделю снизилась на 0,4% и составила 51,8%.

2. Ethereum (ETH). «Цифровая нефть» продемонстрировала необычные цифры. По итогам прошедшей недели изменение цены Ethereum составило 0%. В целом же эфир держится достаточно хорошо, зафиксировав отрыв в $1,5 млрд от недавно смещенного со второго места Ripple. Тем временем был произведен хардфорк сети Ethereum под названием «Константинополь». Одним из результатов апгрейда стало значительное снижение времени нахождения блока. Еще недавно на нахождение блока требовалось более 20 секунд, однако после активации хардфорка это значение снизилось до исторического минимума в 12,5 секунды.

На утро среды, 6 марта 2019 года, стоимость «цифровой нефти» составила $137. Несмотря на небольшие американские горки, «цифровая нефть» закрыла неделю абсолютно с такой же ценой как неделю назад. Доля Ethereum в общей капитализации криптовалютного рынка снизилась до 10,9%.

3. Ripple (XRP). На прошедшей неделе ripple продемонстрировал самый хаотичный график в тройке лидеров рынка. Метания инвесторов могут быть обусловлены опасениями инвесторов, связанными с запуском одним из крупнейших мировых банков собственной «стабильной криптовалюты». Однако, как заявляет аналитическое подразделение крупнейшей криптовалютной биржи Binance, новая криптовалюта JP Morgan не представляет угрозу Ripple. Аналитики пришли к выводу, что новая «банковская» криптовалюта в первую очередь предназначена для осуществления расчетов между финансовыми учреждениями, в то время как Ripple позиционируется как посредник между криптовалютами и фиатными валютами. Поэтому аналитики Binance считают решение от Ripple более открытым и децентрализованным. В свою очередь банк JP Morgan располагает внутиблокчейновыми активами общей стоимостью более $2,5 трлн и тем самым может с легкостью стать крупнейшим источником «стабильной криптовалюты», обеспеченной долларом США. Однако места должно хватить всем. «Крупные банки и подобные финансовые учреждения обладают значительными преимуществами при выпуске стабильных криптовалют, обеспеченных фиатом. При этом следует учитывать и их закрытые экосистемы на базе частных блокчейнов, такие предложения в ближайшей перспективе не вытеснят с рынка ликвидные и публично торгуемые стабильные криптовалюты», – резюмировали в Binance Research.

За прошедшую неделю стоимость Ripple снизилась на 1,57% и на утро среды, 6 марта 2019 года, составила $0,314, при этом доля в общей капитализации криптовалютного рынка снизилась до 9,9%.

Общая рыночная капитализация криптовалют
(с 27 февраля по 6 марта 2019 г.)

Сравнение изменения **стоимости топ-3 криптовалют** за неделю
(с 27 февраля по 6 марта 2019 г.)

Топ-**3** криптовалют	27 фев **2019 г.**	6 мар **2019 г.**	Изменение **в %**
1. Bitcoin **(BTC)**	$3865	$3882	+0,44%
2. Ethereum **(ETH)**	$137	$137	0,0%
3. Ripple **(XRP)**	$0,319	$0,314	-1,57%
Общая кап-ция (млрд)	$130,4	$130,4	+1,07%

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

КАЗАХСТАН

АКЦИИ APPLE БУДУТ ТОРГОВАТЬСЯ НА KASE

Правление Казахстанской фондовой биржи (KASE) приняло решение включить простые акции Apple Inc., Starbucks Corporation, Microsoft Corporation и Facebook, Inc в официальный список KASE по категории «стандарт» основной площадки. Инициатором допуска указанных акций является АО «Фридом Финанс». «О дате вступления в силу упомянутого решения правления будет сообщено дополнительно после выполнения инициатором допуска условий пункта 1 главы 5 приложения 2.3 к внутреннему документу KASE «Листинговые правила». Об открытии торгов указанными акциями на KASE также будет сообщено дополнительно», – говорится в сообщении KASE. Количество объявленных простых акций Apple Inc. составляет 12 600 000 000 штук. Количество объявленных простых акций Apple Inc. составляет 12 600 000 000 штук. По состоянию на 11 февраля 2019 года в обращении находилось 4 745 398 000 простых акций. Количество объявленных акций Starbucks Corporation составляет 2 400 000 000 простых и 7 500 000 привилегированных акций. По состоянию на 11 февраля 2019 года в обращении находилось 1 240 600 000 простых акций. Количество объявленных простых акций Microsoft Corporation составляет 24 000 000 000 штук. По состоянию на 11 февраля 2019 года в обращении находилось 7 676 219 000 простых акций. Количество объявленных простых акций класса A Facebook, Inc. составляет 5 000 000 000 штук. По состоянию на 11 февраля 2019 года в обращении находилось 2 402 466 000 простых акций. **(kapital.kz)**

РК ПЛАНИРУЕТ ЗАНЯТЬ У КИТАЯ 2 МЛРД ЮАНЕЙ

В Казахстане планируют модернизировать и технически оснастить девять автомобильных и один железнодорожный пункты пропуска. На эти цели экспортно-импортный банк Китая предоставит республике льготный кредит. Законопроект о ратификации этого соглашения рассмотрели на пленарном заседании в мажилисе. Заместитель премьер-министра – министр финансов Алихан Смаилов напомнил, что соглашение подписано главами Казахстана и КНР еще в июне 2018 года. «В рамках соглашения экспортно-импортный банк Китая предоставит республике на сумму не более 2,062 млрд китайских юаней Правительству Казахстана для модернизации и технического дооснащения казахстанских пунктов пропуска, расположенных на казахстанском участке таможенной границы Евразийского экономического союза, то есть на границе с Китаем и Узбекистаном», – рассказал Алихан Смаилов. В расчете на национальную валюту Казахстан займет около 100 млрд тенге у Китая сроком на 20 лет под 2%. **(kapital.kz)**

КФГД СОХРАНИЛ СТАВКИ ПО ДЕПОЗИТАМ

Действующие максимальные ставки по депозитам физических лиц будут сохранены во втором квартале 2019 года. Об этом сообщили в Казахстанском фонде гарантирования депозитов (КФГД). Решение в фонде объяснили сложившейся ситуацией на депозитном рынке. Уточняется, что по сравнению с предыдущим периодом количество банков, предл

Как разрешить тупиковые ситуации между участниками компании

Аскар Калдыбаев,
кандидат юридических наук,
магистр немецкого права (LL.M.)

Зачастую доли или акции в компании делятся поровну. Даже если такое разделение кажется справедливым, оно таит в себе опасность возникновения тупиковых ситуаций вследствие возможных споров между участниками, не обладающими подавляющим большинством голосов. Соглашение между участниками компании может способствовать разрешению таких ситуаций

Негативный эффект тупиковых ситуаций

Тупиковая ситуация (от англ. deadlock) возникает в случаях, когда акционеры в АО или участники в ТОО (далее – участники) не могут достигнуть консенсуса по какому-либо ключевому вопросу деятельности компании. Обычно это происходит тогда, когда каждый участник обладает равным или примерно равным размером долей участия в компании, что не дает ни одному из них права принять окончательное решение. Или если устав компании требует минимального количества голосов или единогласия для принятия решения по ключевым вопросам. Ключевыми вопросами деятельности компании могут быть, помимо прочего, избрание руководства компании, распределение прибыли, изменение устава, реорганизация или ликвидация компании.

Как следствие невозможности принятия решений по таким важным вопросам, управление компанией усложняется, что может доходить до полной парализации ее деятельности.

Широко известен недавний конфликт по поводу смены директора компании между совладельцами ТОО «Автодорсервис» Виталием Процентовым и Ильхалдом Какижановым. Данный спор как раз усложнялся тем, что участники компании обладали примерно равными размерами долей (49% и 51%). Судья экономического суда в своем решении указал, что так как компании только два участника и они не могут принять решение по существенному вопросу, это может привести к полному приостановлению ее деятельности. Суд решил передать управление компанией участнику с большей долей. Можно подвергнуть сомнению обоснованность такого решения.

По спору между партнерами ООО «ПКФ «Фалкон»-российский суд высказал позицию по корпоративному конфликту следующим образом: «Когда уровень недоверия между участниками общества, владеющими равными его долями, достигает критической отметки, при этом позиция ни одного из них не является заведомо неправомерной, целесообразно рассмотреть вопрос о возможности прекращения корпоративных отношений, результатом чего может стать принятие участниками решения о ликвидации общества либо принятие одним из участников решения о выходе из него с соответствующими правовыми последствиями».

Закон о ТОО предусматривает возможность решения конфликта путем исключения участников, которые причинили существенный вред компании или другим участникам. Однако нет норм, которые бы могли содействовать урегулированию тупиковых ситуаций при отсутствии каких-либо нарушений участниками. Поэтому для того, чтобы предупредить возникновение таких ситуаций и не полагаться на произвольное решение суда, между участниками компании рекомендуется заключать соглашение.

Изначально при вовлечении в совместные действия никто не планирует возникновение конфликтов, но, как показывает практика, ситуация может измениться так, что между участниками компании возникают споры. Поэтому даже если ничего не предвещает возникновение споров, важно, чтобы участники заключили соглашение, в котором прописаны способы предупреждения и разрешения возможных тупиковых ситуаций.

Способы предупреждения тупиковых ситуаций соглашением участников

Приведем некоторые способы для включения в соглашение и ограничения возможности наступления тупиковых ситуаций.

Создание наблюдательного совета (совета директоров) – в составе совета предусматривается нечетное число его членов и независимые члены (директоры). Нечетное количество даст возможность принимать решения большинством голосов, а независимые члены будут исходить из интересов компании, а не отдельных участников, при принятии решений и разрешении споров между участниками.

Предоставление небольшой доли в компании доверенному обоими участниками лицу – распределение долей может быть в следующей пропорции: 49% у одного участника, 49% у другого участника и 2% у доверенного лица. В случае спора между основными участниками решение будет принято в пользу того участника, за которого будет голосовать доверенное лицо. Кроме разрешения спорных ситуаций такое доверенное лицо могло бы давать свое авторитетное мнение по стратегии и операционной деятельности компании.

Определение независимого оценщика стоимости долей или критериев определения такого оценщика – для того, чтобы при возникновении спорной ситуации и необходимости выкупа доли участники могли получить независимую рыночную оценку долей, с которой обязаны согласиться обе участника. Наличие такой оценки позволит планировать дальнейшие действия относительно целесообразности и финансовой возможности выкупа, продажи долей в компании.

Условие о неконкуренции – участники определяют, что если в результате спора участники больше не будут таковыми в рамках одной компании, то один из них не будет заниматься деятельностью, конкурирующей с деятельностью компании. Можно определить критерии и лицо, которое в случае спора будет решать, какой из участников должен отказаться от конкурирующей деятельности.

Ограничение продажи доли – соглашение может содержать условие, что участники не имеют права в течение определенного срока продать свои доли. Участники могут быть заинтересованы в текущем составе участников, который может обеспечивать успешность деятельности компании.

Способы решения тупиковых ситуаций через соглашение участников компании

Для начала важно включить в соглашение определение тупиковой ситуации, возникновение которой будет зависеть включение способов ее разрешения. Следующие примерные способы могут быть применены по отдельности, поэтапно или путем их комбинирования.

Выкуп одним участником долей у другого участника.

Опцион – участники предусматривают, что при наступлении определенных условий один участник может потребовать от другого покупку своей доли. Стоимость доли может быть определена заранее твердо или в соответствии с формулой или независимым оценщиком.

«Русская рулетка» – один участник компании направляет другому участнику предложение о выкупе его доли с указанием цены, срока и иных условий покупки. Участник, получивший такое уведомление, имеет выбор: продать свою долю инициирующему участнику по указанной цене либо, наоборот, купить долю инициатора по той же цене и на тех же условиях.

Помимо, что участник-инициатор покупки должен правильно рассчитать цену покупки, которая может оказаться целой продажи его собственной доли.

«Техасская стрельба» – каждый участник компании направляет независимому посреднику запечатанное предложение о цене, по которой он готов выкупить доли другого участника. Оба запечатанных ценовых предложения одновременно вскрываются посредником в присутствии участников. Победившим считается тот из них, кто предложит более высокую цену. Победивший участник обязан приобрести, а проигравший – продать доли проигравшего участника по цене, указанной в ценовом предложении.

«Голландский аукцион» – каждый участник передает независимому посреднику запечатанное предложение о минимальной цене, по которой данный участник намерен продать свои доли другому участнику. После этого оба запечатанных ценовых предложения одновременно вскрываются посредником в присутствии участников. Победившим считается тот, кто предложит наименьшую цену продажи.

Инструменты выкупа долей у другого участника подразумевают наличие у выкупающего участника не только опыта и ресурсов для продолжения деятельности компании без второго участника, но и самое главное – денег. Если в этой связи имеются затруднения, то можно предусмотреть иные способы разрешения тупиковых ситуаций.

Передача спора на окончательное рассмотрение иным лицам.

«Джин & тоник» – вопрос передается на рассмотрение высшим руководителям каждой стороны. Руководители могут решить спор, учитывая не только свои собственные интересы, но прежде всего интересы компании. Непосредственное обсуждение спорных вопросов дает высшим руководителям понимание сути конфликта и реальные шансы сразу же решить его. Конечно, не всегда можно решить спор таким образом, так как каждый из руководителей может настаивать на своей позиции, учитывая мнение своих подчиненных.

Медиация – на роль медиатора назначается человек, который у всех участников в равной степени пользуется авторитетом. Если к единому мнению прийти так и не удастся, то последнее слово останется именно за медиатором – он будет принимать окончательное и обязательное решение, которое будет закрепляться в медиативном соглашении участников.

Прекращение участия в компании – радикальные способы.

Разделение – имущество компании делится между двумя новыми компаниями, которые создаются каждым из участников. Первоначальная компания остается за другим участником. Таким образом прекращение участия в компании происходит только в отношении одного участника. Осуществить разделение и выделение будет сложно, если между участниками уже имеется спор, поэтому рекомендуется при использовании этих способов дополнительно определить независимое третье лицо для разрешения текущих вопросов реорганизации.

Продажа компании третьим лицам – если ни один из участников не хочет или не имеет возможности купить или продать доли, то доли всех участников компании продаются по рыночной цене третьим лицам. Если, однако, такие третьи лица отсутствуют, а участники все еще не могут прийти к соглашению, то остается ликвидация компании.

Ликвидация – участники могут закрепить в соглашении ликвидацию компании, если в течение определенного срока никто из участников не готов продать или купить доли другого участника, невозможно продать доли в компании третьим лицам, а также если применение иных способов не дало результата. Участник должны понимать, что применение этого крайнего способа не в их интересах.

Реализация многих способов предупреждения и решения тупиковых ситуаций не имеет в настоящее время законодательного закрепления, отсутствует и достаточная судебная практика. Поэтому важное значение приобретает определение метода решения споров. Мы предлагаем предусматривать в соглашении участников арбитражные оговорки. Полагаем, что рассмотрение споров между участниками в арбитраже будет более гибким, учитывающим волю сторон и содержание соглашения, ориентирующимся на международную практику.

Новинки законодательства

ПАРАГРАФ ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ
www.online.zakon.kz www.prg.kz ИНСТРУМЕНТ УСПЕШНОГО ПРОФЕССИОНАЛА

Установлены минимальные розничные цены на водку и крепкие ликеро-водочные изделия на 2019 год

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 21 февраля 2019 года № 80 установлены минимальные розничные цены на водки, водки особые, крепкие ликеро-водочные изделия на 2019 год

В соответствии с подпунктом 5-1) статьи 3-1 Закона Республики Казахстан от 16 июля 1999 года «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта и алкогольной продукции» Правительством Республики Казахстан установлены минимальные розничные цены на водки и водки особые, крепкие ликеро-водочные изделия на 2019 год в размере 1 923 тенге за литр.

Постановление вводится в действие по истечении десяти календарных дней после дня его первого официального опубликования.

Опубликовано 4 марта 2019 года.

Изменения в Правилах осуществления государственных закупок

Приказом первого заместителя премьер-министра Республики Казахстан – министра финансов Республики Казахстан от 27 февраля 2019 года № 142 внесены изменения в приказ министра финансов Республики Казахстан от 11 декабря 2015 года № 648 «Об утверждении Правил осуществления государственных закупок»

В частности, в новой редакции изложены следующие пункты:

пункт 64:

«64. В случаях, предусмотренных подпунктами 1) и 3) пункта 28-2 настоящих Правил, председателем конкурсной комиссии определяется первый руководитель заказчика, а в случаях, если выделенная сумма на осуществление государственных закупок способом конкурса превышает восемьсоттысячекратный размер месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год, – аким соответствующей административно-территориальной единицы.

Акимы городов республиканского значения и столицы определяются председателями конкурсной комиссии в случае, если выделенная сумма на осуществление государственных закупок способом конкурса превышает один миллион шестьсоттысячекратный размер месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год»;

пункт 150:

«150. Потенциальный поставщик не допускается к участию в конкурсе (признан участником конкурса), если:

1) он и (или) его субподрядчик либо соисполнитель определены не соответствующими квалификационным требованиям по следующим основаниям:

- отсутствие разрешений (уведомлений), полученных (направленных) в соответствии с законодательством Республики Казахстан о разрешениях и уведомлениях, сведения о которых подтверждаются в информационных системах государственных органов. В случае отсутствия сведений в информационных системах государственных органов потенциальный поставщик представляет нотариально засвидетельствованную копию соответствующего разрешения (уведомления), полученного (направленного) в соответствии с законодательством Республики Казахстан о разрешениях и уведомлениях;

- непредставление электронных копий либо в виде электронного документа патентов, свидетельств, сертификатов, других документов, подтверждающих право потенциального поставщика на производство, переработку, поставку и реализацию закупаемых товаров, выполнение работ, оказание услуг;

- наличие налоговой задолженности и задолженности по обязательным пенсионным взносам, обязательным профессиональным пенсионным взносам и социальным отчислениям в размере, превышающем шестикратный месячный расчетный показатель, установленный на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, определяемой веб-порталом автоматически на основании сведений органов государственных доходов;

- непредставление сведений о квалификации, согласно приложениям 5, 6 и 7 к конкурсной документации;

- несоответствие потенциального поставщика квалификационным требованиям в части обладания опытом работы на рынке закупаемых товаров, работ, услуг, наличие которых установлено в конкурсной документации (аукционной документации);

- несоответствие потенциального поставщика квалификационным требованиям в части обладания материальными и трудовыми ресурсами, достаточными для исполнения обязательств по договору, указанным в конкурсной документации;

- установлен факт представления недостоверной информации по квалификационным требованиям;

- подлежит процедуре банкротства либо ликвидации;

2) если его заявка на участие в конкурсе определена не соответствующей требованиям конкурсной документации по следующим основаниям:

- непредставление технической спецификации, за исключением случая, когда конкурсная документация вместо технической спецификации содержит проектно-сметную документацию, прошедшую экспертизу в соответствии с законодательством Республики Казахстан;

- представление потенциальным поставщиком технической спецификации не соответствующей требованиям конкурсной документации;

- непредставление сведений о субподрядчиках по выполнению работ (соисполнителях при оказании услуг), являющихся предметом закупок на конкурсе, а также видов работ и услуг, передаваемых потенциальным поставщиком субподрядчикам (соисполнителям), согласно приложению 10 к конкурсной документации (в случае привлечения потенциальным поставщиком субподрядчиков (соисполнителей);

- передача потенциальным поставщиком субподрядчикам (соисполнителям) на субподряд (соисполнение) в совокупности более одной второй объема работ (стоимости строительства), услуг в случае представления сведений о субподрядчиках;

- непредставление обеспечения заявки на участие в конкурсе в соответствии с требованиями конкурсной документации и настоящих правил;

- установлен факт представления недостоверных сведений по документам, представленным в конкурсной заявке;

3) имеет ограничения, связанные с участием в государственных закупках, предусмотренные в статье 6 закона. По ограничениям, связанным с участием в государственных закупках, предусмотренных подпунктами 1), 3), 4), 5), 6) и 8) пункта 1 статьи 6 закона, заявка на участие в конкурсе потенциального поставщика подлежит автоматическому отклонению веб-порталом. По ограничениям, связанным с участием в государственных закупках, предусмотренных подпунктами 7), 9), 10) и 11) пункта 1 статьи 6 закона, конкурсная комиссия рассматривает информацию на интернет-ресурсах соответствующих уполномоченных органов»;

пункт 155:

«155. В случае, если потенциальный поставщик имеет опыт работы в качестве генерального подрядчика, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере одного процента (1 %) за каждый год наличия у потенциального поставщика опыта работы на рынке закупаемых работ, в том числе по схожим (аналогичным) видам работ, являющихся предметом конкурса.

В случае, если потенциальный поставщик имеет опыт работы в качестве субподрядчика, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых пять десятых процента (0,5%) за каждый год наличия у него опыта работы на рынке закупаемых работ, в том числе по схожим (аналогичным) видам работ, являющихся предметом конкурса.

В случае, если в течение одного года потенциальным поставщиком выполнены работы, закупаемые на конкурсе, в том числе по схожим (аналогичным) видам работ, более чем на одном объекте строительства, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых два десятых процента (0,2 %) за каждый последующий объект строительства. Если данные работы выполнены потенциальным поставщиком в качестве субподрядчика, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых одна десятая процента (0,1 %) за каждый последующий объект строительства.

В случае, если предметом конкурса являются работы, не связанные со строительством, конкурсная комиссия присваивает условную скидку в размере ноль целых два десятых процента (0,2%) за каждую последующую выполненную работу, схожую (аналогичную) видам закупаемых работ.

Суммарное процентное влияние на условную цену заявки на участие в конкурсе данного критерия не превышает десять процентов.

Процентное влияние на условную цену за наличие опыта работы определяется в соответствии с приложением 5 к конкурсной документации»;

пункт 172:

«172. При равенстве условных цен конкурсных ценовых предложений победителем признается участник конкурса, имеющий больший опыт работы в качестве генерального подрядчика, победителем признается участник конкурса, имеющий больший показатель по сумме уплаченных налогов за четыре года, предшествующие предыдущему году согласно данным информационных систем органов государственных доходов.

При равенстве показателей по сумме уплаченных налогов победителем признается участник конкурса, заявка на участие, которого, поступила ранее заявок на участие в конкурсе других потенциальных поставщиков»;

пункт 401:

«401. В случае заключения договора со сроком действия более одного финансового года размер обеспечения исполнения договора на текущий финансовый год является исходя из годовой суммы договора, предусмотренной в соответствующем финансовом году. Обеспечение исполнение договора в следующем финансовом году вносится поставщиком в течение десяти рабочих дней с момента регистрации в органе казначейства дополнительного соглашения на принятие обязательств в соответствующем финансовом году к договору о государственных закупках»;

Приказ вводится в действие с 1 марта 2019 года и подлежит официальному опубликованию.

КАПИТАЛ ДЕЛОВОЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

Бизнес-афоризмы

Никому не отвечай, когда ты зол... Ничего не обещай, когда ты счастлив... Никогда не решай, когда ты грустен...
Восточная мудрость

Чтобы разбогатеть, очень важно заручиться поддержкой судьбы. Одних способностей недостаточно.
Ихара Сайкаку

Самое лучшее — это запастись терпением и ждать. Не терять надежды и распутывать запутавшиеся нити одну за другой. Как бы безнадежна ни была ситуация, конец у нити всегда где-то есть.
Харуки Мураками

Не сочувствуй самому себе. Самим себе сочувствуют только примитивные люди.
Харуки Мураками

Нефть: заменить нельзя оставить

Арсен Аскаров

Главы крупнейших нефтяных компаний обсудили с ассоциацией Kazenergy перспективы нефтяной отрасли на ближайшие тридцать лет. Как зарабатывать на нефтяке в отсутствии больших якорных проектов в Казахстане? И насколько рентабельной остается добыча черного золота на фоне развития альтернативных источников энергии?

«Сегодня мы замечаем, что по сравнению с предыдущими годами у нас наметился рост добычи. Если в 2016 году мы добывали 78 млн тонн нефти, то по итогам прошлого года мы вышли уже на 90 млн. В первую очередь это стало возможно благодаря наращиванию мощностей крупных месторождений – Кашаган, Тенгиз, Карачаганак. Ожидается, что в ближайшие годы мы сохраним эти объемы», – сказал генеральный директор Kazenergy Асет Магауов в ходе деловой встречи с представителями нефтегазового сектора в Астане.

Наряду с этим глава Kazenergy напомнил о проведенной министерством энергетики работе по изменению законодательства о недропользовании.

«Были значительно упрощены процедуры получения права недропользования. Также были отменены некоторые обязательства по социальной нагрузке, по обучению в период разведки для новых недропользователей, отменены бонусы коммерческого обнаружения. Для морских проектов в сфере налогового законодательства ввели льготы в части отмены налогов на добычу полезных ископаемых, рентного налога, налога на сверхприбыль. И мы видим, что интерес к проектам уже возрождается. Компании ведут активные переговоры с ведомством», – отметил Асет Магауов.

Тем не менее председатель концерна Shell в Казахстане Оливье Лазар не столь оптимистичен. По его мнению, в РК уже более 20 лет не было новых проектов в нефтегазовом секторе.

«Сейчас нужны якорные большие проекты. В Казахстане всего три больших проекта, и Shell является частью двух из них. Есть и другие месторождения, которые мы рассматриваем. В частности, на море. Это миллионы баррелей, порой сотни миллионов. Но не миллиарды, как в предыдущих трех», – полагает Оливье Лазар.

Сегодня один из самых перспективных нефтяных проектов – «Хазар-Каламкас». Но в то же время это месторождение сложно будет осваивать, как, впрочем, любые другие нефтяные залежи в Каспийском море.

«Кроме объективных факторов, среди которых непростые климатические условия, создающие опасность заледенения, непрозрачности моря, нефтедобыча также страдает из-за высоких цен на нефтесервис», – констатирует Оливье Лазар.

Между тем глава представительства компании Total в Казахстане Паскаль Бреан рекомендует глубже внедрять цифровизацию в процесс нефтедобычи. За счет этого вполне реально сокращать ненужные расходы.

«За счет цифрового подхода Total уже увеличила свое производство за последние годы на 20%. В то же время мы сократили удельные затраты на 40%. Кроме того, мы попросили все наши команды составить цифровые карты, посмотрели, как можно использовать цифровизацию для сокращения затрат на каждом этапе. Это очень интересно и не обязательно болезненно. Каждый инвестор, который рассматривает Казахстан как замечательное место для направления инвестиций. Это правильно. Однако вы конкурируете с другими странами. Поэтому очень важно работать в направлении цифровизации», – уверяет Паскаль Бреан.

Насколько известно, первая фаза строительства на месторождениях Каламкасморе и Хазар запланирована на 2021-2027 годы. Иными словами, в лучшем случае нефть с этих месторождений пойдет через 7-8 лет. Однако сохранит ли черное золото свою рентабельность к этому времени? Как оказалось, пока нефтяные мировые гиганты не боятся работать с традиционной энергетикой.

«Мы, безусловно, видим большой потенциал в развитии возобновляемых источников энергии и активно работаем над такого рода проектами, в том числе и в Казахстане. Но вместе с тем мы видим и долгосрочное будущее нефти и газа. Ранее мы пытались оценить: способно ли человечество придерживаться плана по сокращению выбросов парниковых газов на 2% в год, как прописано в Парижском соглашении, и пришли к выводу, что для этого нужны невероятные усилия общества и государств, обширные проекты в области ВИЭ», – заявил Оливье Лазар.

Но даже при условии выполнения этих экстремальных задач нефть и газ будут занимать порядка 85% энергобаланса вплоть до 2050 года, добавил он.

На фоне падения цен на нефть, выпуск собственных нефтепродуктов остается ключевой задачей Казахстана, который планомерно отказывается от импорта российского бензина, наращивая собственное производство качественного горючего, уверяет Асет Магауов.

«По нашим прогнозам, на этот год обеспеченность внутреннего спроса на бензин составляет 106%, то есть 6% мы можем уже экспортировать. По дизтопливу обеспеченность – на уровне 104%. Мы видим, что у нас уже есть излишки для экспорта бензина и частично авиакеросина», – отметил он.

– Куда бы мы могли экспортировать наше готовое топливо?

– Учитывая, что это не такие большие объемы, с точки зрения логистики наиболее привлекателен рынок Центральной Азии, то есть наши соседние страны: Кыргызстан, Узбекистан и Афганистан.

– И какого качества наш бензин?

– Сегодня выпуском казахстанского бензина занимаются все три крупных нефтезавода в Атырау, Павлодаре и Шымкенте. Когда мы ведем переработку нефти на этих НПЗ, производится вся линейка нефтепродуктов. При этом мы уже успешно перешли на стандарты качества бензина К3, К4 и К5, перестали производить нефтяные продукты в стандартном качестве К2.

– Ранее зарубежные эксперты сообщили о том, что нефть сохранит свою рентабельность на ближайшие тридцать лет. Большой ли это срок в историческом контексте?

– Я думаю, достаточно большой срок. В любом случае, прогнозировать что-либо на более длительный период не имеет практического смысла. Могут существенно измениться как технологии, так и стоимость других источников энергии. Но в перспективе до 50-го года мы видим то, что даже активный рост ВИЭ не компенсирует общую потребность на традиционные источники энергоресурсов, такие как нефть или газ, которые сохранят свою долю на рынке.

У угольной промышленности Казахстана очевидные перспективы

Арсен Аскаров

Если у нефти есть будущее, как минимум в ближайшие 30-40 лет, то перспективы угольной промышленности остаются туманными. По данным НПО Greenpeace и CoalSwarm, компании Индии – второй по величине страны-потребителя угля в мире – уже возглавили список уходящих из отрасли игроков, их примеру следуют компании США. В Англии полностью отказались от добычи твердого топлива и буквально на днях последнюю угольную шахту закрыли в Германии в связи с нерентабельностью данного энергетического компонента. Возникает резонный вопрос: постигнет ли та же участь казахстанскую угольную генерацию в скором времени?

«На взгляд некоторых экспертов, у угля, несомненно, есть будущее, просто в некоторых странах OECD к угольной отрасли относятся очень жестко. Другие же страны напротив активно работают в отрасли современными методами. Технологические прорывы существуют во всех областях энергетики, в том числе и с углем», – рассказал в кулуарах советник председателя Kazenergy и эксперт в энергетической отрасли Арман Сатимов.

Сегодня в мире насчитывается 2 499 угольных блоков, из коих из 8 000 имеющий прорывного и продолжительного характера. Например, в Японии добывают до 1,3 млн тонн угля в год, а 200 млн тонн угля импортируют. И потребление угля в стране еще вырастет, потому что японцы понимают, что уголь помимо энергии дает большой набор различных минеральных компонентов. В нем есть литий, марганец и другие элементы, а совокупность всех редкоземельных металлов достигает 14-20%, добавил Арман Сатимов. План 2011 года подразумевал снижение 30% энергии в стране – угольные, на 2030 год он пересмотрен на уровне 26%. За последние 2 года в стране построено 8 новых современных тепловых электростанций (ТЭС), в следующие 10 лет сооружат ещё 36 аналогичных угольных объектов.

«Активно применяются различные инновационные угольные технологии, где 16% связаны с эффективностью угля, а 84% с экологией угля. Представьте себе современную экологичную угольную станцию будущего – у нее нет дымовых труб, и соответственно нет выбросов в атмосферу. Sox, Nox, примеси очищаются через современные экологические водяные инновационные фильтры и в результате накопления твердых частиц выпадают в виде твердых осадков. Потом эти осадки собирают, производят строительные материалы, строят автодороги, фундаменты, здания. Таким образом, утилизация угольных выбросов доходит до 98%, вода же идет на повторную рециркуляцию», – рассказал Арман Сатимов.

По его словам, уголь можно назвать естественной батарейкой тесла, завернутой в одеяло земли. Его можно добывать, перевозить с минимальными потерями, хранить с минимальными затратами, можно на какое-то время прекратить использовать. В мире нет другого вида энергии, который можно хранить так же легко, а ведь вопрос хранения энергии является ключевым, на это тратится много средств. Важно понимать, что уголь может быть чистым, поэтому во многих странах появляется «зеленый уголь» (ЮАР, Китай), «голубой уголь» (Польша, Чехия) и так далее.

Поговорим немного о Китае. Сегодня Казахстан добывает примерно 100 млн тонн угля в год, в то время как КНР добывает условно 2,5 млрд тонн угля в год, что в 25 раз больше, чем казахстанская добыча. При этом в Поднебесной примерно 520 млн тонн угля конвертируют в синтетический природный газ (SNG), рассказал Арман Сатимов.

«Мы его называем Magic Gas. С помощью этого газа китайцы получают легенерацию и водородную энергетику. Водородная энергетика – самая чистая энергетика в мире. Из водорода состоит вся наша вселенная, это самый легкий и самый топливный газ. Поэтому я считаю, что КНР в отношении угля и производства SNG действует правильно. На таком газе может работать транспорт, можно отапливать здания, производить энергию», – озвучил он.

Наряду с этим Арман Сатимов заметил, что в Казахстане уже есть инновационные предпосылки развития угольной генерации. На территории Карагандинской области есть проект, созданный «АрселорМиттал» и университетом имени К.И. Сатпаева, в рамках которого сейсмостойко добывают определенные объёмы метана.

«Только представьте, что всего в 200 километрах от Астаны есть газ в виде чистого метана, производимого из угля. Его примерные запасы составляют более 440 млрд кубометров газа. Это также решает проблемы дезагазификации местных угольных шахт, которые взрывоопасны за счет метана. Таким образом, сразу решится проблема безопасности, плюс производится довольный компонент, который можно продавать на рынке, создавать новые деривативы, такие как сжиженный природный газ, который можно использовать для автомобилей, автобусов или карьерной техники», – продолжил он.

В Китае таким способом уже добывается 17 млрд кубов природного газа, такое же возможно и в Казахстане, считает Арман Сатимов. Так что у угля есть реальное будущее при инновационном подходе, разъяснил, сделал он заключение. Нельзя забывать, что уголь используется домохозяйствами. Даже если населению будет предоставлена альтернатива в виде другого топлива – газа или сжиженного газа – не каждый казахстанец сможет приобрести газовое оборудование и провести в дом. Поэтому большая часть населения продолжит использовать уголь в качестве первичного топлива, и это продолжится до 2030-2035 гг., а может быть, и больше, предположил эксперт.

«Топливная бедность – топливная бедность», когда из-за низких доходов не смогут использовать газовое оборудование, не смогут купить качественное оборудование, работающее на угле, и тем более любые альтернативные решения, основанные на возобновляемых источниках энергии. В некоторых странах, например, Монголии, Китае, реализованы государственные инициативы, когда местному населению предоставлялась возможность купить современные угольные домашние печи по субсидированной цене», – сказал он.

Резко отличающиеся климатические условия регионов Казахстана и большой разброс населения, отсутствие дешевых источников энергии будут способствовать тому, что уголь еще долгое время будет использоваться в Казахстане, заключил советник председателя Kazenergy.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

НЕМЦЫ СОЗДАЛИ РОБОТА ДЛЯ РАСКРАСКИ САМОЛЕТОВ

Немецкая компания Xytec разработала робота для раскраски пассажирских самолетов. Как пишет MRO-Network, робот получил название APR (Automated Paint Robot, автоматический покрасочный робот). Новый аппарат способен нанести на самолет рисунок любой сложности. В настоящее время раскраска самолетов производится большей частью вручную и занимает 16 дней. По оценке Xytec, с помощью ее робота время можно уменьшить до пяти дней. Новый робот оснащен несколькими системами, включая пескоструйную. С помощью последней можно очищать самолет от старой краски, а также удалять различные загрязнения во время технического обслуживания. При раскраске робот может наносить грунтовку, принудительно высушивать ее, затем наносить несколько слоев краски и также высушивать их, а потом уже печатать заданный рисунок. Разработка робота APR ведется с 2016 года совместно с европейским авиастроительным концерном Airbus и американским Юго-Западным исследовательским институтом. Как ожидается, первые роботы будут поставлены заказчикам в 2020 году. Это будут аппараты упрощенной конструкции, не способные печатать рисунки. Функция печати будет добавлена в 2021 году. В конце января текущего года немецкая компания Lufthansa Technik, занимающаяся ремонтом и техническим обслуживанием самолетов, представила робота для быстрой проверки приборных досок летательных аппаратов. Новый робот оснащен манипулятором со встроенными датчиками, с помощью которого он может измерить усилие, необходимое для нажатия кнопки или для переключения тумблера. **(nplus1.ru)**

МКС ПЛАНИРУЕТ «ПЕЧАТАТЬ» МЯСО

Подведены окончательные итоги эксперимента «Магнитный 3D-биопринтер», в ходе которого впервые была осуществлена «печать» живых тканей на борту Международной космической станции (МКС). Напомним, на орбиту была доставлена специальная установка для 3D-биофабрикации тканей — аппарат «Орган.Арт», созданный компанией «3D Биопринтинг Солюшенс». Материал выращивают с использованием «формативного» принципа, когда образец растет в сильном магнитном поле в условиях микрогравитации. Сообщается, что в ходе эксперимента были «распечатаны» 12 трехмерных тканеинженерных конструктов: шесть образцов ткани хряща человека и шесть образцов ткани щитовидной железы мыши. Анализ в лаборатории на Земле показал, что клетки внутри полученных конструктов живы и обладают формой и строением, которые характерны для здоровых клеток. **(3dnews.ru)**

БЕЗОПАСНОСТЬ ВЕБ-ПРИЛОЖЕНИЙ УХУДШИЛАСЬ

Компания Positive Technologies опубликовала результаты исследования, посвященного анализу безопасности веб-приложений в 2018 году. В среднем на одно веб-приложение приходится 33 уязвимости. Причем шесть из них имеют высокий уровень риска, то есть их эксплуатация злоумышленниками может привести к серьезным последствиям. Исследование показало, что число критически опасных «дыр», которые приходятся на одно веб-приложение, по сравнению с 2017 годом выросло в три раза. После двухгодичного курса на снижение доли веб-приложений, содержащих уязвимости высокого уровня риска, они вновь выросли и достигли 67%. Персональные данные хранятся и обрабатываются почти в каждом исследованном веб-приложении (91%). При этом возможность хищения личной информации пользователей существует в 18% веб-приложений, где осуществляется обработка таких сведений. Утечка конфигурационной и отладочной информации, исходных кодов, идентификаторов сессий, а также другой чувствительной информации возможна в 79% веб-приложений. Приблизительно каждое пятое веб-приложение (19%) позволяет злоумышленнику получить контроль над операционной системой сервера. Специалисты отмечают, что в большинстве случаев веб-приложения уязвимы из-за ошибок в коде. **(securitylab.ru)**

ИНВЕСТИЦИИ В ФИНТЕХ-КОМПАНИИ ПРЕВЫСИЛИ $55 МЛРД

Инвестиции в финтех-компании, в том числе занимающиеся блокчейн-решениями, выросли в мировом масштабе в 2018 году в два раза, составив более 555 млрд. 40% всех сделок при этом пришлось на Китай, где в этот быстрорастущий сектор было инвестировано более $25 млрд. Об этом говорится в отчете Accenture. В прошлом году самой крупной инвестиционной сделкой в этом секторе стало приближение 514 млрд Ant Financial, платежным подразделением китайского интернет-гиганта Alibaba. Помимо блокчейн-решений в области платежей, другие перспективные направления деятельности Ant Financial включают интернет вещей и искусственный интеллект. Вторая наиболее крупная инвестиционная сделка была совершена компанию Du Xiaoman Financial, которая в апреле прошлого года отделилась от китайской поисковой системы Baidu, после чего привлекла в двух раундах $4,3 млрд. Еще одна крупная сделка на $1,3 млрд состоялась с участием Lufax, ведущей китайской онлайн-платформы по управлению частным капиталом. В целом же в прошлом году только в Китае было заключено 348 инвестиционных сделок в области финтеха. Это в два с лишним раза больше, чем в 2017 году, когда таких сделок насчитывалось 154, а сумма финансирования составила всего $2,8 млрд. **(forklog.com)**

ПЕРСОНЫ КАПИТАЛА

Фотобизнес: где в Алматы продают фотографии за 2 миллиона тенге?

Гаухар Ануарбек

Эта история о том, как ценители искусства могут организовать бизнес на своих увлечениях. Рустам Касымов первые фотографии в свою коллекцию приобрел за границей. Некоторые до сих пор услаждают его взор, другие щедро раздарил друзьям, таким же ценителям прекрасного. Дальше были непростой путь к собственной галерее под всемирно известным брендом YellowKorner, сумасшедшие вложения, первое непонимание посетителей, с удивлением подсчитывавших нули на ценниках. Сегодня это самая большая по площади галерея в мире YellowKorner, с роскошным ассортиментом и постоянной базой клиентов, покупающих по 5-6 фотографий за раз.

– Рустам, как же вышло, что вы увлеклись фотографией? Причем не как автор снимков, а как бизнесмен?

– Как-то, в одном из своих путешествий за границу, я увидел фотографии в одной из галерей. Понравились сильно. Вернулся в Алматы, но все время их вспоминал, особенно одну, которая запала мне в душу. В следующую свою поездку я все-таки ее приобрел. Еще через какое-то время снова вернулся в эту галерею и купил еще 5 фото.

– За какую цену вы купили свою первую фотографию, что на ней было изображено?

– Стоила она 80 евро. Фотограф – Полонский, «Туристы поднимаются в гору». И вот после нее у меня пошло: сначала 5 фото купил, потом еще 20 такой же тематики, сильно загорелся, и в итоге приобрел первую сотню фотографий.

– В каких странах присматривали себе фотографии?

– Первую купил в Сеуле, следующие – во Франции, в Париже, там уже по интернету стал заказывать.

– Теперь в вашей коллекции порядка 130 фото из разных стран. Что вы с ними делали?

– Часть из них дарил друзьям, все они были в восторге настолько, что стали приходить снова и снова и уже просили продать им мои фотографии. Я продавал. Были случаи, когда люди целенаправленно покупали снимки для подарка, но когда приносили домой, их супруги видели фото и требовали оставить дома, отказывались дарить (смеется).

– Надо же, сколько у нас ценителей фотоискусства оказывается…

– Они потрясающе смотрятся. А когда объясняешь концепцию, историю этих фотографий, рассказываешь про саму галерею, интерес у людей возрастает, появляется желание приобрести фотографию.

– Да, мы с вами подошли к разговору о галерее. Как вы вышли на французскую франшизу YellowKorner?

– Очень тяжело было выходить на эту франшизу. Я полгода писал, звонил им. Меня полностью игнорировали, отмахивались: по миру 80 галерей и все они представлены только в самых развитых странах мира. Мне пришлось собрать и показывать им статистику, что Казахстан уже вошел в число 50 развитых стран, что мы готовы. Но мне отказывали все равно. В итоге я вышел на галерею в Санкт-Петербурге, попросил их,чтобы они походатайствовали за меня, помогли. И знаете, мне позвонили с YellowKorner и дословно сообщили: ок, через 10 дней мы ждем тебя в Париже. Время – 11.30. У тебя будет полчаса, чтобы нас убедить.

– Ничего себе, прям сценарий для фильма.

– Я все бросаю, бегу делать визу, покупаю билеты и через 10 дней вижу настоящую, живую галерею. Я был просто потрясен, настолько она мне понравилась. Мне сказали: «Если ты действительно хочешь иметь свою галерею, докажи, что ты сможешь. Ты должен вернуться в Париж, проработать в нашей галерее 1 месяц, и тогда мы будем дальше сотрудничать». Я приехал в Алматы, думал об этом, а через месяц обратно вылетел в Париж. Прошел практику в 8 галереях YellowKorner за месяц. Мне там объясняли концепцию, рассказывали про каждую фотографию. Это целая культура, философия. Каждая фотография проходит конкурсный отбор, у каждой свои премии, награды. И вот все это я изучал. По возвращении в Алматы стал определяться с локацией. Ее нам утверждали, требования были очень жесткие. В Европе бренд YellowKorner стоит в одном ряду с Hermes, Louis Vuitton, считается luxury-брендом. И нам утвердили ТРЦ «Достык Плаза». Пришли в администрацию, объяснили, что большей частью это будет не коммерческий проект, а имиджевый, что это арт-проект и он не «стрельнет» так, как, например, fashion. Администрации ТРЦ все понравилось, они предложили нам неплохие условия, мы начали делать здесь ремонт.

– А насколько хорошие условия?

– Это коммерческая тайна, которую мы согласно контракту не можем раскрывать.

– Ремонт делали в соответствии с требованиями YellowKorner?

– Да. Делали специальные полы, безэвучные, с ламинированным покрытием, со специальной шумопоглощающей прокладкой. Все стены черного цвета, свет здесь приглушенный, целенаправленно выстроенный. Все это сделано для того, чтобы они приняли фотографию. Плюс всегда здесь должна играть классическая музыка. Хочу, кстати, отметить, что наша галерея YellowKorner в Алматы самая большая в мире – более 380 квадратов.

– Рустам, а почему YellowKorner? Наверняка в мире немало других не менее достойных галерей?

– Честно говоря, это нельзя объяснить, изнутри идет. Кому-то нравится Maybach, кому-то Ferrari или Mercedes. Мне запал в душу YellowKorner, очень захотелось их культуру, философию интерьера, дизайны офисов – донести до казахстанцев. Я часто путешествую, вижу, как там оформляют свои дома, квартиры. Они не загромождают мебелью, как у нас, у них открытые стены и обязательно в каждой квартире по 3-4 фотографии. Вот эту культуру хочется привить.

– Скажите, а в каком тираже у вас каждая фотография?

– Хороший вопрос. Есть художники, которые написали картину, и она стоит порядка 10 тысяч долларов. А если ты знаменитый фотограф, который сделал фотографию и она стоит 10 тысяч долларов, то не каждый может себе позволить купить такой снимок за такие деньги. Галерея подписывает с данным фотографом контракт, выкупает право на фотографию, на лимитированный выпуск, скажем, в количестве 1000 штук. И каждая фотография продается в галерее по цене от 80 до 100 евро. Фотограф свои 10 тысяч долларов получает, но у 1000 людей есть доступ к его фото. Каждая фотография изготавливается в специальной лаборатории, в Германии, их подделать невозможно.

– А сколько всего у вас фотографий в галерее?

– Около 1000.

– Теперь давайте поговорим о ценах. К примеру, эта фотография – город Нью-Йорк. 500 тысяч тенге. Что в стоимость вложено?

– Цены во всех галереях устанавливаются одинаковые. Стоимость объясняется тем, что это лимитированный тираж. Вначале, эта фотография прошла жесткий отбор из 10 тысяч фото. Собирается большая комиссия, 50 экспертов, я видел, как это происходит. Эти люди собираются в большом актовом зале, делятся на 5 групп. И каждый стол отбирает фотографии, достойные наград. После этого фотограф подписывает контракт с галереей.

– Давайте масштабнее о цифрах. Сколько денег вы потратили на то, чтобы начать этот бизнес?

– Я когда начинаю бизнес, не всегда знаю финишную цифру. Я человек азартный, признаюсь. Эта галерея очень дорого мне обошлась, только строительно-ремонтные работы обошлись порядка 300 тысяч долларов, закуп фотографий нам обошелся в 200 тысяч долларов. Логистика, растаможка – тоже порядка 50 тысяч, если все это суммировать, наверное, в полмиллиона долларов точно.

– Сама франшиза во сколько вам обошлась?

– Паушальный взнос 30 тысяч евро, ежегодный.

– Какие обязательства несет YellowKorner?

– Ежегодно, 2-3 раза в год приезжает специалист YellowKorner, проверяет концепцию, соответствуем мы ей или нет, проверяет выкладки фотографий и консультирует наших сотрудников по презентации фото.

– И на этом ваше сотрудничество заканчивается?

– И постоянно YellowKorner отправляет нам новые образцы, новые фотографии, которые у них в топе. У каждой фотографии есть свои рейтинги, они нам показывают статистику, объясняют, какие нужно вперед продвинуть, какие отложить.

– Как давно работает ваша галерея?

– Мы открылись в декабре 2017 года,

– Полтора года, как успехи?

– Пока тяжело, если честно. Не каждый понимает философию галереи, многие смотрят и удивляются ценникам. Потому что в среднем фотография обходится в 80 евро – 40 тысяч тенге. Не каждый понимает, почему фотография должна столько стоить. Мы объясняем, что это limited edition, творческий проект, здесь само качество, сама подача –формат европейский. Интересно, что в нашей галерее вот эти большие фотографии более популярны, нежели небольшие.

– За полтора года сколько ваша галерея уже успела заработать? Подбивали такую цифру?

– Такую цифру мы еще не подбивали. Мы не можем, честно говоря, проследить наши продажи, они хаотичные. Может прийти один клиент и купить 5 фотографий, причем они все большого формата, по цене от 1 миллиона тенге.

– Такое часто бывает?

– 2-3 раза в месяц. А потом затишье. Опять большие продажи и снова затишье. Мы вот эту динамику не можем проследить и понять. Причем все клиенты, которые купили у нас фотографии, они все вернулись, еще покупают и покупают. Сейчас мы пытаемся создать базу постоянных клиентов, которые нам делают основные продажи.

– А сколько фото продали за полтора года?

– Тоже не отвечу. Так скажу – тот заказ, который мы сделали в первый раз, на старте, теперь мы подошли к тому, чтобы делать новый заказ. 1000 фотографий мы привезли, их уже разобрали.

– А кто ваши покупатели? Портрет клиента не пробовали составить?

– 50% постоянные клиенты – те, кто любят большие форматы, это очень успешные люди, 30% – люди берут на подарок, возвращаются и переходят в разряд постоянных клиентов, и 20% – это те, кому просто понравилась фотография.

– Рустам, 500 тысяч долларов вы потратили на все. Не сожалеете? Не боитесь, что казахстанцы так и не примут ваш продукт?

– Я настроен позитивно. Сейчас рассматриваем варианты, чтобы выйти на Астану. Еще одну галерею планируем открыть здесь, в Алматы, сейчас ведем переговоры с ТРЦ. Это творческий бизнес, он мне нравится, я от него, можно сказать, кайфую. Да и особо не надеюсь, что это будет коммерческий проект, это творчество. При этом бизнес не убыточный. Он себя окупает, в ноль точно уходим, иногда в плюс.

– Успехов, вам, Рустам. Спасибо за беседу.

Как успех одной IT-девочки вдохновляет других

Дархан Нурумбетова

Пять старшеклассниц Назарбаев Интеллектуальной школы Алматы за год стали победителями нескольких техноконкурсов как внутри страны, так и за ее пределами. Девочек объединил казахстанский Technovation Challenge, где разработчицы представили совместное приложение Advance In-Robotics – софт для обучения детей программированию, и заняли второе место. Школьницы признаются, что им приходится соревноваться наравне с мужчинами и многие участники не всегда относятся к ним серьезно, но IT-девочки уверенно осваивают эту отрасль и связывают с ней свое будущее.

Девочки познакомились в летнем лагере Girls in STEM на площадке American Space and MakerSpace. Именно здесь старшеклассницы готовились к своему первому соревнованию. Обязанности между членами команды распределись быстро. Жания Амангалиева, Диана Исмагулова и Медина Шуриева ездили с презентацией по конкурсам, составляли бизнес-план, попутно продвигая приложение в социальных сетях. Наргиз взяла на себя разработку дизайна, а «начинка» для Advance In-Robotics была за Любовью Дудченко.

«На бизнес-план у нас ушло полгода. Делать сам research очень интересно. И благодаря этому опыту я определилась с будущей профессией. Помню, как мы с Мединой стояли с листовками и проводили опрос зимой на улице. Нам удалось опросить около 100 человек. После того, как мы определились с идеей приложения, нужно было узнать, насколько оно будет полезно людям, готовы ли они платить за софт. Большинство заинтересовались. 78 человек проголосовали за нашу разработку. За премиум-пакет они готовы были заплатить 3 доллара», – вспоминает Диана.

Запуск приложения состоялся 14 апреля прошлого года. С тех пор девочки не пропустили ни одного конкурса, уступая призовые места разве что друг другу. По словам ментора команды, директора American Space Динары Ауелбековой, к девочкам изначально относились несерьезно, до тех пор, пока они не стали показывать результаты на международных соревнованиях.

Увидеть проблему и найти решение

«В летнем лагере Girls in STEM мы создали мусорный бак Smart Bin. В баке установлен специальный сенсор, он распознает дистанцию от мусора до крышки. Если мусорка переполнена, она посылает сигнал в приложение. С помощью приложения мы можем узнать, заполнен ли контейнер или нет. Так мы могли бы уменьшить расходы. Мусоровозы ездят каждый день, это очень затратно, плюс еще очень много газа выделяется. Чтобы знать, какой именно бак заполнен и к какому именно нужно подъехать, чтобы лишний раз не ездить. Мы основывались на опыте Германии и Великобритании, участвовали в конкурсе НАТР, но не выиграли», – рассказала Медина Шуриева.

Тогда первое место Медина уступила своей напарнице – Наргиз Аскарбекқызы.

«До этого я участвовала в школьных олимпиадах по математике и в какой-то момент решила найти для себя что-то новое. И как раз меня пригласили в команду. Я решила воспринять это как собственный челлендж. Мы с девочками сделали самостабилизирующуюся ложку для людей с болезнью Паркинсона. Есть похожая ложка, созданная Google, но она стоит дорого – примерно 200 долларов, а мы сделали ее за 20 тыс. тенге. Мы сами спроектировали ложку, корпус распечатали на 3D-принтере, а потом использовали площадку Arduino», – поделилась Наргиз.

В копилке у девочки еще одна победа – первое место на чемпионате по робототехнике. По итогам конкурса международный IT-университет предоставил Наргиз грант на обучение. Сама разработчица планирует изучать электротехнику. Еще один социально значимый проект разработала 10-классница Любовь Дудченко.

«С 7 класса я посещаю лабораторию по робототехнике в школе. НИШ очень сильно помогает, финансируют проекты. В лаборатории я разработала трость для незрячих. Это перчатка, которая выполняет функцию трости. Незрячий протягивает руку, и перчатка «видит», есть ли преграда впереди или нет», – рассказала Люба.

Свои разработки она часто представляет за пределами страны.

Успех одной девочки вдохновляет других

«Девочки иногда стесняются, и мы поощряем и выделяем им квоты, чтобы они комфортнее себя чувствовали. Но не каждая может стать участником программы поддержки. Мы отбираем самых заинтересованных. Ежегодно выделяется всего 15 мест в летнем лагере. Здесь пользуются ноутбуками, учатся 3D-моделированию, программированию. Я думаю, что именно успех этих девочек вдохновляет других осваивать эту сферу. Они видят, что это возможно – выигрывать в различных конкурсах и как это здорово, когда ресурсы также по социальные проблемы», – считает директор MakerSpace Динара Ауелбекова.

По мнению ментора, каждое соревнование дает мощный фидбэк. Девочки учатся выступать перед инвесторами и выигрывают за счет хороших презентаций и знания английского языка. На вопросы о своих достижениях они отвечают наперебой.

«Мы так пугались, когда видели участников. В основном нам приходится выступать наравне со взрослыми, а мы такие маленькие. Не хотели подавать заявки. Они были очень конкурентоспособными. Если мы выступали с приложением, то у них был уже готовый продукт. Когда мы приходим, все начинают смеяться. А потом плачут, когда мы всех выигрываем», – шутят девочки. А на вопрос, что двигает их идти вперед, отвечают: «Уверенность в себе. У нас вот Люба, она всех нас заражает своей уверенностью. Она наш двигатель. Люба всегда говорит: «Быстрее, давайте делать, уже время, надо же уже сдавать!» Презентации кто-то просто распечатывал на бумаге, а у нас был самый колоритный баннер. Люба сама покупала и пилила рейки, а мы думали, что она купила готовые».

В этом году три участницы команды попрощаются с НИШ. Девочки ожидают ответа из университетов и, возможно, уедут учиться за рубеж.

«Мы пока не думали о долгосрочных планах. Сейчас очень важный период для нас и пока не хочется отвлекаться. Нужно сконцентрироваться на поступлении, а после со спокойной душой заниматься проектами», – поделилась Наргиз.

Жания уже учится в вузе, а Люба оканчивает 10 класс. Ее напарницы пророчат девочке поступление в один из передовых университетов мира – Массачусетский технологический институт, но сама школьница намерена подавать заявление в Назарбаев Университет.

«В Казахстане есть куда расти, конкуренция появляется. IT-сфера очень важна, обширна, и все сейчас в нее идут. У нас все сейчас хорошо развивается, есть потенциал, если мы продолжим развиваться в таком же темпе», – считает Любовь Дудченко.

Казахстанский ответ дефициту одежды для особенных детей

Айнагуль Елюбаева

Вопросы воспитания детей с особенностями в развитии близки нашим героиням. Для лечения таких детей существует специальная одежда, призванная улучшить их сенсорное восприятие, а также наборы для дыхательной гимнастики. Но ни то, ни другое не производилось у нас в стране. Казахстанские родители закупали необходимые товары в основном в России, поэтому жительница Костанайской области и мать четверых детей Айгуль Мустафина вместе со своей подругой Гульмирой Пармышевой решили стать первопроходцами в этом деле. Меньше года назад они основали проект «Кишентай» и начали с разработки развивающих наборов.

«Идея заняться производством продукции по сенсорной интеграции, утяжеленной интеграции возникла в прошлом году. Сенсорная интеграция – это довольно новое направление. Необходимый комплекс используется для детей с сенсорными дисфункциями, к ним относятся дети-аутисты и другие. Условно говоря, здоровый человек осознает, как у него тело действует в пространстве, как расположены конечности, какие мышечные усилия нужно приложить, чтобы встать, пойти, побежать. У этих детей такого осознания нет, они вообще не чувствуют своего тела, ощущают себя как шарик в пространстве», – поясняет Айгуль.

По словам предпринимательницы, сенсорная интеграция – это целый комплекс упражнений и методик, который позволяет детям активировать их сенсорную систему. Дыхательная гимнастика рекомендована детям с речевыми нарушениями. То есть, когда ребенок начинает учиться дуть, свистеть, надувать мыльные пузыри, то у него стимулируется речевой аппарат.

«Мой компаньон Гульмира самостоятельно разработала этот набор, над некоторыми тренажерами мы трудились совместно. Выпустили набор игровых тренажеров для дыхательной гимнастики, чтобы родитель мог разом взять все необходимое, а не заказывать из других стран, потому что это очень затратно по времени и деньгам», – поделилась Айгуль.

Позже она решила подать заявку на участие в проекте «Жаспроджект» и уже попробовать себя в производстве жилетов, одеял, шарфов. По условиям на запуск социально ориентированного бизнеса, где возраст его создателей не превышает 29 лет, а в команде должно быть минимум 3 человека, предоставляется грант на сумму 1 млн тенге. Закупленное на выделенные деньги оборудование остается у участников проекта, поэтому база для дальнейшего развития проекта уже была готова.

«Но мы решили вначале остановиться на утяжеленных жилетах, которые используют при сенсорной интеграции. Главное условие при их изготовлении – их вес не должен превышать 10% от массы тела. Например, если ребенок весит 30 кг, то вес жилета не превышает 3 кг», – рассказала наша собеседница.

Много времени понадобилось для поиска таких ткани для пошива, конструкции и наполнителя, чтобы жилеты можно было постирать, чтобы они не боялись влаги. Отшитые изделия тестировались в течение полугода: бесплатно раздавали детям в коррекционных центрах. По условиям проекта стартапер получает деньги на покупку оборудования, расходные материалов и должен в течение полугода обеспечивать безвозмездно произведенной продукцией целевую аудиторию.

Айгуль с подругой на принципах частичной занятости наняли 3 швей, потому как жилеты не могли выпускаться массово – каждое изделие требовало индивидуального подхода. Одной из мастериц стала мама Айгуль.

Показаниями к применению подобных жилетов, а также другой выпущенной продукции – сенсорных гамаков, одеял и чулок являются ДЦП, расстройства аутистического спектра, синдром дефицита внимания и гиперактивности, сенсорные дисфункции, тревожные расстройства, нарушения двигательной координации. Кроме того, у детей при использовании жилетов улучшалась осанка, координация движений, гиперактивные дети успокаивались.

«В процессе изучения рынка я узнала, что в Казахстане такая одежда не производится. На Западе это давно развито, например, Израиль – лидер в данной области. Самые ближайшие производители работают в России, но это очень дорого, плюс затраты на доставку. Поэтому появилась цель – обеспечить жилетами наших детей, чтобы это было качественнее, доступнее по сравнению с импортными аналогами. Мы сами закупали материалы – они все сертифицированные. То есть гипоаллергенные и нетоксичные», – отметила Айгуль.

По словам героини, конструкции жилетов разные, но девушки остановились на оптимальном варианте: чтобы застежки хорошо застегивались – решили сделать замок фастекс, а не липучки, которые быстро выходят из строя. По такому же принципу удобства было создано утяжеленное одеяло, которое также может использовать даже здоровый человек при стрессах, усталости, бессоннице и т.д. Позже к жилетам и одеялам добавились чулки и сенсорные гамаки.

«Одеяло создавало мягкое давление, приятную тяжесть, проводились исследования за рубежом, тревожные детки успокаиваются, лучше высыпаются», – делится героиня.

Девушки подали заявление на получение патента и теперь вся выпускаемая линейка продукции по праву считается их авторской разработкой. Охват проекта составил более 150 детей. Бизнес-леди реализовывали товары через Instagram, кроме того, их часто приглашали участвовать в различных выставках. И хотя проект стал узнаваемым, пока, признается Айгуль, о больших продажах говорить не приходится. На сегодняшний день еще не окупились затраты даже на наборы для дыхательной гимнастики, их основные заказчики – логопеды-дефектологи и родители.

«Сейчас поступают заказы из Астаны, Алматы, Петропавловска, Костаная. Сырье мы закупаем в Костанае, ткань и наполнитель российского производства», – раскрывает тонкости бизнеса Айгуль.

Большую часть затрат составляют расходные материалы, которые сами по себе недешевые. Вместе с тем девушки стараются держать умеренные цены, поскольку бизнес социально ориентированный.

«Цены на жилеты начинаются от 11300 тенге – это самый легкий. Чем тяжелее жилет – больше ткани, наполнителя, тем он дороже. Цена одеяла начинается с 13400 тенге, в зависимости от расхода ткани и наполнителя, стоимость чулок – от 7500 тенге. Что касается наборов, то в каждый из них входит 15 видов тренажеров, они стоят 9500 тенге, мини-набор – 6200 тенге, набор для нескольких детей стоит 13000 тенге», – поясняет Айгуль.

По мнению предпринимательницы, окупаемость проекта составляет полгода – год из расчета выпуска 100 единиц продукции в месяц. При этом ежемесячные расходы будут составлять 400 тыс. тенге.

Конструкторам все возрасты покорны

Дархан Нурумбетова

Цех по производству конструктора Four angles заработал в Алматы летом прошлого года. За это время команда его создателя Нурлана Байтыманова наладила поставку игрушек по стране, несколько наборов ушло в Россию, продукцией интересуются и в Узбекистане. Сам предпринимать считает, что его конструктор уникален: технология сборки деталей разработана в Казахстане и полезна не только для детей.

Запустить производство удалось с помощью средств инвестора и государственной программы «Дорожная карта бизнеса – 2020». Предпринимать выиграл грант в размере 2 млн тенге и получил кредит в 10 млн тенге под 6% годовых, который обязуется выплатить в течение 5 лет.

«О программе «ДКБ-2020» я знаю давно: приходил, спрашивал, узнавал, как работает система. Тогда нужно было выбирать между основной работой и бизнесом, и когда я решил, что займусь своим бизнесом, обратился в фонд «Даму». Документов потребовалось много, много времени ушло на сборы, подписи. Но я сумел получить грант и кредит. В последующем я проходил обучение и по бизнесу, и по маркетингу, и по бухгалтерии. Это очень хорошо. И до сих пор мне звонят, спрашивают, имеются ли у меня вопросы. У них есть центр обслуживания предпринимателей, где я получал консультацию. Думаю, что сама идея очень хорошая и она принесет хорошие плоды», – считает Нурлан Байтыманов.

О прибыли и экономии

На реализацию подобного проекта, по словам Нурлана Байтыманова, потребуется около $80 тыс. Закупались специальное оборудование, пресс-формы, сырье. Сейчас в цехе трудятся два человека. С момента открытия компания реализовала порядка 700 наборов. На полную мощность компания еще не вышла, пока только осваивает рынок. Но, по подсчетам директора компании, вложенные средства должны окупиться через год.

«Товары для детей всегда были востребованы. Есть очень хороший спрос. В Казахстане такой конструктор никто не производит. Стоимость одного набора начинается от 3500 тенге и выше. В основном реализуем через интернет. У родителей существует проблема, как отвлечь детей от гаджетов, а конструктор ее решает. Из одного набора ребенок может собрать до 500 поделок. То есть каждый день в течение года можно собирать уникальные игрушки», – рассказал предприниматель.

В отличие от товара, представленного в магазинах, где с помощью одного набора можно собрать максимум 2-3 поделки, здесь у ребенка неограниченные возможности. Все зависит от его фантазии, счетает он.

«Мы обзванивали своих клиентов, спрашивали, пользуется ли наш конструктор спросом, не пропал ли интерес у малыша? Родители говорят: «Спасибо, ребенок с удовольствием играет». То есть это не конструктор на один день, а любимая игрушка как для мальчиков, так и для девочек», – рассказал Нурлан Байтыманов.

Для детей и пенсионеров

Хотя конструктор Four angles рассчитан на детей от 4 до 10 лет, по мнению автора проекта, целевая аудитория продукта намного шире.

«С 1 года до 6 лет важно, чтобы ребенок развивал моторику рук. Руки у ребенка – это как второй мозг, в отличие от взрослых. Постоянная связь между мозгом и руками очень активная до 6 лет. Но не все конструкторы это позволяют. У нас при соединении двух деталей идет нагрузка на пальцы 3-5 кг. Вроде бы, кажется, большая нагрузка, а она незаметна для пальцев. Есть до 20 кг нагрузка, приходится усилия прилагать, но в игре это незаметно», – рассказал наш собеседник.

Но важно развивать не только моторику, еще и мышление одновременно. Конструкторы помогают и в том, и в другом. Нурлан Байтыманов со своей командой давал уроки моделирования и конструирования в центрах для детей со слабым зрением и слепотой, для которых руки – как вторые глаза. Для них конструкторы – обязательная вещь. Несколько центров и один детский сад уже закупили наборы, уточнил он. Кроме того, конструкторы часто используются для профилактики болезни Альцгеймера у людей преклонного возраста, добавил наш собеседник.

«Люди после 70 лет перестают активно думать. Они занимаются обыденными вещами, не требующими умственной нагрузки. Мой отец, которому 82 года, с удовольствием собирает конструктор и признается, что это очень нелегко. Многие поделки он собрать не может, даже некоторые люди среднего возраста не могут разобраться. Есть определенные модели в наборе, которые сложно собирать, и это позволяет мозгу думать активнее, что очень важно для пожилых», – заключил автор проекта Four angles.

По данным акимата Алматы, в 2018 году из бюджета было выделено 145 млн тенге на предоставление государственных грантов в рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Из 189 заявок одобрено 68 проектов. В этом году на поддержку бизнеса также было выделено 145 млн тенге. С 1 по 20 марта состоится прием документов на участие в конкурсе.

КРЕДИТНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ЖЕНЩИН-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦ

БАНК	Ставка, эффективная	Сумма займа	Срок	Особенности
Народный банк HALYK BANK	5,8-7,4% годовых	до 10 млн тенге	до 7 лет	Кредит смогут взять женщины – индивидуальные предприниматели и юридические лица с долей участия женщин не менее 50%. Банк может предоставить льготный период. Заявка по кредиту будет рассмотрена по упрощенной процедуре. Валюта – только тенге.
ForteBank ForteBank	от 15,2% годовых	до 2 млрд тенге	до 5 лет	Залоговым обеспечением должна быть жилая и коммерческая недвижимость, движимое имущество. Отсутствуют комиссии за организацию займа. Возможность получения льготных условий при подключении POS-терминала и по картам. Валюта – только тенге.
МФО KMF в партнерстве с ЕБРР KMF	от 25% годовых	до 20 млн тенге	до 5 лет	Кредит могут взять женщины, занимающиеся бизнесом, агробизнесом. Возможно предоставление льготного периода. Короткий срок рассмотрения заявки. Валюта – только тенге.

НОВОСТИ НЕДЕЛИ

МИРОВЫЕ

СПРОС НА НОСИМЫЕ УСТРОЙСТВА ВЫРОС

Компания International Data Corporation (IDC) подсчитала, что объем мирового рынка носимых устройств в последней четверти 2018 года увеличился практически на треть. Представленные данные учитывают поставки «умных» наручных часов, различных браслетов, а также гарнитур, беспроводных наушников. За последние три месяца прошлого года в глобальном масштабе было реализовано 59,3 млн носимых гаджетов. Это на 31,4% больше по сравнению с четвертым кварталом 2017 года, когда отгрузки равнялись 45,1 млн единиц. Крупнейшим игроком рынка является Apple с долей в 27,4%. На втором месте находится китайская Xiaomi, удерживающая 12,6% отрасли. «Бронза» досталась Huawei с результатом 9,6%. Далее идут Fitbit и Samsung — 9,4% и 6,8% соответственно. По итогам 2018 года в целом мировой рынок носимых устройств вырос более чем на четверть — на 27,5%. Отгрузки достигли 172,2 млн штук против 135,0 млн в 2017 году. Доля Apple в прошлом году составила 26,8%: «яблочная» империя является безоговорочным лидером. На втором месте располагается Xiaomi с результатом 13,5%, а замыкает тройку Fitbit с 8,0%. Следом идут Huawei и Samsung, удерживающие соответственно 6,6% и 6,2% мирового рынка. **(3dnews.ru)**

«ЯНДЕКС» ЗАПУСТИЛ ПОИСК ПАТЕНТОВ

«Яндекс» запустил приложение «Яндекс. Патенты», облегчающее поиск и изучение патентных документов, сообщает пресс-служба компании. Сервис «Яндекс.Патенты» облегчит работу инженеров и ученых, которые часто ищут патенты и патентные заявки по своим тематикам. При подаче заявки на свой патент необходимо тщательно проанализировать уже существующие. В «Яндексе» отметили, что до этого поиск по документам был сложным, так как документы выдаются различными организациями. В базе «Яндекс.Патенты» находится более 2,86 млн документов. Туда входят патенты и заявки, которые были зарегистрированы в России и Советском Союзе с 1924 года. Кроме того, пользователи приложения смогут искать похожие по смыслу патенты. Искать патенты можно не только по ключевым словам, но и по смыслу, отмечает представитель «Яндекса»: сервис найдет патенты на одну тему, даже если изобретения описаны в них разными словами. Данные о патентах «Яндексу» предоставляет Федеральный институт промышленной собственности (ФИПС), подведомственный Роспатенту. Появится ли в сервисе поиск по товарным знакам, в «Яндексе» не говорят, но обещают пополнять базу новыми документами и другими видами объектов интеллектуальной собственности. **regnum.ru)**

LYFT ВПЕРВЫЕ РАСКРЫЛ ФИНПОКАЗАТЕЛИ

Сервис для заказа такси Lyft впервые раскрыл финансовые показатели. Они включены в заявку компании на проведение первичного размещения акций на фондовой бирже Nasdaq, документы опубликованы на сайте Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC). Компания закончила 2018 год с убытком в $911 млн. «Мы несем убытки каждый год с момента основания и, возможно, не сможем выйти на прибыльность в будущем», — предупреждает компания потенциальных инвесторов в предвери IPO. Выручка Lyft в 2018 году составила $2,2 млрд по сравнению с $1,1 млрд в 2017 году и $343,3 млн в 2016 году. Чистый убыток по итогам 2018 года составил $911,3 млн против $688,3 млн в 2017 году и $682,8 млн в 2016 году. В заявке также предупреждает, что в ближайшее время убыток продолжит расти. С сервисом сотрудничают 1,9 млн водителей, в 2018 году они перевезли 30,7 млн пассажиров. Общая стоимость заказов в 2018 году достигла $8,1 млрд, выручка на одного пассажира в четвертом квартале составила $36,04. Lyft планирует разместить два класса акций под тикером LYFT объемом $100 млн. Количество акций, которые будут размещены на бирже, в компании не уточнили. В ходе IPO Lyft рассчитывает на оценку от $20 млрд до $25 млрд, рассказал Bloomberg источник, знакомый с планами компании. В последнем раунде финансирования в июне 2018 года инвесторы оценивали Lyft в $15,1 млрд. Всего с момента основания в 2012 году Lyft привлекла около $5 млрд инвестиций. **(vc.ru)**

В ЕС НАСТУПАЕТ РОСТ ЭЛЕКТРО-МОБИЛЬНОСТИ

Немецкая автоиндустрия намерена в течение трех лет инвестировать более 40 млрд евро в создание электромобилей и итрое увеличить число доступных покупателям транспортных средств данного типа, рассказал глава Ассоциации немецкой автомобильной промышленности Бернард Маттес, сообщает Bloomberg. План связан с поставленной Евросоюзом целью снизить выбросы углекислого газа в атмосферу, для выполнения этой задачи потребуется расширение инфраструктуры. В Европе наступает рост «электромобильности», считает Бернард Маттес. Глава VDA отметил, что потребителей отталкивают от электромобилей высокие цены, ограниченная дистанция поездки от одного заряда и неразвитая инфраструктура. При этом в ближайшие три года крупнейшие немецкие автопроизводители — Volkswagen, Daimler и BMW — будут представлены на рынке ста моделями электромобилей. У людей должно быть больше стимулов для покупки такого транспорта, отметил Бернард Маттес. Другим направлением, в которое инвестируют немецкие автопроизводители, являются беспилотные автомобили. Как отмечает Bloomberg, общая сумма этих вложений составит 18 млрд евро, при этом Daimler и BMW намерены сотрудничать в их разработке. По планам Евросоюза к 2021 году все новые автомобили должны выбрасывать в атмосферу не больше 95 г углекислого газа на километр, таким образом, объем выбросов должен снизиться на 40% по сравнению с 2007 годом (158,7 г на км). **(rbc.ru)**

Умутжан Сасанова: Я учу быть женственной, даже если вы сильная бизнесвумен

Мария Галушко

Банковский сотрудник с 10-летним стажем Умутжан Сасанова однажды решилась на кардинальную смену профессии. Сегодня она эксперт по развитию женственности и тренер по телесно-ориентированной терапии. Более семи лет Умутжан ведет свои тренинги. «Я чувствую, что это мое призвание. Я понимаю, что могу помочь и знаю, что у людей будет результат», – говорит она. О том, как развивается сфера женских тренингов в Алматы и можно ли на этом заработать, предпринимательница рассказала деловому еженедельнику «Капитал.kz».

Переломный момент

«Из 10 лет работы в банковской сфере 8 я работала с людьми – выезжала в регионы, проводила обучение. Видимо, уже тогда стала понимать, что мне нравится обучать. Однажды на работе у меня поменялась сфера деятельности, меня перевели в отдел, где я начала делать отчеты. Потом в отдел, где начала писать продукты. Сказали, раз я умею рассказывать и продавать, то могу и писать продукты. Но для меня это было не интересно, потому что я люблю быть с людьми», – говорит собеседница.

Со временем Умутжан начала понимать, что занимает не свое место и нужно что-то менять.

«Мне надоело. В жизни как раз произошел переломный момент, и я начала с изменений своей жизни – записалась на первый женский тренинг. В тот период я вообще не думала, что это станет моей деятельностью», – рассказывает Умутжан Сасанова.

После пяти тренингов Умутжан стала замечать существенные перемены в жизни, которыми с радостью делилась с подругами и знакомыми. Одна из подруг посоветовала перевести дело в более серьезное русло. Так был организован первый тренинг.

«Это был просто эксперимент. Пришли шесть незнакомых для меня девушек. Стоимость была символичной – за аренду помещения и коферебейк. Тогда я не заработала ни копейки, но поняла, что мне это по душе», – делится собеседница.

Через месяц последовали звонки – девушки просили записать их на тренинг. Основная реклама –сарафанное радио и результаты предыдущих участниц. Умутжан отмечает, что до сих пор больше половины людей приходят после чьих-то рассказов.

Сколько стоит стать счастливой?

«Где-то около четырех лет назад я начала работать с купонаторами. Они вышли на меня сами, стали предлагать собирать большие залы. На мои тренинги стало приходить большое количество людей. В Астане за два дня собиралось 160-200 человек. Я никогда не изучала, насколько это выгодно, просто видела, что это нужно женщинам. Я не учу манипулировать, но учу быть женственной, даже если вы сильная бизнесвумен. В первую очередь тренинги направлены на любовь в себе», – отмечает собеседница.

Сегодня Умутжан Сасанова ежемесячно проводит по три тренинга, на которые собирается около 30 человек. Стоимость разная – от 10 тыс. до 45 тыс. тенге, в зависимости от продолжительности. Плюс есть личные консультации.

«Если говорить о прибыли, то бывает по-разному. К примеру, когда мы делали акцию с компанией BeSmart, 100 человек заплатили по 6 тыс. тенге, это 600 тыс. тенге. Казалось бы, отличные деньги, но нужно понимать, что компания BeSmart забирает себе 60% от прибыли, то есть 240 тыс. тенге. Мне остается 360. Из этих денег я покупала себе билеты, если нужно ехать в другой город – это 40 тыс. тенге. Примерно 30 тыс. уходит на аренду помещения, 20 тыс. на кофебрейки. Плюс я не считаю какие-то мелкие, дополнительные расходы, как образование, собственные ресурсы», – объясняет она.

Говоря о прибыли, в первую очередь Умутжан отмечает, что дело прибыльно для души. Вдохновение приходит от людей, и поэтому поддерживается баланс брать-давать.

Вкладываться в обучение

«Я постоянно вкладываюсь с собственное обучение. Проходила тренинги в Москве, Индии, Дубае. Если приблизительно считать, то один тренинг обходится в 120 тыс. тенге, не считая билета, проживания и питания. На них дополнительно уходило еще тысяч 400. Обучение – стоит недешево, но оно необходимо на постоянной основе», – говорит она.

Умутжан подчеркивает, что очень важно, чтобы человек, приходящий на тренинг, понял ценность получаемой информации. Люди много внимания уделяют тренингам по личностному росту, развитию бизнеса, продажам, но мало внутреннему удовлетворению.

«Даже в продажах так – пока вы не поменяете внутреннее состояние, ничего не пойдет, – объясняет собеседница. – Я поняла, что при небольшой стоимости курса теряется ценность продукта. И сейчас нахожусь на переломном этапе – понимаю, что нужно поднимать цены, но при этом народу станет приходить меньше. Если первый год это был просто эксперимент, то потом я решила понять миссию, для чего я это делаю. Было много центров, которые проводили тренинги по немалым ценам. Но не все готовы много платить, хотя счастливой хочет стать каждая».

Конкуренция и реклама

«Прозвучит странно, если я скажу, что у меня нет конкурентов. Но для меня их не существует, в том плане, что у каждого из нас своя аудитория. В Алматы очень много центров, которые проводят тренинги. И я вижу, что те, кто ведет женские, боятся конкуренции. Это отражается в том, что они не хотят объединять усилия. Есть страх, что знания будут использованы не по назначению. Но с таким же успехом любая девушка, прошедшая тренинг, может организовать свои курсы. И многие так и делают, и я не считаю, что в этом есть что-то страшное. Ведь на то они и знания, чтобы ими делиться», – объясняет женщина.

Для продвижения в последнее время Умутжан активно использует таргетированную рекламу, запуская ее самостоятельно. Ежемесячно на развитие Instagram она тратит около $100. Плюс для наполнения необходим качественный контент, как хорошие фотографии. Нанять фотографа на час стоит минимум 20 тыс. тенге. Плюс аренда студии, укладка, макияж, платье. На все уходит еще 70 тыс. Есть еще одна площадка – Facebook, но ее Умутжан использует не очень активно из-за большого количества мужской аудитории.

Риски

«Риски тут такие, что может не собраться народ на тренинг. Но это бывает не так часто. В этом случае я иду в убыток, потому что зал арендован и рассчитан на определенное количество слушателей. Или в последний момент могут отказать с залом. Есть риск с помощником, которому ты передаешь все контакты, информацию, а он в последний момент может уйти», – говорит Умутжан.

Планы на будущее

«В ближайшие месяцы я запланировала поехать на 2-3 обучения. В планах провести совместный тренинг с тренером из Владивостока. Мы планируем задействовать в нем наших мам. Сейчас думаем, как это организовать. Я хочу расширить аудиторию и проводить тренинги в разных городах. Где-то в апреле это будет Актау, в марте-мае – в Астане, параллельно остается Алматы. Пробовала в Шымкенте, но там люди довольно закрытые. Еще я хотела бы делать коллаборации с крупными женскими компаниями и проводить тренинги совместно с ними. Это откроет мне гораздо больше возможностей», – добавила предпринимательница.

Сити-фермерство – новый элемент городской экономики

Дархан Нурумбетова

Пару лет назад Ирина Проференко открыла компанию «Городская ферма» по производству гидропонного оборудования для выращивания зелени, а затем стала организатором фестиваля Almaty Urban Farm Festival. Сейчас проводит мастер-классы по сити-фермерству в Казахстане и призывает горожан внести свою лепту в продовольственную безопасность страны. Целенаправленно продвигать городское фермерство начала недавно. Ранее Ирина выращивала небольшой урожай овощей в грунте для продажи на ярмарках.

«У нас с партнером была действующая ферма в подвале жилого комплекса. Тогда мое внимание привлекло сити-фермерство как идея, как элемент новой городской среды. Я начала изучать различные материалы по этой теме и внезапно вспомнила, что первый опыт сити-фермерства у меня произошел еще в детстве. На тот момент мои родители жили в квартире на первом этаже, и к нашим окнам прилегал крошечный палисадник – может быть, 3 на 4 метра, который мы могли использовать по своему усмотрению. Папа как-то раз засадил его клубничными кустами. Они все отлично принялись, и мы объедались свежими ягодами несколько лет подряд – в одно лето мы собрали с этого клочка земли около 40 кг клубники!» – вспоминает девушка.

Позже родители посадили в палисаднике несколько кустов топинамбура и смородины. Это все росло прямо в городе, в одном из алматинских дворов.

«Сейчас я понимаю, что это и было городское фермерство. Я пытаюсь возродить в горожанах интерес к растениеводству. Сити-фермером может стать абсолютно любой человек. На моих курсах даже 11-летние дети выращивают микрозелень», – делится Ирина.

Городские фермеры решают глобальные проблемы

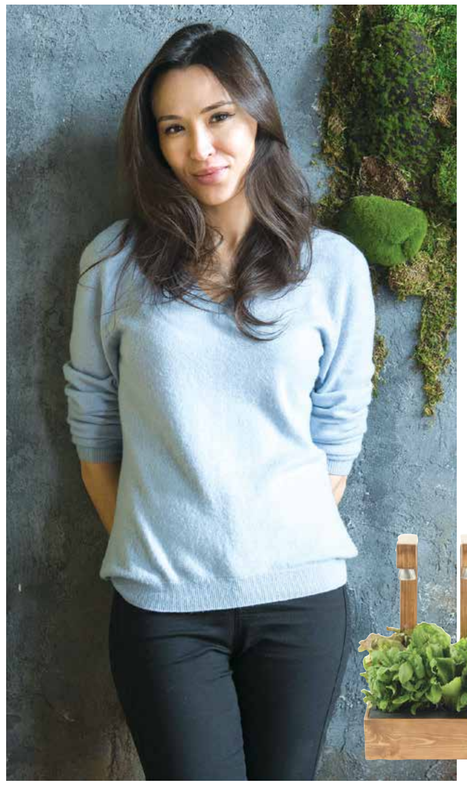
На одной из своих лекций Ирина приводит в пример прогнозы футуролога Кьела Нордстрема. Уже к 2030 году большая часть населения Земли будет жить в городах, это 72%. По прогнозам ООН, население планеты увеличится к 2050 году до 10 млрд человек.

«Для того чтобы нам прокормить все население, нужно производить на 70% больше продовольственной продукции, чем мы производим сейчас. Можем ли мы производить столько продукции?» – задается вопросом Ирина и отвечает на него отрицательно.

«Согласно цифрам ФАО, 33% всей почвы уже выбыли из сельскохозяйственного оборота. Ежегодно мы теряем 8 млн га плодородных земель безвозвратно. 8 млн га сопоставимо по площади с Австрией или ОАЭ. И если мы что-то не придумаем, не предпримем, не поменяем, то нам осталось около 100 лет. Как нам прокормить 10 млрд человек, большинство из которых будет проживать в городах, с учетом того, что наш самый важный ресурс – земля, ограничен и конечен? Такое решение есть и это – городское фермерство», – считает девушка, отметив, что многие прогрессивные страны и города уже давно ставят подобные фермы и по-новому используют городские площади.

Это более экологичный и экономичный способ производства. Городское фермерство – это не только вертикальное фермерство и гидропоника. Оно может состоять из традиционных огородов, пасек. Есть также умные домашние устройства. Чистота продуктов зависит не от того, выращены ли они на дачных грядках у бабушки или в центре города, а от оператора, то есть человека, который их выращивает, и самого способа производства, считает Ирина Проференко.

«Не стоит бояться вертикального фермерства и гидропоники. Более того, вертикальное фермерство имеет ряд очень серьезных преимуществ в экологическом плане по сравнению с традиционным фермерством. В нем земля вообще не используется, мы снижаем зависимость от почвы и даем ей возможность отдохнуть и набраться сил. Во-вторых, на вертикальных фермерствах собирается большее число урожая – до 90%, в то время как на традиционных – всего 50%, потому что часть урожая при хранении и перевозке перестает быть товарной. Вертикальное фермерство сильно экономит воду. Для гидропоники нужно на 70-90% меньше воды. Здесь работает принцип рециркуляции», – перечисляет плюсы сити-фермерства спикер.



Фермы в городе сократят расходы на логистику, в это в свою очередь благоприятно повлияет на экологию.

Фермер нового формата влияет на рацион населения

«Самое главное, что может дать городское фермерство – это возможность влиять на то, что мы едим. Знали ли вы, что в мире существует около 10 тыс. видов перца? У нас в супермаркетах 5 видов максимум. Это происходит потому, что мы не влияем. Наш рацион определяют агропромышленные корпорации, которые выращивают только то, что им выгодно. Их не волнуют разнообразие и чистота вашего питания, и нам нужно взять это в свои руки и выращивать все самим», – призывает Ирина Проференко, добавив, что каждый может стать сити-фермером сам для себя. Для этого уже есть все необходимые знания и технологии.

Рентабельный бизнес на собственном опыте

Активно заниматься гидропоникой в подвалах начали и в Бишкеке. Одной из первых участниц модного движения в Кыргызстане стала Асель Каныметова. С осени прошлого года девушка выращивает в подвале до 20 видов микрозелени. В проект Асель вложила $2 тыс.

«Мы выращиваем в центре города. Клиентов около 60 человек, в основном это рестораны. Я еще не перешла на продажу частным лицам, сейчас хочу выйти на магазины. Вложения постепенно окупаются. Но все зависит от того, насколько вы хотите развиваться», – отмечает предпринимательница.

«Сити-фермер – это новое направление в Казахстане. Тех, кто занимается микрозеленью, можно посчитать по пальцам одной руки. Самые большие фермы в мире заточены под зелень.

В гидропонике рентабельность начинается с 50 квадратных метров. На подобный проект понадобится минимум 5 млн тенге. Пряно-ароматические травы растут в среднем 1,5-2,5 месяца. Микрозелень имеет самый быстрый цикл выращивания – всего 7-10 дней, соответственно в год можно собрать около 35-40 урожаев», – поделилась цифрами Ирина Проференко.

Удивительная и неизведанная Италия

Ксения Бондал

Хотя на слуху у путешественников в основном такие города Италии, как Рим, Венеция и Милан, львиная часть этой красочной страны состоит из небольших и колоритных городков. Причем добраться до них не составит никакого труда, что очень важно для туристов.

Болонья

Болонья является одним из самых экономически развитых итальянских городов, имеет очень высокий показатель уровня жизни в стране и может похвастаться тем количеством прозвищ, которыми, любя, ее наделили итальянцы. За обилие красных крыш и кирпичных зданий Болонью называют «красной», из-за огромного количества студентов – «ученой», а благодаря деликатесам, которые прославились за пределами Италии, – «толстой».

Самой знаменитой достопримечательностью Болоньи считается Università di Bologna, в котором учились Николай Коперник, Альбрехт Дюрер, Карло Гольдони. Появился Болонский университет в 1088 году и старше его только открытый в Марокко двумя столетиями ранее Аль-Карауин. Интересно, что студенты в первое время имели право выбирать деканов и даже платили лекторам зарплату, что давало учащимся некоторую независимость

Из музеев наибольшего внимания заслуживает Городской археологический музей, расположенный во дворце Гальвани в самом центре города. Его коллекция богата древнейшими находками, собранными в результате раскопок: погребальные урны, бронзовые украшения, глиняная посуда, оружие, посмертные маски фараонов, скульптуры, вазы, медали. Музей средневековья в здании Палаццо Гизиларди продемонстрирует многочисленные изделия из бронзы, стекла и слоновой кости, выполненные руками известных итальянских мастеров.

Ценители изящных искусств также не останутся разочарованными. В Национальной галерее Болоньи можно увидеть алтарные полотна и византийские иконы XIII века, картины, собранные из местных церквей.

Можно сказать, что в городе есть две центральные площади, которые находятся рядом друг с другом: площадь Нептуна и площадь Маджоре, где расположены несколько дворцов и здание главного собора Болоньи с неоконченным фасадом – базилика Сан-Петронио.

Если свернуть с главных площадей немного в сторону, то сразу можно попасть на уличный рынок, расширившийся прямо на центральных улицах города. Здесь можно найти фрукты и овощи, сыр и копчености, особенно любопытно наблюдать за тем, как на нем итальянцы покупают свежую рыбу. Из того, что стоит обязательно попробовать в Болонье, можно смело назвать рыбу и морепродукты в ресторане Osteria. В Alce Nero Berbere готовят одну из лучших пицц в городе.

Перуджа

Перуджу называют «зеленым сердцем» Италии и она может похвастаться богатым историческим прошлым, художественными сокровищами и особенной атмосферой. Сохранившаяся до нашего времени арка этрусских ворот свидетельствует о высокой строительной культуре города: два яруса арочных перекрытий подпираются по бокам мощными башнями из неотесанного травертина – местного строительного камня. В древности крепость имела семь таких ворот, толстые стены и была неприступной.

В скале на глубине 40 м выбит колодец этрусков, он облицован травертином. Когда-то он обеспечивал весь город водой из подземных источников. Сегодня по мокрым и скользким ступеням можно спуститься вглубь колодца, увидеть воду и в очередной раз поразиться, как можно было в III веке до нашей эры создать такое сооружение.

Самым первым христианским храмом Перуджи стала церковь Сант-Анджело – Архангела Михаила. Жители города называют его ласково Темпьетто (храм-малютка). Круглые мощные стены без окон, массивный барабан и крест, венчающий приземистое строение, – вот что увидят туристы.

Но поскольку Перуджа расположена в очень живописном регионе, то достопримечательностью тут выступают не только городские сооружения, но и окружающая местность. Незабываемые виды открываются из Перуджи утром, а для этого можно пройтись по периметру города во время восхода солнца, можно полюбоваться на холмы и с обзорных площадок. Заодно можно зайти перекусить в расположенное неподалеку отличное Caffe Corretto. Каждый октябрь в Перудже проводится фестиваль шоколада, на который съезжаются итальянцы из соседних регионов.

Лукка

В Лукку стоит заглянуть тем, кто хочет увидеть уютную тосканскую грань Италии и итальянцев. Старая часть города окружена широкой крепостной стеной, по которой можно неспешно прогуляться. Особенность Лукки состоит в том, что почти за каждым поворотом обязательно будет какая-нибудь площадь с базиликой либо дворик с фонтаном или скульптурой, а зачастую площади просто переходят одна в другую. На одной из главных площадей города Piazza San Martino находится традиционный для итальянских городов дуомо – Duomo San Martino, а на сообщающейся с ней Piazza Antelminelli расположен фонтан, облюбованный местными голубями. Еще одна знаменитая площадь Лукки – Piazza Anfiteatro, округлой формы, опоясываемая домиками в желтых тонах, попасть на которую можно через 4 входные арки, расположенные крест-накрест. По вечерам Piazza Anfiteatro традиционно превращается в место для посиделок туристов и местных жителей: ресторанчики и кафе окружают площадь по всему периметру. Непременно стоит побывать на площади Наполеона, со всех сторон окруженной платанами, рядом с которой находится дворец Дукале, и на площади San Michele с церковью San Michele in Foro в центре.

Портофино

Портофино является одним из самых красивых городов-портов средиземноморья и частью Итальянской Ривьеры. Здесь можно полюбоваться припаркованными яхтами, дегустируя в набережном кафе коктейли и угощаясь мороженым. Сразу после этого можно сходить в замок Браун, из которого открываются красивейшие виды на море и на саму бухту Портофино. По дорожке из замка можно дойти до смотровой площадки рядом с церковью Святого Георгия, откуда видна не только бухта, но и открытое море с другой стороны полуострова. Гастрономическим ценителям стоит посетить ресторанчик Puny, который так любят итальянцы, и попробовать там одно из рыбных блюд, которыми славится это место. Еще одно отличное заведение, в котором можно поесть рыбу или пасту с морепродуктами, – Таверна del Marinaio.

Бергамо

Достопримечательности Бергамо расположены компактно, а сам он очень уютен. Поэтому если правильно спланировать маршрут, основные памятники архитектуры можно осмотреть за один-три дня. Город делится на две части: верхний (старый) и новый. В верхний город можно добраться на фуникулере, который ходит несколько раз в час, а там смотреть на капеллу Коллеони, бергамский Дуомо, на здания городского дворца, городской библиотеки, башни.

В маленьких магазинчиках итальянцы продают все, что душа пожелает, начиная с сыров и хамонов и заканчивая посудой, расписанной вручную. Причем зачастую мастера делают это прямо на месте. Попробовать лучшее в городе мороженое можно в джелатерии Grom. А вот пообедать супом или пастой с тунцом можно в ресторане La Zuppa di Sigi, где великолепно готовят. Кстати, паста песто – визитная карточка города. Основные ингредиенты соуса: оливковое масло, базилик, чеснок и кедровые орехи. Все это вручную тщательно толчется в ступке и подается со спагетти букатини и пармезаном. Рано утром в Бергамо открываются рынки – и это просто гастрономический рай. Овощи, фрукты, вино, сыр, кондитюр – на любой вкус.

ИСТОРИЯ ОДНОГО БРЕНДА

Gucci: как создать легенду на века

Мария Галушко

Известный на весь мир бренд основал Гуччио Гуччи, когда-то работавший лифтером в лондонской гостинице. Сегодня бренд является вторым по общему числу продаж модных товаров после LVMH (Moet Hennessy – Louis Vuitton). Марка относится к люксовому сегменту и специализируется на производстве сумок, одежды, обуви, аксессуаров, текстиля и парфюмерии. Но не сразу для бренда все складывалось успешно.

Основатель компании Гуччио Гуччи родился в 1881 году во Флоренции. Мальчик рос в простой семье ремесленников и с самого детства был вовлечен в процесс рукоделия. Отец будущего модельера занимался производством и продажей элитных дамских шляпок. Поэтому с малых лет Гуччио изучал технологию обработки материалов, познавал тонкости кройки и шитья.

В 23 года Гуччи открывает свой первый магазин. А в 1904 году во Флоренции появляется мастерская, специализирующаяся на производстве конной упряжи, она получает название «Дом Гуччо». Но бизнес провалился. Плохая торговля и ссоры с отцом натолкнули парня на поездку в Лондон. Там более 10 лет он проработал в отеле The Savoy и успел попробовать себя в роли коридорного, носильщика и лифтера. За время работы в отеле молодого итальянца посетила мысль, что чемоданы и сумки путешествующего человека подчеркивают его статус и определяют принадлежность к касте.

Вернувшись в Италию, Гуччи открывает мастерскую, а через год магазин, где продает и производит чемоданы, сумки, одежду и аксессуары для жокеев. Благодаря тому, что модельер использовал кожу самого высокого качества, дела пошли в гору. О продукции услышали в Европе и одежду Гуччи начали выбирать лучшие европейские наездники. Компания получила известность по всей Европе.

К тому времени основатель успел стать отцом шестерых детей. Те в свою очередь начали активно помогать ему в мастерской. Бренд стал более узнаваемым благодаря старшему сыну Альдо. Он придумал фирменный знак из двух переплетений букв G. Знаменитая сумочка с бамбуковой ручкой появилась благодаря Альдо. Таким образом он решил вопрос с недостатком кожи в военное время. Ее носили и королевы, и известные актрисы. Сумочку усовершенствовали и продают по сей день.

В 1937 году мастерская превратилась в полноценную фабрику. С этого момента семья стала изготавливать дамские сумочки и перчатки. А в 1938 году открывается первый бутик бренда, на одной из старейших улиц Рима.

В начале 1940-х магазины Гуччи работали по всей Италии. Позже Альдо отправился в Америку. В 1953 году открылся первый магазин на Пятой авеню в Нью-Йорке. В этот же год основатель ушел из жизни, и управлением занялись его сыновья Альдо и Родольфо. Постепенно бутики удалось открыть в столицах Англии и Франции, а в конце 60-х – в Китае, Японии и Южной Корее. Постепенно поклонниками бренда становятся звезды того времени – Грейс Келли, Одри Хэпберн, Элизабет Тейлор и другие.

В 70-х между братьями возникают конфликты. Это очень сильно пошатнуло бизнес. Компания практически обанкротилась. Альдо совершил серьезный промах. Он совместно с небольшими и неизвестными компаниями наладил производство мелких дешевых аксессуаров – зажигалок, косметичек, ручек. Люди, не имеющие отношения к знати и богатству, с радостью стали приобретать вещи, чтобы иметь хоть какой-нибудь сувенир от Гуччи. Состоятельным клиентам это не понравилось. Они перестали покупать вещи от бренда, так как больше не считали их показателем роскоши и дороговизны.

В середине 90-х руководителем компании становится Доменико де Солл. Именно ему удалось улучшить положение бренда и возродить былое величие модного дома. Больше не требовалось знать, как отличить подделку от оригинала. Де Солл нанял на работу легендарного дизайнера Тома Форда. Он разработал мужские брендовые коллекции, которые бешено раскупались. Доменико де Солл и Том Форд добились того, что популярность моделей от Gucci вновь стала огромной во всем мире.

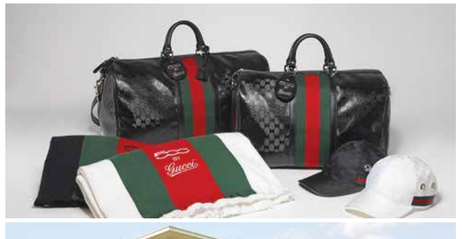
В 2003 году компания была чудом спасена от угрожающего ей банкротства. Финальное шоу Тома Форда, представляющее последнюю коллекцию дизайнера, разработанную им в сотрудничестве с домом моды, позволило Gucci вернуть былое величие

В апреле 2004 года компанию Gucci Group, в которую входят такие именитые фирмы, как «Ив Сен-Лоран», «Баленсиага», «Александр Маккуин», «Серджио Росси» и многие другие, покупает французская корпорация Pinault Printemps Redoute (PPR). Дом Гуччи вновь лихорадит. Из-за несогласия с новым руководством уходят де Солле и Том Форд. Перед своим уходом Форд создал коллекцию для жокеев, что и являлось изначально основной деятельностью компании. Показ имел невероятный успех – гораздо больший, чем все остальные за все время существования модного дома.

Показ прощальной коллекции великого дизайнера состоялся в феврале 2004 года на Неделе высокой моды в Милане. Потеря главного действующего лица не могла пройти без кризиса: в Gucci вновь наступил переломный момент. На смену Форду пришла 28-летняя Алессандра Факкинетти, которая до Gucci занималась коллекцией Miu Miu для Prada.

После создания двух коллекций Факкинетти неожиданно объявляет о своем уходе «из-за разногласий с менеджментом». И руководство Дома в срочном порядке вынуждено искать нового дизайнера. К счастью, попадание «пальцем в небо» оказалось весьма успешным: на должность модельера женских коллекций была приглашена Фрида Джаннини, которая занимает этот пост и по сей день. До прихода в Gucci в качестве дизайнера аксессуаров синьора Джаннини работала в течение 5 лет в Fendi, а в 2006 году была включена журналом Time в рейтинг «100 самых влиятельных персон в мире». Дебют Фриды Джаннини состоялся во время показа коллекции весна/лето 2006, полной новых фактур и решений. Финансовые дела Gucci снова пошли на лад: подтверждением этого стало очередное приобретение – на сей раз знаменитого обувного бренда Sergio Rossi.

В январе 2015 года стало известно о внезапной отставке Джаннини с должности креативного директора (на месяц раньше установленного контрактом срока и за неделю до показа мужской коллекции). Ее преемником стал Алессандро Микеле. Благодаря ему Gucci возглавил в 2018 году рейтинги самых продаваемых брендов и повысил свои продажи на 49%.



Bugatti

Pininfarina Battista

Skoda Kamiq

Женевский автосалон ’2019: главные новинки

Ferrari F8 Tributo

Polestar 2

Koenigsegg Jesko

Honda e Prototype

Alfa Romeo Tonale

Jaguar I-Pace

Рубрику ведет Диаз Абылкасов

В эти мартовские дни в Женеве проходит традиционный международный автосалон. О его главных новинках читайте в нашем обзоре.

Honda: e Prototype

Миловидный электрический концепт-хэтчбек Honda Urban EV 2017 года превратился в предсерийный e Prototype.

Главное отличие новинки от концепта – традиционный 5-дверный кузов вместо 3-дверного с открывающимися против хода боковыми дверями. Правда, задние двери e Prototype старательно замаскированы (ручки-клавиши спрятаны в оконные рамки). В остальном экстерьер более-менее схож с Urban EV. Тон задают простые линии, круглая оптика, относительно большая колесная база и короткие свесы кузова. Колеса, правда, стали существенно меньше, зато сохранились камеры заднего вида вместо боковых зеркал.

Концепция интерьера также сохранилась: отделанная деревом торпедо-полка и широченный дисплей. Только теперь он не сплошной, а состоит из пяти экранов, на крайние из которых выводятся изображения с камер заднего вида.

Компактная машинка базируется на новой заднеприводной «электроплатформе», а ее запас хода на одной зарядке заявлен, как «более 200 км».

Honda e Prototype ориентирована именно на европейский рынок, где в товарном виде поступит в продажу уже в этом году.

Polestar: 2

Если первой моделью дочернего вольвовского бренда Polestar было гибридное суперкупе, то второй стал электрический лифтбек среднего класса. «Двойка» будет прямым конкурентом «Тесле» Model 3.

Машина построена на той же модульной платформе, что и кроссовер Volvo XC40, но оснащена двумя электромоторами суммарной мощностью 408 л.с. Это гарантирует разгон до «сотни» быстрее 5 секунд. Под полом – тяговая батарея, интегрированная в силовую структуру кузова. Ее емкость – 78 кВт/ч, а заявленный пробег на одной зарядке – 500 км по циклу WLTP.

Из оснащения отметим стандартные матричные LED-фары, панорамную крышу, электронную панель приборов и вертикальный экран системы мультимедиа диагональю 11 дюймов.

Выпускать Polestar 2 будут в Китае с 2020 года, а заказы уже принимаются онлайн. Цены в Германии начинаются от 39 900 евро. Первыми машину получат заказчики из Северной Америки, Китая и ряда европейских стран.

Bugatti: La Voiture Noire

На посту президента компании Bugatti Стефан Винкельман занимается ровно тем же, что и в бытность руководителем другого «бриллианта» в короне концерна Volkswagen, Lamborghini. А именно – создает эксклюзивные авто на базе серийных моделей. Внешний дизайн меняется, а техническая начинка и интерьер остаются практически стоковыми. Но все это выпускается крайне ограниченным тиражом и продается за бешеные деньги. Вот такая выгодная бизнес-модель!

Таков и новый Bugatti La Voiture Noire (по-французски это «черный автомобиль») – «переодетый» в иной стайлинг 1500-сильный гиперкар Chiron, созданный в единственном экземпляре по заказу неназванного поклонника Bugatti 57SC Atlantic. За новую машину, якобы напоминающую эту культовую довоенную модель, Bugatti попросила 11 млн евро!

Pininfarina: Battista

Знаменитое итальянское дизайн-ателье Pininfarina представило одну из самых впечатляющих новинок автосалона – электрический гиперкар Battista, названный в честь основателя ателье Джованни Баттисты «Пинин» Фарины. Привлекательное купе с дизайном чистых линий, активными аэродинамическими элементами и подъемными дверями «крыло бабочки» оснащено четырьмя электромоторами (по одному на каждом колесе, что делает машину полноприводной) общей мощностью 1900 л.с.! Так что до «сотни» Battista «катапультируется» меньше 2 секунд! До 300 км/ч – меньше 12 секунд. «Максималка» – 350 км/ч. Тяговая батарея имеет внушительную емкость в 120 кВт/ч, поэтому заявленный пробег в 450 км на одной зарядке выглядит правдоподобно. Кстати, поставщиком электрической начинки является хорватский производитель электрогиперкаров Rimac. Планируется выпустить 150 экземпляров Pininfarina Battista. Цена пока не называется, но речь идет о семизначной сумме. Поставки заказчикам намечены на 2020 год.

Koenigsegg: Jesko

Еще один гипер… даже «мегакар», как его именует производитель – Koenigsegg Jesko. Он назван в честь отца основателя компании Кристиана фон Кенигсегга, Йеско фон Кенигсегга, и представляет собой глубокое развитие известной модели Agera RS.

Углепластиковый монокок стал на 40 мм длиннее и на 22 мм выше, а серьезно измененный кузов обзавелся еще большим количеством аэродинамических элементов, часть из которых активна. И очень эффективна: в диапазоне от 250 км/ч до максимальной скорости на Jesko действует прижимная сила от 800 до 1400 кг! В обновленном кокпите предусмотрены мультимедиасистема с поддержкой Apple CarPlay и беспроводная зарядка для смартфонов, а на руле появились тачпады.

Модернизированный битурбомотор V8 5.0 получил небольшой электрический компрессор, позволивший почти полностью ликвидировать турбозадержки. Мощность – 1280 л.с. на 95-м бензине и 1600 л.с. на биотопливе E85! А самая любопытная новинка – 9-скорстная коробка Light Speed Transmission с шестью сцеплениями, которая позволяет в любой момент молниеносно перейти на любую передачу без промежуточных переключений. Расчетная максимальная скорость мегакара в исполнении с упрощенной аэродинамикой – не менее 482 км/ч.

Koenigsegg Jesko придет на смену моделям Agera RS и Regera в 2021 году. Запланированный тираж – 125 экземпляров, а цена будет начинаться от $3 млн без учета налогов.

Ferrari: F8 Tributo

Как Ferrari в последнее время делает новую модель? Берет нынешнюю 488 GTB образца 2015 года, ее дорожно-гоночную версию 488 Pista 2018 года, и соединяет их, приправляя «новую» F8 Tributo свежими дизайнерскими штрихами. Вуаля!

Новинка получила 720-сильный мотор V8 3.9 битурбо от 488 Pista. От нее же и 7-скоростной «робот», и драйверская электроника (частично модернизированная). F8 Tributo снаряженной массой 1330 кг разгоняется до 100 км/ч за 2,9 сек., до 200 км/ч за 7,8 сек. Максимальная скорость – более 340 км/ч.

Интересно, хотя бы в следующем поколении среднемоторная модель Ferrari с двигателем V8 будет по-настоящему новой? Ведь F8 Tributo ведет свою историю еще от модели 458 Italia образца 2009 года…

Продажи очередного суперкара из Маранелло начнутся во втором полугодии.

Alfa Romeo: Tonale

Alfa порадовала своих поклонников прототипом компактного кроссовера Tonale, который заимствовал название у перевала в Альпах неподалеку от Стельвио (другого перевала, давшего имя более крупному кроссоверу Alfa Romeo).

Помимо привлекательного стайлинга Tonale интересен гибридной начинкой – новинка станет первым подзаряжаемым гибридом «Альфы». Разумеется, должны быть и другие версии. По предварительной информации, кроссовер будет построен на платформе Jeep Renegade и Compass.

Skoda: Kamiq

Знаете, что нам больше всего понравилось в новом компакт-кроссовере Kamiq? Нет, не стильная внешность или приятный интерьер (хотя и то, и другое на уровне), а «умная» крышка бачка «омывайки». Открываясь, она увеличивает горловину и препятствует проливу жидкости в моторный отсек! Так что будущим владельцам «Камика» даже лейка не нужна. А еще Kamiq, как и другие модели «Шкоды», снабжен выдвижными пластиковыми язычками на торцах дверей, оберегающими их от повреждений при открывании, автономным фонариком в багажнике и скребком в лючке бензобака для удаления наледи.

Kamiq длиной 4,241 м (типоразмер Hyundai Creta) стал самым маленьким кроссовером чешской марки, дополнив модели Kodiaq и Karoq. Новинка унифицирована с новейшим хэтчбеком Skoda Scala: у них общая платформа VW MQB-A0, техническая начинка и интерьер. Объем багажника под полкой - 400 л.

Гамма двигателей включает турбированные агрегаты 1.0 (95 или 115 л.с.) и 1.5 (150 л.с.), а также дизель 1.6 (115 л.с.). Коробки в зависимости от модификации – 5- или 6-ступенчатая «механика», либо 7-скоростной «робот». Привод – только на передние колеса.

Из опций отметим LED-оптику с анимированными «поворотниками», электронную панель приборов, систему мультимедиа с дисплеем диагональю 9,2 дюйма, парковочный автопилот, адаптивный круиз-контроль, комплекс систем превентивной безопасности и спортивную подвеску.

Европейские продажи Skoda Kamiq начнутся в сентябре. Вопрос о его выходе на российский, а значит, и казахстанский, рынок пока открыт.

«Автомобиль года» в Европе – Jaguar I-Pace

В рамках Женевского автосалона подведены итоги ежегодного европейского конкурса Car of the year («Автомобиль года»). Обладателем престижного титула в 2019 году стал электрический кроссовер Jaguar I-Pace. Таким образом, первый электромобиль премиальной английской марки стал и первым «Ягуаром», победившим в Car of the year со времени его основания в 1964 году.

Второе место с минимальным отрывом заняло французское спортивное купе Alpine A110, на третьем – корейская модель гольф-класса Kia Ceed и далее по убыванию: Ford Focus, Citroen C5 Aircross, Peugeot 508 и Mercedes A-класса.

Напомним, в этом году в конкурсе принимали участие 38 новых моделей, из которых жюри, состоящее из 60 авторитетных журналистов, выбрало семерку финалистов.

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”.

Асия Агибаева, генеральный директор, главный редактор, assya@kapital.kz
Гульнара Джаныбекова, коммерческий директор, gulnara@musan.kz
Ксения Бондал, выпускающий редактор делового еженедельника «Капитал.kz»
Евгения Емельянова, выпускающий редактор центра деловой информации Kapital.kz

Журналисты: **Анна Видянова, Мария Галушко,Дархан Нурумбетова, Арсен Аскаров, Николай Дрозд, Дмитрий Чепелев, Гаухар Ануарбек, Аскар Муминов, Айнагуль Елюбаева**
Литературный редактор: **Елена Ким**
Корректор: **Владимир Плошай**
Верстка: **Рустем Еспаев**
Фотограф: **Владимир Третьяков**
Бильд-редактор: **Абдулхан Назымбеков**

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»

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 06.03.2019 г. Заказ N 24974.
Общий тираж 40000 экз. Разовый тираж 10000 экз.
Газета отпечатана в типографии: ТОО «РПИК «Дәуір», г. Алматы, ул. Калдаякова, 17, тел.: 273-12-04